

Андреас Стив Преобразовать негативный внутренний голос 1

Оглавление

Вступление	4
Все мы "Слышим голоса"	5
Преимущества внутреннего разговора с самим собой	6
Разговор с самим собой начинается рано	7
У слов Тоже есть Музыка	8
Что работает для преобразования негативного разговора с самим собой ..	11
Переориентирование внимания	12
Сосредоточение внимания на настоящем моменте	14
Изменение местоположения	17
Изменение направления	18
Примечание	19
Изменение местоположения внутри вашего тела	20
Трудности при смене местоположения	24
Разница между "Я есть" и "Ты есть"	25
Чей Это Голос?	26
Добавление изображения говорящего	27
Настройка местоположения изображения	28
1 Изменение громкости	34
Два очень важных предупреждения	37
Уважайте сигналы возражений или озабоченностей	37
Если голос исчезнет	38
Использование местоположения в позитивном ключе	39
2 Изменение темпа и тональности	40
Изменение темпа внутреннего голоса	42
Проверка соответствия: Запрос возражений	43
Схема упражнения с замедлением темпа	45
Визуальная вариация	49
Кинестетическая тактильная вариация	50
Стенограмма сессии	51
Прямое изменение тональности	62

3	Добавление музыки или песни	66
	Упражнение по смене настроения	68
	Пример случая: Панические атаки	71
	Добавление песни.....	72
	Установка фоновой песни для поддержания настроения.....	73
	Осторожность	75
4	Позитивный разговор с самим собой	75
	Аффирмации	77
	Счастливый мир.....	80
	Осторожность	82
	Использование метода для других результатов	83
	Четыре принципа полезной аффирмации	84
	Цените упражнение и улыбайтесь	85
5	Добавление голоса.....	87
	Критические голоса Билла.....	87
	Продолжающиеся внутренние конфликты.....	89
	Обращение к критичному внутреннему голосу	90
	Положительный результат отрицательного голоса.....	92
	Пример случая: Томми ударяется головой	93
	Самопринятие.....	96
	Связывание кажущихся противоположностей	96
	Связывание настоящего с будущим	98
6	Слуховая перспектива	99
	Визуальная перспектива в данный момент	100
	Более широкий контекст Создает перспективу.....	100
	Перспектива в пространстве и времени	103
	Перспектива с множеством положительных сторон.....	103
	Перспективный фильм	104
	Слуховая перспектива.....	105
	Стенограмма демонстрации слуховой перспективы	106
	Схема процесса слуховой перспективы	109
7	Начало вашего дня	111
	Программируй свое утро.....	112
	Вести себя “Как будто”	113
	Элементы метода	115
	Использование этого метода в целом	118

Общие и конкретные вмешательства	120
8 Обобщений, оценок, предположений и удалений	121
Обобщения	121
Прототип	123
"Плохой день"	125
Универсальные слова	127
Применение схемы обеззараживания	128
Оценки	129
Распутывающие оценки	130
Использование самореференции	130
Предпосылки	131
Удаления	132
"Ты недостаточно хорош"	133
9 Негативных сообщений и положительных результатов	135
Негативные сообщения	135
Получение того, Чего Вы действительно хотите	139
Положительные результаты	140
Набросок спецификации результата	141
10 Задаваемых вопросов	145
Основной вопрос	148
1. Введение: Экспериментируем с примерами	148
2. Выберите контекст	150
3. Выяснение вашего основного вопроса	151
4. Попробуйте сформулировать свой основной вопрос	152
5. Поделитесь своим опытом	153
6. Экспериментирование и корректировка	153
7. Изучите вопрос	153
Контрольный список	154
8. Поэкспериментируйте с модификациями или корректировками	156
9. Проверка соответствия ("Экология")	156
10. Репетируйте в будущих контекстах	157
11. Тестирование и обратная связь	157
11 Преобразование сообщения	157
Внутреннее разрешение	158
Элементы метода	162
Упражнение для внутреннего разрешения	165

Второе упражнение.....	168
Резюме.....	170

"Ваша задача состоит в том, чтобы изменять, а не отменять."

— Милтон Х. Эриксон (в книге Росси и Райана, 1986)

"Я вспоминаю старую суфийскую историю о хорошем человеке, которому Бог исполнил одно желание. Этот человек сказал, что хотел бы продолжать творить добро, не зная об этом. Бог исполнил его желание. И тогда Бог решил, что это такая хорошая идея, что он исполнит это желание всех человеческих существ. И так было по сей день."

— Роберт Фулгам, Все, что мне действительно нужно знать, я узнал в детском саду (1986)

Вступление

Почти у каждого время от времени возникает негативный внутренний диалог с самим собой; у некоторых из нас эта внутренняя болтовня продолжается почти постоянно. Внутренний голос может напоминать нам о прошлых неудачах, печалях или разочарованиях, мучить нас критикой или словесными оскорблениями, описывать пугающее или неприятное будущее или беспокоить нас другими способами. "Ты с треском провалился". "Какой я неудачник". "Я никогда не добьюсь успеха". "Жизнь - это дерьмо". "Моя жизнь кончена". Обычно такого рода внутренний голос вызывает неприятные чувства, которые не очень помогают в достижении целей и достижении успеха в жизни.

Мысль типа "Ничто из того, что я могу сделать, не изменит ситуацию", произнесенная тихим, медлительным голосом, может легко привести к депрессии. "Я думаю, что я вот-вот умру" в быстром, пронзительном темпе может привести к беспокойству или панике. "Эти ублюдки хотят добраться до меня", сказанное

низким сердитым тоном, может привести к насилию или паранойе. Часто чьи-то неприятные чувства настолько сильны, что он или она не осознают, что они являются реакцией на то, что говорит внутренний голос.

Вероятно, вы легко можете вспомнить какой-нибудь момент в своей жизни, когда внутренний голос делал что-то подобное, приводя вас в неприятное состояние. Эти дурные предчувствия могут быть первопричиной очень широкого спектра проблем, некоторые из них довольно серьезные и долгосрочные. В этой книге я собираюсь показать, как можно трансформировать эти внутренние голоса и как это может оказать положительное влияние на многие сферы нашей жизни.

Негативный разговор с самим собой - это то, что обычно не находится под нашим сознательным контролем; это просто происходит само по себе, и большинство людей считают невозможным остановить это или не делать этого. На самом деле, попытка остановить это, как правило, делает его еще более навязчивым и хлопотным. Наш сознательный разум очень хорош в решении многих наших проблем, но когда это не удается, нам нужно больше узнать о том, как мы функционируем автоматически и бессознательно, чтобы найти решения.

Когда я использую слово "бессознательное", я не имею в виду идею Фрейда о бурлящем котле запретных желаний; большая часть нашего бессознательного функционирования работает очень хорошо и эффективно, например, когда мы думаем про себя: "Как его зовут?" и имя всплывает в нашем сознании. Я просто имею в виду все аспекты нашей жизни, которые мы не замечаем и которые мы буквально не осознаем. Многие из этих аспектов могут стать осознанными, если мы уделим им пристальное внимание и зададим правильный вопрос. Это позволяет внести изменения в процесс, а затем снова позволить процессу быть бессознательным.

Все мы "Слышим голоса"

Осознание того, что каждый слышит внутренние голоса,

пришло относительно недавно. Не так давно большинство психиатров считали, что слышать голоса - признак психоза, и некоторые до сих пор так считают. Пациент сообщал, что слышал голоса, и психиатр внутренне говорил себе: "Хм, этот парень слышит голоса; он, должно быть, сумасшедший", не осознавая, что он также слышал голос, и не будучи в большинстве случаев сам сумасшедшим.

Внутренние голоса некоторых психотических пациентов могут звучать намного громче, чем то, что слышат остальные из нас, и иногда может казаться, что они исходят из их окружения, но это тот же самый процесс. В прежние времена считалось, что слышать внутренний голос - это послание от Бога, дьявола или какой-то другой внешней сущности. Даже сегодня некоторые люди, совершающие преступления, говорят, что им приказал это сделать голос, который они слышали. "Дьявол заставил меня сделать это".

Преимущества внутреннего разговора с самим собой

Слышать внутренние голоса - это естественная часть способности понимать язык и продуцировать его. За исключением нескольких людей с повреждением языковой области мозга или людей, которые родились полностью глухими, у всех нас есть внутренние голоса, и обычно они дают очень полезную информацию и направление. Эти голоса могут указывать нам на задачи, которые нам необходимо выполнить, предупреждать нас о какой-то опасности, анализировать события дня и так далее. "Завтра утром у нас важная встреча". "Давай убираться отсюда, пока не начались неприятности". "Я довольно много сделал на этой неделе".

Иногда внутренние голоса дают нам полезные советы. "Смотри в обе стороны, прежде чем переходить улицу" - это правило, которое большинство родителей намеренно пытаются привить своим маленьким детям, чтобы защитить их от наезда. В других случаях внутренний голос может просто предложить информацию, необходимую для решения проблемы, или

направить наше внимание обратно на незаконченную задачу. “Интересно, эти полотенца в прачечной?” “Мне лучше заняться домашним заданием, если я собираюсь сегодня как следует выспаться”.

Мой собственный внутренний голос был важным союзником при написании этой книги. Иногда я думал про себя: “Здесь чего-то не хватает”. “Если это правда, то и это тоже должно быть правдой”. “Как я могу сказать это лучше?” “Это не очень понятно; как это на самом деле работает?” И были также восхитительные моменты открытий. “О, я знаю, как это работает!” “Я вижу, как эти два элемента соотносятся друг с другом!”

Разговор с самим собой начинается рано

Младенцы начинают изучать язык, слушая родителей и других людей вокруг них. Первый шаг в этом процессе обучения состоит в том, чтобы запомнить звуки, которые они слышали, и постепенно начать распознавать повторения этих звуков и паттерны звуков. Делая это, они также учатся издавать звуки, сначала бормоча, а затем постепенно приспосабливая это бормотание к звукам языка, с которым они сталкиваются. Изначально как звуки, которые они слышат, так и звуки, которые они учатся издавать, не имеют никакого значения. Они только учатся распознавать и воспроизводить звуки своего родного языка.

Следующая задача ребенка - разделить поток речи на отдельные слова, а затем понять, что означают эти слова, связав их с повторяющимися событиями. Точно так же, как при изучении иностранного языка, мы начинаем понимать смысл того, что говорит кто-то другой, задолго до того, как сможем сложить слова в ответ. Эти внутренние голоса, которые мы помним, являются основой для обучения тому, как создавать язык и общаться с окружающими нас людьми.

Гораздо позже мы научимся распознавать написанные слова, чтобы переводить маленькие черные закорючки на

страницах в звуки языка и понимать книги, подобные той, которую вы сейчас читаете. Если бы у нас не было внутренних голосов, мы не смогли бы понимать слова, которые говорят нам другие, и мы не смогли бы общаться с помощью слов. Мы навсегда были бы ограничены невербальными звуками, жестами и движениями, которыми пользовались в младенчестве.

У слов Тоже есть Музыка

По мере того, как мы изучали конкретные слова и грамматику языка наших родителей, опекунов или других людей вокруг нас, мы также изучали все невербальные музыкальные звуки их языка — громкость, темп, ритм, тембр, интонацию, колебания, региональный акцент, эмоциональную интонацию и так далее.

Например, когда вы слышите голос незнакомца, вы можете с точностью, близкой к 100%, определить, мужчина это или женщина, используя эти тональные сигналы — даже если вы, возможно, понятия не имеете, какие аспекты тональности вы используете для этого. И когда вы отвечаете на телефонный звонок, обычно вы можете определить, кто это, по тональности, услышав всего несколько слов.

Сделайте паузу прямо сейчас, чтобы вспомнить и внутренне прислушаться к голосам нескольких ваших знакомых. Вспоминайте их по одному и слушайте отчетливую тональность, которую использует каждый из них. Сначала вспомните голос одного из ваших родителей или какого-нибудь другого опекуна детства, например бабушки с дедушкой или дяди....

Теперь услышьте голос другого родителя или опекуна.... *

А затем вспомните голоса нескольких других важных людей из вашего прошлого....

А затем несколько твоих хороших друзей в настоящем.... Обратите внимание, что у каждого голоса своя тональность. Если вы не обладаете музыкальным образованием, вам может быть очень трудно точно описать, чем отличаются эти голоса, но

вы все равно отчетливо слышите различия. Теперь послушайте по очереди каждый голос, который вы только что услышали, и обратите внимание, как меняются ваши чувства в ответ на каждый голос....

Эти чувства отчасти являются реакцией на слова, которые вы услышали. Но они также являются ответом на уникальную тональность каждого голоса и на переживания, которые вы ассоциируете с каждым из этих людей.

Если нам везло, наши родители обычно были добрыми, заботливыми и понимающими, и благодаря подражанию мы научились слышать внутренние голоса, которые звучат именно так.

Если бы нам повезло меньше, наши родители, возможно, были сердиты или даже жестоко обращались с нами, и мы, возможно, научились разговаривать сами с собой тоном, который обычно является критическим, отстраненным, мрачным или пренебрежительным.

И поскольку даже самые замечательные родители иногда бывают уставшими, разочарованными, раздражительными, ограниченными или не имеющими выбора, у всех нас также есть воспоминания о временах, когда наши родители общались далеко не идеальными способами. Поскольку это часто происходило в ситуациях, которые вызывали в нас сильные эмоции, это, возможно, стало сильным впечатлением, которое влияет на нас на протяжении всей нашей дальнейшей жизни — даже когда большую часть времени наши родители говорили более заботливо и разумно.

Любая другая книга о негативном разговоре с самим собой, которую я видел, фокусируется в первую очередь на словах, которые мы говорим самим себе, редко на тональности. Тем не менее, тональность голоса часто является основным фактором в том, как мы на него реагируем. Например, представьте, что вы слышите резкий, саркастичный голос, который говорит: "Я люблю тебя!"...

Затем услышите мягкий, любящий, сексуальный голос, говорящий: “Ты сукин сын”. ...

Вы отреагировали в первую очередь на слова или на тональность? Когда вы меняете тональность раздражающего голоса, часто вам вообще не нужно менять слова, чтобы изменить свою реакцию. Это один из аспектов голоса, который я буду изучать очень подробно.

Большинство книг о негативном разговоре с самим собой почти полностью посвящены обсуждению проблем, которые он вызывает, ошибочно предполагая, что такого рода “прозрение” укажет путь к изменениям. Напротив, эта книга почти полностью посвящена решениям — тому, что на самом деле работает, чтобы изменить воздействие неприятного голоса. Простые упражнения и эксперименты дают вам возможность испытать способы изменения голоса и выяснить, что лучше всего подходит именно вам.

Что не работает для преобразования негативного разговора с самим собой

Тот, кто часто сталкивается с негативными разговорами с самим собой, часто готов сделать почти все, чтобы успокоить голос и избежать дурных чувств, которые он вызывает. Многие люди делают это, пытаясь отвлечься различного рода — рискуя, употребляя наркотики, переедая и так далее. Многие из них работают временно, но они также имеют неприятные долгосрочные последствия.

Многие, кого мучают их голоса, с радостью добровольно согласились бы на операцию на головном мозге, чтобы заставить их замолчать. Хотя наши внутренние голоса мы узнаем от других людей в реальном мире, когда мы вспоминаем их, они находятся внутри нас, поэтому они являются частью нас самих, частью нашей собственной неврологии. Если бы мы преуспели в их устранении, мы бы также удалили все позитивные вещи, которые они могут сделать для нас, и мы стали бы менее цельными, менее способными и менее

человечными. Устранение голоса — даже если бы это было возможно, и даже если бы это могло заставить нас чувствовать себя лучше — не является хорошим решением.

Другой довольно популярный и высоко оцененный подход не столь радикален, как заглушение голоса. Многие школы психотерапии, особенно когнитивно-поведенческая терапия, рекомендуют спорить с внутренним голосом, чтобы преодолеть его или подчинить себе. Если вы когда-либо пытались спорить с кем-то еще в реальном мире, вы, вероятно, поняли, насколько это обычно неэффективно. Обычно другой человек в ответ удвоит свои усилия, чтобы убедить вас, и то же самое верно в споре с вашими внутренними голосами. Спор с внутренним голосом обычно делает его еще сильнее, а это, вероятно, не то, чего вы хотели. Даже если вам удастся временно заглушить неприятный голос, вы никогда не сможете по-настоящему преодолеть его, и он вернется, чтобы мучить вас.

Что работает для преобразования негативного разговора с самим собой

Эта книга не предлагает стратегий для того, чтобы заставить замолчать голос или поспорить с ним. Для этого требуется совсем другой подход: внесение небольших изменений в то, как мы слушаем неприятный голос.

Примером этого является замечательное видео, в котором Майкл Япко, психотерапевт, специализирующийся на депрессии, помогает мужчине справиться с его пожизненной депрессией за один часовой сеанс. Депрессия мужчины была вызвана его воспоминаниями о детстве, которое было ужасно жестоким, как физически, так и словесно, и в результате у него были оскорбительные и угнетающие внутренние голоса, которые делали его несчастным 24/7. В одном из фрагментов беседы Майкла с этим человеком он предлагает ему несколько примеров того, как он мог бы воспринимать критические голоса другим и более полезным способом:

Когда у меня в комнате сотни людей, и я спрашиваю: “У кого

из вас хорошая самооценка?” поднимаются руки — не многие, но некоторые руки поднимаются. И тогда я спрашиваю их: “Есть ли у вас внутренний критик? Есть ли у тебя в голове голос, который критикует тебя и говорит тебе гадости, унижает тебя и говорит тебе подлые и ужасные вещи?” И каждый из них говорит: “Да”.

И я говорю им: “Если у вас есть голос, который говорит вам гадости, как у вас может быть хорошая самооценка?”

И интересный ответ — он всегда немного отличается, — но общий итог в том, что они к нему не прислушиваются. И когда я спрашиваю их: “Как вы можете это не слушать?” - вот тогда я изучаю всевозможные стратегии.

Один человек сказал: “Ну, я представляю это как на ручке регулировки громкости, и я просто убавляю громкость.”

Кто-то другой сказал: “Я представляю это как лающую собаку, привязанную к дереву, и я просто продолжаю идти”.

Кто-то другой говорит: “Ты знаешь, у меня за плечом есть другой голос, который говорит мне хорошие вещи”.

Но самое интересное, что у каждого отдельного человека есть этот внутренний критик, этот критический голос. Вопрос только в том, слушают они это или нет. (Япко, 2001, стр. 129-130)

Это лишь некоторые из многих способов, которым обычные люди научились — обычно бессознательно и случайно, — как прислушиваться к критическому голосу так, чтобы это было полезно для них. Хотя Япко говорит: “Это просто вопрос того, слушают они это или нет”, я думаю, что это не совсем точно. Что на самом деле происходит, так это то, что они нашли другой способ слушать это, тот, который уменьшил интенсивность голоса, вместо того, чтобы пытаться полностью устранить его.

Переориентирование внимания

Когда у вас неприятный внутренний голос и вы чувствуете себя плохо в ответ, естественно хотеть убежать от него, чтобы вы могли чувствовать себя лучше. Один очень древний способ

сделать это - научиться уделять внимание чему-то другому, позволяя голосу отступать на задний план вашего осознания. В любой момент мы уделяем внимание лишь очень немногим аспектам нашего опыта. Например, читая эту книгу, вы, вероятно, не обращали внимания на окружающие вас звуки, некоторые из которых могли быть довольно громкими или повторяющимися.

Теперь сделайте паузу на мгновение, чтобы прислушаться к звукам, которые вы игнорировали....

Вам не нужно было намеренно игнорировать эти звуки — и если вы попытались это сделать, это, вероятно, привело к тому, что вы стали уделять им еще больше внимания. Когда вы были сосредоточены на чтении этой книги, звуки вокруг вас просто отошли на задний план вашего сознания. Они все еще были там, но когда вы не обращали на них внимания, вы их не замечали, и они не влияли на вас.

Теперь сосредоточьте свое внимание на ощущениях вашего тела — вашей позе, температуре вашей кожи, вашем дыхании и так далее....

Делая это, вы можете обнаружить, что части вашего тела слишком долго находились в одном положении и стали немного жесткими или напряженными, что побудит вас немного изменить позу, чтобы облегчить это. Даже когда вы обращаете внимание на свои телесные ощущения, вы, вероятно, игнорируете некоторые сообщения, поступающие из разных частей вашего тела, таких как поясница, подошвы ног, тыльная сторона коленей и так далее. Однако, как только я упоминаю эти части, вы должны обратить на них внимание, чтобы понять мои слова. У тебя не так много внимания; когда вы обращаете внимание на эти телесные ощущения, это отвлекает внимание от других чувств, от звуков вокруг вас и всех других вещей, которые вы могли бы осознавать.

Если вы смотрите захватывающий фильм или читаете увлекательную книгу, вы можете обнаружить, что почти

полностью не обращаете внимания на свои телесные ощущения и события вокруг вас. Этот принцип, называемый "фигура-фон" или "передний план - задний план", даже использовался гипнотизерами более ста лет, чтобы помочь людям справиться с сильной хронической болью, обучая их тому, как уделять внимание другим аспектам их текущего опыта, чтобы боль могла отступить на задний план осознания.

Перефокусировка вашего внимания таким образом - один из способов уменьшить то, насколько сильно вы прислушиваетесь к внутреннему тревожному голосу. Однако обычно это временно, и когда голос возвращается, его сообщение обычно такое же неприятное.

Сосредоточение внимания на настоящем моменте

Большинство наших проблем и затруднений не существуют здесь и сейчас; обычно это либо воспоминания о прошлом, либо мысли о том, что могло бы происходить прямо сейчас в каком-то другом месте, либо мысли о будущем. Во многих древних медитативных традициях внимание фокусируется на каком-то аспекте нашего нынешнего опыта — дыхании, пламени свечи или религиозной иконе - чтобы отвлечь внимание от того, что вас беспокоит.

Наши воспоминания о прошлых неприятностях существуют только постольку, поскольку мы воскрешаем их и переносим в настоящий момент. Очень плохо, что они произошли хотя бы однажды; продолжать вспоминать их означает, что они продолжают происходить снова и снова. Не было ли одного раза уже слишком много? Элизабет Сمارт была похищена, привязана к дереву и подвергалась сексуальному насилию в течение 9 месяцев в 2002 году, когда ей было 14 лет. После спасения она сказала, что ключом к ее перестройке было избавление от ненависти, которую она испытывала к своим похитителям. Она сказала: "У меня отняли девять месяцев моей жизни, и я не собиралась больше уделять им свое время". Это очень полезное отношение для любого, у кого был плохой опыт,

освобождающий ее от необходимости переживать его снова и снова. Однако инструкция отпустить переживание - это то, что многим людям кажется трудным или невозможным сделать.

Сегодня утром я был обеспокоен потенциальной юридической проблемой, которая может привести к потере значительной суммы денег. Хотя это была проблема в реальном мире, и мне нужно было что-то с этим делать, на самом деле в настоящий момент ее не существовало. Я еще не потерял никаких денег; это была всего лишь возможность, которая могла возникнуть в будущем. Как заметил Марк Твен: "Я пережил в своей жизни великое множество катастроф. Большинства из них никогда не было." Как только я сделал все, что мог, чтобы предотвратить возможную проблему в будущем, имело смысл вернуться в настоящий момент, где все было хорошо и я мог расслабиться.

Другой способ переориентировать внимание на настоящий момент - это заняться спортом или какой-либо другой деятельностью, которая требует от нас быть в настоящем. Если вы бьете или ловите быстро движущийся мяч, вы должны воспринимать его в данный момент, чтобы сделать это. Если вы пилите дерево цепной пилой, вам действительно нужно следить за пилой и за тем, в какую сторону дерево, скорее всего, упадет. Однажды я знал женщину, чей гуру посоветовал ей устроиться шинковать овощи в китайский ресторан, на работу, которая требовала от нее очень быстрого измельчения овощей очень большим и очень острым ножом. Это побудило ее внутренние критические голоса замолчать, чтобы она могла сосредоточиться на настоящем моменте и не потерять несколько пальцев.

Внимание к чему-либо в настоящем имеет тенденцию отвлекать наше внимание от внутреннего голоса, который говорит о прошлом или будущем, или о текущих событиях в каком-то другом месте. Научившись перенаправлять наше внимание таким образом, мы можем освободиться от того, чтобы быть беспомощными пленниками своих мыслей. Это,

несомненно, объясняет популярность — и огромное разнообразие — осознанности и других программ, пропагандирующих обучение тому, как “быть здесь и сейчас”, некоторым из которых тысячи лет.

Основная трудность большинства медитативных методов заключается в том, что они обычно требуют многолетней практики, и многие люди находят их эффективными лишь отчасти. Другая трудность заключается в том, что идея пребывания в настоящем моменте иногда становится универсальным предписанием, применяемым ко всем разговорам с самим собой, будь то негативным или позитивным. Голос, который помнит ужасное прошлое, также может напомнить вам о ценных воспоминаниях и приносящих удовлетворение успехах; голос, который предсказывает будущие неудачи и несчастья, также может подбодрить вас, предсказывая удовольствие и счастье. Если бы вы всегда были в настоящем моменте, вы бы потеряли чрезвычайно ценный источник поддержки и оптимизма, который может помочь вам пережить трудные времена.

Внутренние голоса могут быть очень разрушительными и дезорганизующими, а могут быть очень полезными. Эта книга поможет вам осознать, как вы разговариваете сами с собой, и как вы можете изменить это, чтобы чувствовать себя по-другому. Мы рассмотрим ряд способов, с помощью которых вы можете быстро и легко превратить свой негативный разговор с самим собой во что-то позитивное и полезное, иногда буквально за считанные секунды.

Читая эти страницы и выполняя предлагаемые здесь простые упражнения, вы можете научиться множеству различных способов легко и быстро изменять свои собственные внутренние голоса, чтобы улучшить свою жизнь и сделать каждый день более позитивным.

1. Сначала вы узнаете, как идентифицировать внутренние голоса, которые доставляют вам неприятности, и как внимательно прислушиваться к ним.

2. Затем вы узнаете множество способов быстрого изменения как самих слов, так и того, как вы их произносите, чтобы ваша жизнь стала лучше.

3. Вы также научитесь распознавать, какие изменения на самом деле улучшат вашу жизнь, а какие могут показаться полезными, но на самом деле принесут вам больше проблем в долгосрочной перспективе.

В этой книге я собрал и представил широкий спектр способов трансформации негативного внутреннего разговора с самим собой, извлеченных из более чем 35-летнего обучения и исследований. Многие из этого пришло от других, которые научили меня или поделились идеями, в то время как некоторые из них пришли в виде небольших моментов "Ах-ха!", когда я помогал кому-то или просматривал сообщение или стенограмму сеанса. Другим я научился у участников обучающих семинаров. Все эти маленькие кусочки должны были быть записаны, а затем соединены в единое целое. Чтобы сделать это, у меня должен был быть поддерживающий и творческий внутренний голос, который постоянно подсказывал бы, какие слова, фразы и предложения использовать при написании, и предлагал лучшие альтернативы при редактировании.

Большинство людей обращают внимание на слова, которые произносит внутренний голос, и часто бывает очень полезно изменить эти слова. Однако невербальные звуки, которые используются для передачи этих слов, часто гораздо важнее самих слов, и часто их гораздо легче изменить. Для простоты и удобства понимания каждая глава посвящена одному или двум методам для этого, начиная с изменения некоторых невербальных аспектов голоса, которые могут быть удивительно быстрыми и эффективными. Итак, мы начнем с того, как говорит голос, и только позже покажем, как изменить то, что говорит голос.

Изменение местоположения

Почти каждый может легко подумать о неприятном голосе,

но очень немногие люди тратят время на то, чтобы по-настоящему прислушаться к нему и заметить, где он находится в их личном пространстве. Расположение голоса оказывается важным аспектом его воздействия на вас, и это одна из самых простых вещей, которые можно изменить.

Послушайте сейчас неприятный голос, который каким-то образом заставляет вас чувствовать себя плохо, и обратите внимание на его расположение в вашем личном пространстве. Большинство голосов находятся либо где-то внутри вашей головы, либо в пространстве, непосредственно окружающем вашу голову....

Находится ли это где-то внутри вашей головы или снаружи?
...

Это спереди или сзади, с левой стороны или с правой, сверху или снизу? ...

И в какую сторону он направлен — к вам, от вас или куда-то посередине? ...

Потратьте еще немного времени, чтобы определить все эти различные аспекты расположения вашего голоса. Может помочь сначала жестикулировать рукой или пальцем, чтобы указать, откуда доносится голос и в каком направлении он направлен, а затем найти способ описать то, что вы обнаружили....

Изменение направления

Когда вызывающий беспокойство источник находится вне вашей головы, он почти всегда направлен в вашу голову. Теперь, когда вы знаете местоположение и направление вашего раздражающего голоса, вы можете поэкспериментировать с некоторыми изменениями и заметить, как эти изменения изменяют вашу реакцию на него. Сначала измените направление голоса и выясните, как это меняет ваше восприятие голоса. Для большинства людей это довольно легко; просто это не то, о чем они когда-либо думали. Если у вас возникнут какие-либо трудности, просто позвольте этому голосу

изменить направление. Сначала попробуйте позволить этому голосу изменить направление (обычно это заставляет его указывать прямо в сторону от головы) и узнайте, на что это похоже....

Затем узнайте, каково это - слушать голос, когда он направлен на полпути между направлением к вам и удалением от вас....

Обратите внимание, есть ли какая-либо разница между тем, когда он направлен прямо вверх и прямо вниз....

Или между указаниями влево и вправо....

Или вперед и назад....

Когда голос направлен в сторону от вас, обычно громкость меньше, и ваша реакция на него менее интенсивна. Большинство людей чувствуют себя лучше, когда тревожный голос указывает в сторону от них, и это облегчает и комфортнее слушать то, что говорит этот голос. Когда он направлен на полпути между этими крайностями, интенсивность вашей реакции обычно находится где-то посередине, когда он направлен на вас и от вас.

Примечание

Обратите внимание, что в предыдущем абзаце я использовал слова "обычно" и "большинство людей". Я часто предлагаю обобщения о том, как люди реагируют на свои внутренние голоса, основываясь на моем опыте внесения подобных изменений с большим количеством людей. Однако иногда у вас может быть реакция, отличная от той, которую я здесь представляю.

Всякий раз, когда ваш ответ отличается от того, что я описываю, это очень важная информация. ваш ответ остается за вами, независимо от того, что я могу сказать, что это "обычно верно" для "большинства людей". Если вы испытываете что-то другое, в этом нет ничего плохого; просто ваш разум работает несколько иначе, чем у "большинства людей". Как только вы узнаете, как работает ваш разум, вы сможете использовать эту

информацию, чтобы иметь больше возможностей выбора. Я предложу вам опробовать множество изменений, чтобы вы могли выяснить, что работает для вас — даже если это отличается от того, что испытывают большинство других людей. Всякий раз, когда вы обнаруживаете полезное изменение, это расширяет ваш выбор в отношении того, как звучит голос и что вы чувствуете в ответ на него.

Простое изменение направления голоса - это лишь один из небольших способов научиться контролировать интенсивность своей реакции на него, и теперь вы можете сделать этот выбор в любое время. Теперь верните своему голосу исходное направление, чтобы вы могли найти другие способы изменить свою реакцию на голос....

Изменение местоположения внутри вашего тела

Сначала снова прислушайтесь к голосу и обратите внимание на реакцию своих чувств....

Это как-то отличается от того, когда вы начали читать эту главу? ...

Теперь поэкспериментируйте с изменением местоположения голоса различными способами, чтобы ощутить эффект от прослушивания одного и того же голоса, исходящего из разных точек пространства, и как меняются ваши чувства, когда вы это делаете. Опять же, большинству людей это кажется довольно легким; это просто не то, о чем они когда-либо думали. Если у вас возникнут какие-либо трудности, просто позвольте этому голосу изменить свое местоположение.

Услышьте этот голос, как если бы он исходил от вашего левого локтя, и обратите внимание, на что это похоже....

Большинство людей считают, что когда их критический голос исходит от их локтя, это оказывает меньшее воздействие. Голос также может спонтанно меняться по тональности, когда вы делаете это, возможно, становясь тише и выше по тону, и ваши чувства, вероятно, также становятся менее интенсивными.

Далее я хочу предложить вам ряд других вариантов того, откуда вы слышите этот голос. Некоторые из них, вероятно, сделают голос менее неприятным, в то время как другие могут сделать его более неприятным. ваша задача состоит в том, чтобы просто опробовать каждое предложение, которое я вам предлагаю, и сделать паузу, чтобы выяснить, как это меняет ваш опыт.

Теперь услышьте этот голос, исходящий из вашего живота, и обратите внимание, как вы на него реагируете....

Теперь услышьте голос, исходящий из вашей правой коленной чашечки, и обратите внимание, как вы на него реагируете....

Затем услышьте этот голос, исходящий из вашего сердца, и обратите внимание, как вы на него реагируете....

Теперь услышьте этот голос, исходящий из вашего большого пальца левой ноги, и обратите внимание, как вы на него реагируете....

Затем поэкспериментируйте с тем, чтобы услышать этот голос, исходящий из какой-нибудь другой части вашего тела, и выясните, как вы на него реагируете....

Наконец, верните этому голосу его первоначальное местоположение и направление....

Сделайте паузу, чтобы заметить, является ли ваша реакция на то, что говорит голос в его первоначальном местоположении, такой же, как до того, как вы попробовали эти эксперименты, или же она несколько отличается сейчас....

Как правило, слышать неприятный голос в местах, более удаленных от вашей головы, будет более комфортно, а места рядом с вашей головой или внутри нее будут наиболее неприятными. Слышать неприятный голос, исходящий из желудка, обычно неприятно, и возникающее в результате ощущение можно спутать с голодом, одиночеством или тошнотой. Слышать неприятный голос, исходящий из вашего

сердца, может быть особенно неприятно и сбивать с толку. Некоторые люди на самом деле делают это, не осознавая этого, и это не особенно полезно для того, чтобы помочь им вести продуктивную жизнь. Я попросил вас поэкспериментировать с тем, чтобы услышать неприятный голос, исходящий из вашего желудка или сердца, только для того, чтобы дать вам представление о важности местоположения, а не потому, что я думаю, что это хороший поступок.

Затем просмотрите результаты этих маленьких экспериментов и спросите себя: "В каком месте мне было наиболее комфортно слушать этот тревожный голос?"...

Теперь послушайте голос, исходящий из этого места, а затем объедините это с тем, что вы обнаружили ранее о направлении голоса. Измените направление голоса так, чтобы это максимально улучшило вашу эмоциональную реакцию....

Изменение местоположения вне вашего тела

Теперь услышьте этот голос, исходящий извне вашего тела. Сначала услышьте это с расстояния 2 футов перед вашим лицом....

А затем в 10 футах перед вами....

А затем в 30 футах перед вами....

А затем в 100 футах перед вами....

А потом еще дальше, чем это....

Обычно голос, который находится дальше, будет менее впечатляющим, и его будет легче слушать. Расстояние часто также изменяет громкость голоса и может также изменить его тональность. Хотя само по себе расстояние обычно является полезным способом уменьшить воздействие голоса, изменение направления также может быть важным, и вы также можете поэкспериментировать с этим.

Теперь услышьте голос позади себя и снова поэкспериментируйте с тем, чтобы услышать его на расстоянии 2, 10, 30 и 100 футов и даже дальше....

Теперь сравните, слышите ли вы голос на одинаковом расстоянии перед собой и позади себя, и обратите внимание на любые различия....

Обычно голос, который звучит у вас за спиной, будет менее впечатляющим, потому что многие люди думают о своем прошлом опыте как о том, что находится позади них, а о своем будущем опыте как о том, что находится перед ними.

Затем услышьте голос, доносящийся с левой стороны от вас, и таким же образом поэкспериментируйте с расстоянием — на расстоянии 2, 10, 30 и 100 футов и дальше....

Затем услышьте голос справа от себя и таким же образом поэкспериментируйте с расстоянием....

Теперь сравните слышимость голоса на одинаковом расстоянии слева и справа от вас и обратите внимание на любые различия....

Часто голос слева оказывает меньшее влияние, чем справа, потому что многие люди думают о своем прошлом как о том, что находится слева от них, а о своем будущем как о том, что находится справа от них, хотя значительное число людей придерживается обратного мнения. (Часто эти люди левши или двурукие, и у них другая — хотя и не менее хорошая — организация мозга.)

Затем услышьте голос над собой и поэкспериментируйте с расстоянием так же, как и раньше....

Затем услышьте голос под собой и сделайте то же самое....

Теперь сравните слышимость голоса на одинаковом расстоянии над вами и под вами и обратите внимание на любые различия....

Я попросил вас поэкспериментировать со слухом голоса в шести основных пространственных измерениях, но, конечно, существует бесконечное множество других возможных направлений. Если вы поэкспериментируете с каким-то другим направлением по отношению к своему телу, вы можете найти

способ еще больше изменить воздействие голоса....

Исходя из вышесказанного, я предположил, что вы слышите голос, исходящий из одного места в пространстве. Однако было бы возможно услышать его, исходящий из двух или более мест в космосе одновременно, и некоторые люди делают это спонтанно. Если вам хочется приключений, вы могли бы попробовать это....

Когда голос доносится из двух или более мест, это, скорее всего, сделает ваши чувства в ответ на него еще более интенсивными, как если бы два или более человека кричали на вас одновременно. С другой стороны, если вы услышите голос, доносящийся одновременно из разных мест, он может показаться нереальным и комичным, что уменьшит его интенсивность.

Еще одна возможность заключается в том, что голос может исходить сразу со всех сторон, как если бы вся вселенная кричала на вас. Как и в предыдущем эксперименте, это может увеличить интенсивность вашей реакции в геометрической прогрессии, или вам может показаться забавным думать, что вся вселенная кричит на вас.

Почему местоположение имеет такое большое значение, и почему удаление голоса от вашей головы обычно делает его менее тревожным и его легче слушать? Когда что-то угрожает нам в реальном мире, если это ближе к нам, нам нужно реагировать быстрее и интенсивнее, чтобы защитить себя. Если угроза находится дальше, у нас есть больше времени для подготовки ответа, так что это не так срочно. То же самое обычно относится и к вашему внутреннему миру, который является своего рода копией, более или менее, внешнего мира.

Трудности при смене местоположения

Если вы попросите кого-нибудь изменить местоположение и направление голоса, как описано ранее, большинство людей могут сделать это легко; они просто никогда не замечали местоположение или не думали о возможности его изменения.

Однако некоторым людям это может показаться трудным, особенно если они не знакомы с обращением внимания на внутренние события и внесением такого рода изменений. Голос может не двигаться, как если бы он застрял в определенном месте, или он может двигаться, но сразу же вернуться в свое предыдущее местоположение, как если бы у него был собственный разум. Когда это происходит, часто бывает полезно изменить вашу формулировку. Вместо того чтобы говорить: "переместите голос", попробуйте сказать: "просто наблюдайте, как он движется" или "обратите внимание, что происходит, когда вы позволяете голосу двигаться", и посмотрите, облегчает ли такой язык перемещение голоса в новое место.

Если голос по-прежнему не перемещается или продолжает немедленно возвращаться в исходное положение, когда вы его перемещаете, возможно, на то есть веская причина, и лучше всего уважать это, даже если вы еще не знаете, в чем причина. Если вы хотите исследовать это дальше, вы можете представить, что голос - это другой человек, и спросить его: "Что вы возражаете против переезда?" или "Что я потеряю, если вы переедете в это место?", а затем послушайте, что отвечает голос.

Например, голос может сказать что-то вроде: "Если ты меня не слушаешь, у тебя могут быть неприятности". Если вы ответите голосу: "В другом месте мне было бы легче слышать то, что вы говорите, и я был бы более готов слушать вас", голос может тогда захотеть сменить местоположение, потому что его намерению больше не угрожает опасность.

Это только один пример, но все, что говорит вам голос, может стать началом переговоров между вами и голосом, которые могут привести к большему выбору для вас.

Разница между "Я есть" и "Ты есть"

Есть и другие способы создать разделение между вами и голосом, которые менее прямолинейны и которые может сделать любой, что легко подтвердить на собственном опыте. Подумайте

о самокритичном голосе и обратите внимание, говорит ли он: “Я —” или “Ты —”, и что вы чувствуете в ответ....

Теперь оставьте все остальные слова прежними, но переключитесь на другую возможность (с “Я—” на “Ты —” или наоборот) и снова обратите внимание на любую разницу в том, что вы чувствуете в ответ....

Когда голос говорит: “Я [глупый, скучный и т.д.]”, Обычно между вами и голосом очень мало разделения; конфликт, по-видимому, внутри вас самих, в вашей собственной голове. Но когда голос говорит: “Ты [глупый, скучный и т.д.]”, Ясно, что конфликт происходит между вами и кем-то другим, и голос обычно находится вне вашей головы, где он более отдаленный и, по крайней мере, немного менее беспокоящий.

Когда голос звучит в моей голове, я чувствую себя немного неуверенно, как будто я не совсем понимаю, кто я такой. Я - голос, или я - мои чувства в ответ на голос? Поскольку они находятся в конфликте, трудно отождествить себя ни с одним из них. Когда я меняю “Я есмь—” на “Ты есмь—”, расположение голоса смещается из центра моей головы в место за пределами моей головы и примерно на фут левее моего левого уха. Это верно даже тогда, когда у меня нет образа того, кто произносит эти слова. Когда голос звучит в стороне, разделение между двумя сторонами конфликта — между голосом и моими ответными чувствами — становится намного яснее. Голос принадлежит кому-то другому, а мои чувства принадлежат мне, и даже когда чувства неприятны, я чувствую себя более уверенным в том, кто я есть.

Чей Это Голос?

Теперь, если вы спросите себя: “Кто говорит со мной таким образом?” или “Кому принадлежит этот голос?”, это сделает еще более четким разделение между вами и голосом, который говорит с вами. Это разделение - это не просто вопрос проведения интеллектуального различия между собой и другими; оно на самом деле увеличивает ваше переживание

разделения в пространстве. Эта большая разлука обычно уменьшает интенсивность ваших чувств, потому что опасность или вызов, которые находятся дальше от вас, не так непосредственно угрожают. Вы можете легко подтвердить это на своем собственном опыте. Подумайте о неприятном голосе и сначала обратите внимание на то, что он говорит....

Затем обратите внимание, говорится ли в нем: "Я есмь—" или "Ты есмь —"...

Если там написано: "Я есмь...", замените его на "Ты есмь...", как в предыдущем упражнении....

Затем обратите внимание, кто обращается к вам таким образом, и обратите внимание, есть ли у вас образ этого человека, который обращается к вам. (Если вы не можете сразу определить, чей это голос, спросите себя: "Если бы я знал, кто бы это был?" или "Кого мне напоминает этот голос?")...

Добавление изображения говорящего

У многих людей спонтанно возникает образ говорящего, чтобы определить, кто это. Если у вас уже есть изображение, обратите внимание, каково это - слышать один и тот же голос с этим изображением или без него....

Обычно голос с изображением будет находиться дальше по физическому местоположению, чем голос без изображения. Даже когда это не так, ваше чувство отделенности, скорее всего, будет сильнее, и ваше представление о том, кто вы есть как отдельный человек, будет казаться более прочным.

Этот образ говорящего обычно виден снаружи вас, а не внутри вашей головы. Если это не происходит спонтанно, скажите себе: "Могу ли я вспомнить, когда этот человек говорил со мной таким образом?" Обычно вы видите другого человека вне себя, когда восстанавливаете воспоминание о конкретном событии в определенном контексте.

Настройка местоположения изображения

Это изображение человека, который говорит с вами, может находиться прямо перед вами, или оно может быть несколько в стороне, или реже даже позади вас. Но где бы ни находился этот человек, обычно он будет обращен к вам. Может быть интересно изменить это и заметить, как это меняет вашу реакцию. Например, в сцене, которую вы видите, вы могли бы переместиться за спину человека, который говорит с вами, так, чтобы он или она были обращены в другую сторону от вас, или вы могли бы изменить направление, в котором человек смотрит, не меняя ничего другого, и обратите внимание, не изменяет ли это вашу реакцию....

Часто ваш образ этого другого человека также будет несколько выше, чем вы есть на самом деле, в положении какой-то силы или авторитета (а иногда и наоборот). Если вы заметили, что другой человек на вашем изображении выше, приподнимитесь так, чтобы оказаться на уровне глаз, и обратите внимание на любые изменения в вашей реакции....

Если другой человек ниже вас, вы можете опуститься так, чтобы быть на уровне глаз, и заметить любое изменение в вашей реакции....

Большинство людей считают, что если другой человек выше их, они чувствуют себя слабее и менее могущественными; если другой человек ниже, они чувствуют себя сильнее и могущественнее. Любой дисбаланс исказит коммуникацию и создаст проблемы. "Смотреть друг другу в глаза", как правило, гораздо лучший способ наладить четкое общение, и это часто проявляется в изменении громкости или тональности голоса этого человека — он может стать более разумным или прозаичным и менее критичным или оскорбительным. Иногда это также может привести к тому, что голос также будет использовать другие слова.

Когда этот человек смотрит на вас, в этом может быть скрытое послание конфликта или конфронтации, а не

сотрудничества. Изменение местоположения человека, направления, в котором он находится, и его роста по отношению к вам может быть использовано для косвенного изменения конфликта или конфронтации во что-то более полезное, присоединения к нему, а не противостояния ему, и может быть интересно поэкспериментировать с такого рода изменениями.

Например, попробуйте изменить местоположение человека с того места, где вы его видели, на то, чтобы он был рядом с вами на том же уровне, лицом в том же направлении, как если бы вы сидели вместе и обсуждали что-то, что находится перед вами обоими. Меняет ли это каким-либо образом то, как она с вами разговаривает? ...

Обратите внимание, приводит ли это изменение к сидению вместе, лицом в одном направлении, к каким-либо изменениям в словах, которые произносит этот человек, и есть ли какие-либо изменения в вашей чувственной реакции на то, что она говорит....

В такой позиции обычно другой человек становится более сговорчивым и менее склонным к спорам или конфронтации. Его голос может стать мягче или медленнее, и вы можете заметить соответствующие изменения в своей собственной реакции. Ваши неприятные чувства, скорее всего, станут менее интенсивными, и они также могут измениться по качеству — вы можете испытывать интерес, а не раздражение, замешательство, а не гнев, или любопытство, а не страх....

Например, несколько лет назад я обедал с коллегой на национальной конференции по психотерапии. Она говорила о своем 10-летнем сыне, у которого были некоторые трудности, и о своей тревоге и неуверенности в нем. Когда я спросил ее, где она видела изображение своего сына, она посмотрела и жестом указала прямо перед собой и сказала: "Примерно в 15 футах". Я попросил ее поднести это изображение ее сына поближе к себе, чтобы он был рядом с ней, лицом в ту же сторону. Когда она сделала это, ее тревога мгновенно сменилась тихими слезами печали о том, через что ему пришлось пройти, а затем она

сказала спокойно и уверенно: "Я знаю, что делать. Все, что мне нужно делать, это быть с ним и поддерживать его".

Когда вы осознаете влияние такого рода изменений в местоположении, вы можете использовать это, чтобы изменить свой ответ — или реакцию клиента — на голос. Ниже приведен особенно изящный способ сделать это, описанный Эндрю Т. Остином, гипнотерапевтом из Великобритании, в его замечательной книге "Машина радуги".:

Одна техника, которую я часто использую и которая дала некоторые результаты, иногда столь же драматичные, как и процесс трансформации ядра [Andreas & Andreas, 1994], возникла из того, что, по словам психотерапевта, очень похоже на то, что могла бы сделать Вирджиния Сатир [Andreas, 1991] — возможно, я прочитал об этом в одной из ее книг. Когда она занималась семейной терапией, у нее была семья, где конфликт был между отцом и его 17-летним сыном. Отец был "сильным" и стоическим человеком, для которого выражение эмоций не было легким или желанным навыком.

Она сказала сыну встать и встать позади сидящего отца и мягко положить руки на каждое из плеч его отца, чтобы "почувствовать и снять там некоторое напряжение". Очевидно, это внесло огромные изменения в отношения между отцом и сыном, поэтому, естественно, это заставило меня задуматься о том, как это можно использовать для отдельного человека, когда отца или кого-то еще нет рядом.

Как я упоминал ранее, внутренние представления проблемных людей редко, если вообще когда-либо, излучают красоту и свет. Я часто спрашиваю, какое выражение у них на лице и какова их поза. Затем я попрошу клиента представить, что он подходит к этому человеку сзади, осторожно кладет руки на каждое плечо и делает легкий массаж, чтобы немного расслабить их.

Когда клиент представляет, как прикасается к ним, это также изменяет его кинестетические ощущения. Обычно само представление меняется, расслабляется или даже начинает

плакать. Например:

Клиент: "Я чувствую, что меня критикуют".

Терапевт: "Что должно произойти внутри, чтобы вы почувствовали критику?" (Поскольку критика - это в основном словесная деятельность. Я мог бы спросить: "А кто вас критикует и что они говорят?")

С: "Я слышу голос".

Т: "И если бы этот голос был человеком, кто бы это был?"

С: "Мой отец. Мой отец всегда критиковал меня; у него был такой ужасный голос". (Клиент не видел отца более 14 лет.)

Т: "А если бы твой отец был сейчас в комнате, где бы он был?"

С: "Стоит прямо передо мной, очень близко, лицом ко мне".

Т: "Это верно. А теперь закрой глаза. Я хочу, чтобы вы представили, что ходите вокруг него сзади, и осторожно положите по одной руке на каждое из его плеч и мягко помассируйте эти плечи. Прошепчите в одно ухо, которое находится достаточно близко, чтобы вас услышали: "Расслабься сейчас... хорошо, ... ещё глубже ... Скажи ему, что все в порядке, ... все в порядке, ... Дай ему несколько мгновений, чтобы расслабиться, теперь полностью..."

Попробуйте это сейчас сами; подумайте о ком-то, перед кем вы чувствовали себя неполноценным в детстве, и запомните это представление. Затем встаньте, обойдите их сзади и мягко помассируйте им плечи, заметив разницу....

Это хороший маневр, который позволяет достичь нескольких целей одновременно. Прежде всего, это полностью меняет пространственную ориентацию клиента по отношению к представлению. Вместо того чтобы противостоять друг другу, они становятся ориентированными в одном направлении, что подразумевает союзничество и сотрудничество. Кроме того, массаж чьих-то плеч и разговор с ними таким образом предполагает гораздо более дружеские отношения, чем

критика, открывая дверь для более понимающего отношения.

На один аспект этого стоит обратить внимание, поскольку поначалу это не всегда очевидно. Когда вы вызываете репрезентацию у сидящего клиента, а затем просите его встать, репрезентация имеет тенденцию оставаться там, где она есть в географическом пространстве. Представление, являющееся негативным артефактом из детства, часто больше или занимает более высокое положение, чем клиент, и из-за этого оно часто представляет нечто более могущественное, чем клиент. Однако, когда вы встаете и массируете кому-то плечи, вы одного роста, что подразумевает равенство. И когда вы чувствуете себя равным кому-то другому, вы чувствуете себя гораздо менее защищенным и находящимся под угрозой. Если этот другой человек изначально сидел на месте, вы можете даже обнаружить, что вы выше его, с соответствующим чувством силы, а не уязвимости.

В первые дни моей работы я бы попытался заставить клиента уменьшить размер представления или “отодвинуть” его подальше. Они неизменно сталкивались с какими-нибудь трудностями. Затем я случайно наткнулся на описанный выше прием, который гораздо более изящен и эффективен.

По сути, это дает клиенту контроль над представлением и заставляет представление расслабиться. Репрезентация именно такова — репрезентация части его самого, частички его собственной психики, которая чувствует себя не очень хорошо. Это чрезвычайно мощная техника. Я предпочитаю, чтобы клиент оставался сидеть и делал это в своем воображении. Тем не менее, нет ничего необычного в том, что кто-то действительно встает и выполняет физические движения, связанные с этими действиями. Это особенно вероятно, если клиент - спортсмен или кто-то другой, кто внимательно следит за своим телом и его положением в мельчайших деталях. (Остин, 2007, стр. 80-81)

Эти примеры могут подсказать другие изменения в позе, которые могли бы быть полезны при тревожном голосе. Что, если бы вы оба лежали бок о бок в шезлонгах на пляже,

наслаждаясь летним солнцем? Или сидели спина к спине? Или в какой-то другой позиции, которая сделала бы общение более легким и продуктивным? Какое изменение позы было бы наиболее полезным для вас с тем голосом, который у вас есть? Сделайте паузу, чтобы попробовать одну из этих альтернатив, и узнайте, как это меняет ваше отношение к тревожному голосу....

Такого рода изменения положения могут быть использованы многими другими способами и в других контекстах. Подумайте о трех или четырех членах семьи, или о людях, с которыми вы общаетесь на работе, или о других людях, которых вы знаете, а затем закройте глаза и одновременно визуализируйте их вокруг себя в вашем личном пространстве. Наконец, обратите внимание на их расположение и на то, в какую сторону они обращены, на их относительный рост по отношению к вам и так далее. Теперь сделайте паузу, чтобы сделать это....

Вероятно, люди, с которыми у вас наилучшие отношения, находятся ближе к вам, более выровнены с вами и на одном уровне, так что вы смотрите друг другу в глаза, в то время как люди, с которыми у вас больше трудностей, находятся дальше, возможно, лицом к вам или на другом уровне, и так далее. Вы можете использовать этот вид визуализации, чтобы прояснить, какие отношения у вас с каждым из них. И если вы захотите, вы можете изменить местоположение людей в своем сознании, что, как правило, изменит то, как вы мысленно реагируете на них, что, в свою очередь, часто меняет то, как вы взаимодействуете с ними в реальной жизни.

Например, предположим, вы чувствуете отдаленность от кого-то, и вы хотели бы чувствовать себя ближе. Мысленно вы можете приблизить человека, возможно, скорректировать, в какую сторону он смотрит, и так далее, пока не почувствуете себя ближе к нему. Когда вы в следующий раз будете взаимодействовать с ней, вы, вероятно, отреагируете так, чтобы выразить ту близость, которую вы хотите.

Или, возможно, есть кто-то, кто стремится подавить вас и возвышаться над вами таким образом, что не оставляет вам

особого выбора. Вы можете отодвинуть его подальше в своем сознании и опустить ниже, чтобы было больше места для ваших собственных взглядов и чувств. Тогда, когда вы встретитесь с ним в следующий раз, вы будете более самоуверенны и почувствуете, что лучше контролируете события. Гораздо более подробно о том, как именно осуществить такого рода перестановку, смотрите в превосходной книге Лукаса Деркса "Социальные панорамы" (2005).

1 Изменение громкости

Теперь, когда мы тщательно изучили местоположение, пришло время обратиться к громкости голоса, которая обычно является мощным элементом того, как он влияет на вас. Во внешнем мире кто-то, кто громко кричит, с большей вероятностью причинит вам беспокойство, и то же самое верно для вашего внутреннего мира. Когда вы меняете местоположение негативного голоса так, чтобы он был дальше, вы часто обнаруживаете, что громкость уменьшается, что делает прослушивание голоса гораздо менее неприятным. Изменение громкости является основным фактором, облегчающим прослушивание голоса, а изменение местоположения в пространстве - это способ изменить громкость. Но как это так легко работает?

У вас было много случаев в реальном мире, когда источник звука удалялся от вас (или вы удалялись от звука), и когда это происходило, звук становился тише. У вас также было много случаев, когда звук приближался к вам (или вы приближались к звуку), и он становился громче.

Когда вы представляете, что звук удаляется или что вы удаляетесь от звука, это вызывает скоординированные одновременные воспоминания во всех ваших органах чувств об этом событии. Воспоминания об удаляющемся звуке соответствуют уменьшению громкости. Другими словами, воспоминание о такого рода событии вызывает ту же внутреннюю неврологию, которая имела место, когда это

происходило во внешнем мире. Та же самая неврология может быть использована для внесения соответствующих изменений в ваш внутренний мир.

Контраст может быть способом привлечь внимание к тому, что мы воспринимаем настолько автоматически, что нам трудно это заметить — как рыбе, которая последней обнаружит воду. Представьте, что вы с кем-то разговариваете и что вы отчетливо слышите его голос. Затем представьте, что он быстро удаляется от вас, возможно, в поезде, и по мере того, как он отдаляется, слышите, как его голос становится все громче и громче. Сделайте паузу, чтобы сделать это сейчас....

Вероятно, вам было довольно трудно это сделать, что является одним из признаков того, насколько это неестественно. И если и когда вам это удалось, это, вероятно, показалось очень странным по той же причине.

То, как вы обычно воспринимаете изменение громкости с расстоянием, называется эталонным опытом; опытом во внешнем мире, который обладает характеристиками, необходимыми вам для изменения вашего внутреннего мира. Всякий раз, когда вы хотите что-то изменить, вы можете поискать воспоминание о чем-то, происходящем во внешнем мире, которое обладает характеристиками, необходимыми вам для того, чтобы произвести внутреннее изменение. Когда вы заново испытаете это в полной мере, это вызовет ту же реакцию, что и во внешнем мире.

Это понимание открывает мир возможностей, которые опытные гипнотизеры использовали на протяжении столетия или более, чтобы помочь людям изменить аспекты их опыта, которые не находятся под сознательным контролем. Например, если вы хотите понизить температуру своих рук или сузить кровеносные сосуды в них, вы можете живо представить, как опускаете их в ведро с ледяной водой; если вы хотите повысить температуру своих рук или расширить кровеносные сосуды в них, вы можете представить, как опускаете их в ведро с ледяной водой. в ведро с горячей водой.

Если ваша цель состоит в том, чтобы уменьшить громкость голоса, вы можете вспомнить множество других контекстов, в которых громкость изменилась в результате какого-то события или чего-то, что вы сделали. Теперь сделайте паузу, чтобы подумать о нескольких событиях в реальном мире (помимо увеличения расстояния), которые уменьшили громкость звука или голоса....

Можете ли вы вспомнить время, когда кто-то разговаривал с вами, а затем закрыл дверь между вами? Или задернул занавеску? Или человек, разговаривающий с вами, отвернулся от вас или спрятал голову под одеяло? Или ты закрыл уши руками? Если бы вы были в ванне, погружение ушей в воду приглушило бы звук. Вы можете использовать любой подобный опыт для изменения громкости, если это то, что вы уже испытывали, предпочтительно неоднократно.

Ранее вы экспериментировали с изменением местоположения, направления и расстояния неприятного голоса, чтобы сделать его гораздо более комфортным для прослушивания. Когда вы вносите такого рода изменения, то, что вы на самом деле делаете, - это предпринимаете действия, направленные на изменение вашего отношения к голосу. Это то, что вы можете сделать добровольно в любое удобное для вас время, чтобы иметь более находчивый ответ на это, дающий вам некоторый контроль над вашим опытом. Поскольку изменение местоположения, направления или громкости является чисто технологическим изменением, вы можете использовать его с любым голосом или любым предложением, фразой или другим набором слов или звуков, которые может произносить голос.

То, с чем вы экспериментировали, - это изменения в аспектах голоса, которые обычно неосознанны, но могут стать осознанными, если вы обратите на них внимание или зададите правильный вопрос. Как только вы осознаете эти варианты, вы можете поэкспериментировать с внесением в них изменений. Когда вы обнаружите изменение, которое вас устраивает, вы можете позволить этому изменению снова стать

бессознательным и автоматическим, освобождая свое внимание для других, более интересных вещей. Вы делаете первые маленькие, но важные шаги к тому, чтобы иметь больше выбора в отношении того, как вы думаете о неприятном голосе и реагируете на него.

Два очень важных предупреждения

Уважайте сигналы возражений или озабоченностей

Во введении, когда я попросил вас попробовать услышать негативный голос, исходящий из вашего желудка или сердца, вы, вероятно, почувствовали себя хуже, как и большинство людей. Это чувство было четким сигналом о том, что какая-то часть вас возражала против этого изменения, потому что это было бесполезно. Некоторые называют это интуицией; другие называют это "прислушиванием к своему более мудрому "я" или какой-то другой подобной фразой. Как бы вы это ни называли, это полезная информация обратной связи, и я хочу, чтобы вы обратили на нее внимание и уважали ее. Если бы вы попытались проигнорировать или переопределить его, это было бы ошибкой — и иногда это было бы большой ошибкой.

Вы также можете обнаружить, что некоторые из внесенных вами изменений не были постоянными, и что голос спонтанно вернулся к своему первоначальному местоположению, направлению или громкости. Часто это сигнал о том, что внесенное вами изменение было не таким полезным, как вы могли подумать. Вы можете ненадолго попробовать любой эксперимент с целью обучения, но когда вы вносите изменения, которые кажутся вам хуже, очень важно уважать это и вернуть голос к тому, каким он был до эксперимента, и попробовать что-то другое.

В других случаях вы можете обнаружить, что голос меняется спонтанно, без вашего намерения. Когда вы экспериментировали, какой-то ваш бессознательный аспект обнаружил полезное изменение, о котором вы не думали и не намеревались. Всегда относитесь к такого рода спонтанным

изменениям как к сигналу о том, что некоторые другие аспекты вашего функционирования более мудры, чем ваши сознательные.

Если голос исчезнет

Проводя эти эксперименты — и другие, описанные в последующих главах, — вы можете иногда обнаружить, что голос полностью исчезает, или вы можете найти способ намеренно заставить его исчезнуть, например, переместив голос так далеко, что вы вообще его не сможете услышать.

Иногда, когда голос исчезает, это признак того, что он каким-то образом реорганизовался, так что ему больше не нужно разговаривать с вами. Возможно, это стало полностью интегрированным в то, кто вы есть, полезным образом. Когда это произойдет, вы не только почувствуете облегчение от того, что там говорилось, вы, вероятно, также почувствуете дополнительную прочность, ощущение того, что вы более целостны, чем были раньше.

Однако в других случаях голос, возможно, был преодолен, или заглушен, или спрятан, но не интегрирован, и он, скорее всего, проявится позже, чтобы снова вызвать проблемы. Когда происходит такого рода исчезновение, вы можете почувствовать облегчение, но вместо прочности, которая приходит с интеграцией, будет ощущение шаткости или нестабильности.

Несмотря на свою неприятность, неприятный голос часто несет в себе какую-то очень важную информацию или защитную функцию для вас. Если вы потеряете голос, вы также потеряете эту информацию или защиту; вы потеряете часть себя и, возможно, что-то очень ценное, что обычно приводит к ощущению шаткости.

Чтобы избежать этого, я всегда предпочитаю вернуть голос обратно и найти место и направление, которые позволяют комфортно слышать то, что он говорит. Таким образом, вы сможете поговорить с ним и выяснить, может ли у голоса все еще быть какое-то важное сообщение для вас. Если это произойдет,

вы можете продолжать каким-то образом изменять голос, используя некоторые другие методы, описанные в этой книге. Если голос спокойно и согласованно говорит вам, что ему больше нечего вам сказать, тогда вы можете спокойно позволить ему снова исчезнуть. Общая цель этой книги - научить вас, как превратить неприятный голос во что-то гораздо более полезное и поддерживающее, но не устранить его.

Использование местоположения в позитивном ключе

Вы экспериментировали с тем, как изменить неприятный голос, чтобы сделать его менее впечатляющим. Эта же информация может быть использована в обратном порядке, чтобы сделать позитивный голос более впечатляющим. Например, у вас может быть внутреннее знание, которое говорит что-то вроде: "Что бы ни случилось, я достойный человек". "Я знаю, что я способный и находчивый". Или "Я знаю, что меня любят". Если этот голос далекий и тихий и звучит для вас не очень убедительно, попробуйте подвинуть его ближе и сделать громче. Вы могли бы попробовать вложить этот голос в свое сердце, грудь или живот и выяснить, вызывает ли это более сильное чувство правды и убежденности. Или вы можете попробовать любое другое изменение, которое, по вашему мнению, усиливает воздействие этого позитивного голоса.

Однако вам нужно быть очень осторожным, когда вы делаете это, поэтому, пожалуйста, будьте очень осторожны и особенно чувствительны к любым опасениям или возражениям. Вам также нужно быть очень осторожным с используемыми вами словами, и я хочу, чтобы вы знали, как избежать этих проблем, прежде чем что-либо предпринимать с добавлением или изменением слов, которые вы произносите про себя.

Например, если у вас есть поддерживающий голос, который противостоит вызывающему проблемы, усиление поддерживающего голоса может привести к эскалации конфликта, что часто приводит к проблемам. Если неприятный голос говорит: "Ты глуп", а вы добавляете голос, который

говорит: "Я умный", эти голоса находятся в прямой оппозиции.

Однако, если вы добавите голос, который говорит: "Я могу научиться быть умным", этот голос не будет возражать, потому что глупый человек может научиться быть умным. На самом деле смысл фразы "Я могу научиться быть умным" заключается в том, что человек еще не умен, что согласуется с голосом, который говорит: "Я глуп", так что конфликта нет.

Небольшие изменения в формулировках, подобные этой, могут быть очень важны, чтобы избежать возникновения конфликта. Есть несколько очень важных критериев для слов, которые произносит находчивый голос, чтобы убедиться, что это действительно хорошо работает для вашей поддержки. Когда вы узнаете, что это такое, вы сможете вносить изменения, которые не приведут к обратным результатам и не вызовут проблем, которые могли бы быть хуже той, которую вы хотели решить.

Другая возможность заключается в том, чтобы сначала преобразовать вызывающий беспокойство голос, а затем усилить поддерживающий. Избегание конфликтов не только делает перемены гораздо более комфортными, но и значительно облегчает их осуществление, а изменения будут гораздо более длительными и полезными.

В последующих главах мы вернемся к позитивному использованию информации, содержащейся в этой главе. В последующих главах, особенно в главах 4, 7, 9 и 10, я подробно рассмотрю множество других способов изменить то, что говорит голос. Но сначала я хочу изучить простые способы изменения других невербальных аспектов голоса и его эмоционального воздействия на вас. Первый из них заключается в изменении темпа или тональности.

2 Изменение темпа и тональности

Подумайте о простом предложении, например: "Мне нужно идти", и услышьте его в своем уме в обычном, повседневном темпе....

Теперь произнесите точно такое же предложение про себя в очень быстром темпе....

Наконец, произнесите это в очень медленном темпе, даже медленнее, чем если бы вы собирались заснуть...

Заметили ли вы какую-либо разницу в вашей реакции на это предложение в разных темпах? ...

Большинство людей будут чувствовать себя лишь немного мотивированными обычным темпом, гораздо более мотивированными быстрым темпом и совершенно немотивированными медленным темпом. Поскольку произносимые слова абсолютно одинаковы, эта разница является исключительно результатом изменения темпа. Но поскольку большинство людей замечают только те слова, которые они произносят про себя, этот эффект темпа обычно совершенно бессознателен.

В реальном мире быстрый темп обычно сочетается с неотложными ситуациями, в которых нам нужно напрячься и сделать что-то быстро, в то время как медленный темп обычно ассоциируется с расслаблением, отдыхом и досуговыми мероприятиями. Поскольку мы используем наши воспоминания об этих реальных событиях для построения нашего внутреннего мира, быстрый темп обычно вызывает напряжение и мотивацию, в то время как медленный темп вызывает расслабление и покой. Однако, если бы у вас был родитель, который мотивировал вас страшными угрозами медленным голосом, вы могли бы быть очень мотивированы медленной интонацией. Изменение темпа внутреннего голоса - это еще один способ изменить эмоциональное воздействие того, что вы говорите самому себе.

Недавно я видел пожилую женщину, чей горячо любимый муж умер 2 года назад, и с тех пор она пребывала в депрессии. Я использовал с ней свой процесс разрешения горя (Андреас, 2002), но он был успешным лишь отчасти. Небольшое исследование показало, что у нее был внутренний голос, который угнетал ее. Низким, медленным голосом оно говорило

что-то вроде: "Это не имеет значения; вещи не стоят того; они больше не имеют никакого значения, потому что ты все равно умрешь". Попробуйте произносить эти слова про себя в медленном темпе, снова и снова, и обратите внимание, как они влияют на вас....

Теперь отправьте этот голос вдаль и избавьтесь от любых подавленных чувств, немного покачав своим телом, а затем напомните себе о чем-то, что вам очень нравится....

Когда я попросил эту женщину ускорить темп этого голоса, она сразу же начала посмеиваться и сказала: "Это стал голос хип-хоп рэпера". Изменение темпа привело к изменению тональности, и слова стали юмористическими и несколько нелепыми, сняв ее депрессию.

Ник Кемп - гипнотерапевт из Англии, который очень подробно изучил использование изменения темпа голоса со своими клиентами. Он придумал и разработал подробный и надежный процесс использования темпа при тревоге и других интенсивных и быстро меняющихся, дискомфортных эмоциях, который очень широко полезен. Это один из методов, которые Ник включает в то, что он называет "Провокационными работами по изменению" (Andreas, 2008). Я воспроизвожу это на следующих страницах (стр. 26-37) с его разрешения.

Изменение темпа внутреннего голоса

Всякий раз, когда я (Ник) вижу кого-то с проблемой, я всегда задаю себе вопрос: "Как они это делают?" Я начал понимать, что существует ряд элементов, которые очень похожи в широком диапазоне условий, которые на первый взгляд могут показаться очень разными, но на самом деле не так уж сильно отличаются, если присмотреться к их внутренней структуре. При многих проблемах, которые создают тревогу и напряжение, кто-то почти всегда разговаривает сам с собой в быстром темпе, который создает и поддерживает их интенсивную эмоциональную реакцию.

Обычно они разговаривают сами с собой в таком быстром

темпе, что становятся гиперактивными и возбужденными и не могут получить доступ к другим вариантам — скорее, это похоже на вождение автомобиля по автострате, когда он застрял на высокой передаче, не имея возможности переключиться на более низкие передачи. На такой высокой скорости у них нет выбора; они не могут съехать и свернуть на боковые дороги или остановиться на обед. Замедление темпа их внутреннего голоса позволяет иметь выбор, который просто был им недоступен, когда они быстро разговаривали сами с собой.

Проверка соответствия: Запрос возражений

Прежде чем приступить к приведенному ниже упражнению, я провожу тщательную проверку соответствия, чтобы убедиться, что оно подходит для уменьшения или устранения тревоги или других неприятных симптомов, которые они испытывают. Если у кого-то есть очень веские причины для беспокойства, и их беспокойство удерживает их от опасных ситуаций, было бы неуместно изменять их чувства до тех пор, пока у них не появится какой-либо другой способ защитить себя от этой реальной опасности.

Однако часто реальной опасности нет, только воспринимаемая или воображаемая опасность, или их реакция связана с каким-то прошлым контекстом, так что опасность больше не присутствует. Чтобы провести различие между этими различными возможностями, важно выяснить, есть ли какие-либо положительные результаты, на которые повлияло бы устранение тревоги.

Самый простой способ сделать это - спросить: "Есть ли у какой-либо части вас какие-либо возражения против того, чтобы иметь более удобную реакцию во всех ситуациях, в которых вы испытывали эти сильные чувства?" Часто возражение проявляется в виде чувства дискомфорта или невербальной неконгруэнтности. В других случаях это может проявляться как изображение потенциальной проблемы или внутренний голос, который более явственен. "Если бы я

перестал беспокоиться, другие ожидали бы, что я возьму на себя ответственность". Любое возражение должно быть удовлетворено до продолжения, иначе оно будет иметь тенденцию мешать процессу.

Всякий раз, когда вы обнаруживаете возражение, один из вариантов - просто прекратить то, что вы делаете, до тех пор, пока у вас не появится больше опыта в настройке голоса или пока у вас не будет больше опыта в удовлетворении возражения. Это самый безопасный вариант, но он не позволяет вам попробовать некоторые изменения, которые могли бы быть очень полезными.

Другой вариант - продолжить процесс, полностью осознавая, что любое изменение может быть отменено, если оно окажется неудовлетворительным. Если вы заверите любое возражение — будь то смутное чувство, более конкретный образ или внутренний голос, — что вы согласны отменить любое изменение, если оно будет возражать против него позже, может быть удобно попробовать изменение, чтобы выяснить, удовлетворительно оно или нет. Этот вариант особенно полезен, когда возражение основано не на конкретной предполагаемой опасности, а лишь на несколько смутном страхе перед неизвестным — что могло бы произойти, если бы было внесено изменение.

Другие возражения гораздо более конкретны. Например, "Если бы я потерял свою тревожность, я бы не выбирался из опасных ситуаций достаточно быстро" описывает защитную функцию, которую необходимо уважать. Простейшим способом удовлетворить это возражение было бы согласиться сохранять чувство тревоги в любых контекстах, которые действительно опасны, одновременно исследуя альтернативы в других контекстах.

В большинстве случаев тревога на самом деле не защищает людей, удерживая их вне контекста, который воспринимается как опасный; она только заставляет их чувствовать себя плохо, пока они в нем находятся. Например, многие люди испытывают

беспокойство по поводу полетов, но оно недостаточно сильно, чтобы удержать их от полета. Это делает их несчастными только тогда, когда они находятся в самолете. Как только вы решили рискнуть и сесть в самолет, беспокойство бесполезно, так что вы можете наслаждаться поездкой. Это пример контекстуального рефрейминга с использованием времени в качестве маркера.

Еще один способ удовлетворить возражение - это спросить возражение, как оно могло бы быть удовлетворено. "Хорошо, ты хочешь защитить меня от опасности; как ты можешь продолжать защищать меня от опасности, позволяя мне чувствовать себя более комфортно?" Во многих отношениях это лучший вариант из всех, потому что он ставит перед возражающей частью задачу поиска решения. Поскольку он лучше всех знает, от чего именно он хочет вас защитить, он находится в наилучшем положении, чтобы предложить эффективное решение.

Схема упражнения с замедлением темпа

В приведенном ниже наброске предложения, выделенные курсивом и в кавычках, содержат точный язык, который я использую, с пояснительными замечаниями в скобках или обычным текстом.

1. Доступ к внутреннему голосу. "Теперь я знаю из того, что вы мне рассказали, что до этого момента вы испытывали это сильное чувство несколько раз. Я бы хотел, чтобы вы сейчас вспомнили один из этих моментов и дали мне знать, о чем вы думаете или говорите себе в эти моменты, непосредственно перед тем, как возникнет это чувство. Вы можете делать это как с открытыми, так и с закрытыми глазами. Большинству людей легче делать это с закрытыми глазами".

Обратите внимание, что этот язык более непосредственный и ассоциативный, чем "Подумайте о времени, когда...", что более двусмысленно и может привести к тому, что клиенты будут думать о переживании, видя себя в нем, вместо того, чтобы быть в переживании и заново переживать то, что они чувствуют, когда это происходит. Или же они могли бы выполнить процесс

составления списка, просматривая различные примеры, но не переходя ни к одному из них. Любая из этих альтернатив затруднила бы восприятие того, что они говорят сами себе.

Обычно они могут сразу сказать мне, что они говорят себе, но иногда у них могут возникнуть некоторые трудности. Если они не знают, что говорят сами себе, они могут быть слишком отделены от переживания в данный момент, и это часто видно по их невербальному поведению — их тело относительно неподвижно, и они не выглядят встревоженными. В этом случае есть несколько вариантов.

Один из вариантов - использовать мой язык, чтобы помочь им заново погрузиться в этот опыт. "Когда вы испытываете это переживание, что вы чувствуете в своем теле? Если вы садитесь, можете ли вы почувствовать форму, текстуру и температуру этого конкретного стула, а также свою позу, когда вы в нем сидите? Если вы стоите, можете ли вы почувствовать, как ваши ступни соприкасаются с полом, и положение ваших ступней? Чувствуете ли вы себя напряженным или расслабленным, уравновешенным или выведенным из равновесия?" Обычно это позволяет им по-настоящему погрузиться в этот опыт, позволяя легко заметить, что они говорят сами себе.

Однако иногда легче принять и использовать их отделение от проблемного опыта, попросив их представить, что они могли бы увидеть свой образ в проблемном контексте. "Если бы я нарисовал вас в одном из этих переживаний, как в комиксе, где художник рисует мысленные пузыри над головой каждого персонажа, что мне следует поместить в пузырь над вашей головой, чтобы указать, о чем вы думаете в этот конкретный момент?"

Или вы можете использовать какую-то версию фрейма "как если бы": "Если бы вы действительно знали, что говорите себе в этой ситуации, что бы это могло быть?" или просто: "Все в порядке, просто придумайте что-нибудь". Поскольку я буду регулировать темп, а не содержание, точное содержание того, что говорит голос, на самом деле не так важно. Важно только,

чтобы клиенты придумали что-то, что хорошо подходит им в данной ситуации.

Как только они поймут, что они говорят себе, я прошу их подумать о других ситуациях, в которых у них возникает такое чувство, и спросить, что они тогда говорят себе. Обычно это либо одно и то же предложение, либо принципиально похожее, либо имеющее одинаковые предпосылки или подтексты — что они вот-вот умрут, или находятся в какой-то очень сложной ситуации, с которой они не могут справиться, или ситуация, которая имеет очень неприятные последствия. Делая это, я помогаю им создать более широкую категорию переживаний, в которых они испытывают те же чувства. Затем, когда я помогаю им изменить ощущение в одном из этих случаев, изменение с гораздо большей вероятностью распространится на все остальные переживания в этой категории.

2. Обратите внимание на темп "Итак, предложение, которое вы сказали себе, звучит так: "Самолет упадет в море". Когда вы говорите это себе, вы говорите это своим обычным разговорным голосом или вы говорите это в более быстром темпе?"

Здесь я предлагаю клиенту всего два варианта; большинство сразу подтвердит, что они используют более быстрый темп речи. Если они говорят, что это не так, я прошу их проверить; на сегодняшний день из более чем 900 клиентов, с которыми я проделал это, все, кроме двух, смогли заметить гораздо более быстрый темп. Эти двое заметили гораздо более медленный темп, и для них мне пришлось изменить приведенные ниже инструкции, научив их использовать более быстрый темп вместо более медленного.

3. Базовый темп "Хорошо, теперь я попрошу вас сделать три вещи. Первый - произнести или обдумать это предложение в точности так, как вы делали до сих пор, и заметить, что вы чувствуете в ответ на это". ...

4. Замедление темпа на треть "Хорошо, теперь я собираюсь произнести ваше предложение, замедленное примерно на треть.

После того, как я это скажу, я хочу, чтобы вы произнесли или подумали это предложение про себя с такой замедленной скоростью и заметили, что изменилось". ...

Затем я произношу их предложение вслух и замедленно, а затем делаю паузу, пока они произносят его про себя в том же темпе. Чтобы замедлить темп, они должны изменить свою физиологию — замедлить дыхание, ослабить напряжение в голосовых связках и грудной клетке, то, как они произносят свои слова, и так далее.

5. Еще более медленный темп "Хорошо, теперь я собираюсь произнести то же предложение еще медленнее, и когда я закончу, я хочу, чтобы вы сделали то же самое, и дайте мне знать, когда вы это сделаете".

Затем я произношу предложение вслух и резко замедляю темп, чтобы продемонстрировать, что именно я хочу, чтобы они сделали. Я даю по крайней мере две секунды между каждой парой слов, сопоставляя каждое слово с их выдохом, чтобы каждое слово сочеталось с расслаблением, которое естественным образом возникает при выдохе.

Я внимательно наблюдаю за ними, чтобы заметить их возросшее напряжение, поскольку они ожидают, когда услышат следующее слово, так что я могу сказать следующее слово несколько позже, чем они ожидают. Я делаю еще более длительную паузу между двумя последними словами предложения — по крайней мере, вдвое длиннее предыдущих пауз. Затем я делаю паузу, чтобы дать им время произнести предложение в этом замедленном темпе, и жду, когда они скажут мне, когда закончат....

6. Тестирование "Хорошо, теперь, когда вы пытаетесь думать об этом так, как привыкли, что вы замечаете, что изменилось?" Обычно их чувство тревоги полностью исчезает; иногда оно значительно уменьшается. Изменение темпа деконструирует смысл старого предложения и изменяет их реакцию. Очень редко это может измениться незначительно —

или вообще — и я следую приведенному ниже визуальному варианту.

Визуальная вариация

Другой способ выполнить то же упражнение - попросить клиентов увидеть предложение перед собой, когда они произносят его про себя, трансформируя его из слухового в визуальный.

“Теперь я хочу, чтобы вы увидели это предложение перед собой, как будто оно на маленьком рекламном щите, и обратили внимание на то, как оно выглядит в деталях. Скажите мне, как далеко это от вас, какого размера буквы, выделены ли они жирным шрифтом, курсивом или обычным шрифтом и т.д.”...

“Теперь я хочу, чтобы вы начали растягивать предложение, создавая более длинные промежутки между словами, сначала обращая внимание на новое расположение слов, а затем обращая внимание на промежутки между словами, а не на сами слова”. ...

Это смещение внимания с фигуры на почву. Если я не вижу резких изменений в дыхании и позе клиентов, иногда я прошу их расставлять пробелы не только между словами, но и между буквами. “Теперь я хочу, чтобы вы разделили буквы в каждом слове. Ставьте пробелы между буквами, а затем обращайте внимание на пробелы между буквами, а не на сами буквы.” Это еще больше меняет смысл предложения, а также является демонстрацией того, что они могут добровольно изменить свою эмоциональную реакцию.

Если в предложении есть отрицание, например “Я не могу...”, я иногда предлагал: “Уберите апостроф и букву “т” во втором слове предложения”, стараясь не произносить слово, которое я имею в виду. Это полностью меняет смысл предложения, и они обнаруживают, что способны делать то, на что раньше думали, что не способны. Я часто удаляю любое другое слово, которое вызывает проблему, например: “А теперь возьмите четвертое слово и сделайте то же самое. Начинай

угасать еще немного, еще чуть-чуть. И затем наступает определенный момент, когда — пфф — все становится белым. Так что этого там нет. Ты знаешь, что этого там нет, потому что, когда ты смотришь сейчас, этого там нет”. При этом важно не произносить слово, а лишь косвенно ссылаться на него по его положению в предложении.

Иногда я прошу клиентов выполнять как слуховую, так и визуальную версии этого упражнения одновременно.

Кинестетическая тактильная вариация

Дополнительный вариант заключается в том, чтобы попросить клиентов протянуть руку и почувствовать слова и буквы перед собой, как будто слова твердые и они могут коснуться их пальцами, переводя со слуховой или визуальной систем на кинестетическую. Затем я прошу их использовать свои руки и пальцы, чтобы разложить слова — а иногда и буквы — и почувствовать пустое пространство между ними.

В некоторых случаях я попрошу их выполнить кинестетическую вариацию вместе со слуховой или визуальной версиями этого упражнения одновременно или даже все три сразу.

После выполнения этого процесса крайне важно провести тщательное тестирование и проверку соответствия, тщательно отрепетировав и протестировав новый ответ во всех различных контекстах, в которых у клиентов ранее был старый ответ. “Представьте, что вы столкнетесь с одной из таких ситуаций на следующей неделе. Обратите внимание, как вы переживаете это сейчас, а также обратите внимание, есть ли у какой-либо части вас какие-либо возражения против этой новой реакции.” Любые опасения или возражения необходимо уважать и удовлетворять, чтобы сохранить любые другие полезные результаты, которым, возможно, способствовал старый ответ. Это может включать сохранение старой тревожной реакции в определенных контекстах для поддержания там защиты. Обычно еще лучшим решением является выявление или обучение какому-либо

успешному совладающему поведению в тех контекстах, которые все еще воспринимаются как опасные, чтобы клиенты больше не нуждались в тревожной реакции.

Приведенная ниже стенограмма взята из сеанса, который я проводил с профессиональным тромбонистом, который волновался всякий раз, когда играл в оркестре. В этом примере я использую аспекты двух из описанных выше вариаций. Стенограмма начинается с того, что я разговариваю с Фредом (его имя было изменено).

Стенограмма сессии

Ник: Когда люди приходят ко мне на прием, они в основном находятся в каком-то состоянии тревоги. Они приходят не потому, что думают: "Что мне делать? Мне больше нечего делать. Я знаю — я просто пойду и повидаюсь с Ником сегодня".

Фред: Да.

Ник: Итак, они приходят с чем-то, номер один. Во-вторых, это то, что они делают снова и снова, так что независимо от того, сколько они думали об этом, они не чувствуют никакой разницы.

Фред: Верно.

Ник: Итак, они дошли до того, что, когда решают встретиться со мной, они действительно думают: "Знаешь что, я должен сделать что-то другое".

Фред: Да.

Ник: Итак, все достигло своего рода точки кипения.

Фред: Да.

Ник: Сейчас большую часть времени то, что они испытывают, — это конец - окончательное поведение в конце последовательности. Итак, конечное поведение, вы знаете, заключается в том, чтобы делать это (жесты на уровне талии). И прежде чем вы перейдете к этому, у вас есть представление о том, что чувствует человек (жесты на уровне груди). И прежде чем вы перейдете к ощущениям, у вас есть то, что происходит

здесь (жесты на высоте головы), а именно то, о чем они думают, и как они думают об этом. Потому что ты не можешь просто получить ощущение.

Фред: Нет.

Ник: Знаешь, если бы я сказал тебе: "Я хочу, чтобы ты испытывал дикий энтузиазм", но тебе не позволено ничего представлять, смотреть на что-либо, думать что-либо про себя или слышать что-либо, ты не сможешь перейти из того состояния, в котором ты находишься, в это состояние.

Фред: Нет, нет.

Ник: Здесь должен быть какой-то перевод.

Фред: Да.

Ник: Итак, вот хорошая новость: для того, чтобы изменить конечный результат, вы должны изменить вот этот материал.

Фред: Да.

Ник: Итак, именно то, как вы мыслите, и то, как вы мыслите, создает чувство, которое затем создает конечное поведение.

Фред: Верно.

Ник: Итак, мы рассмотрим кое-что из этого. Итак, кто-то обращается к кому-то, и они получают какое-то облегчение на короткий промежуток времени, тогда обычно это означает, что это недостаточно контекстуализировано. Таким образом, человек чувствует себя полностью расслабленным во время сеанса и говорит: "Да, да, да, все хорошо", и так далее. И они уходят, а потом спрашивают: "Хорошо, какой первый номер? (Фред смеется.) "Жар-птица" Стравинского. Черт." И вы начинаете думать про себя: "Все пройдет хорошо? Все пройдет хорошо?" И затем: "О, хорошо, теперь я начинаю запускать программу тревожности". Подумайте об этом тревожным голосом, возможно, быстрым тревожным голосом, начните испытывать чувство, которое может быть здесь или вот здесь (указывает на область груди и живота), затем начните думать, теперь вы испытывая беспокойство, вы начинаете думать,

обычно о предсказательных вещах: "Что, если?", или о будущем времени, или о будущих падежах. Вся тревога связана с ожиданием. Сейчас я даже не в оркестре; я уже чувствую беспокойство.

Фред: Совершенно верно. Да.

Ник: Я прокручиваю в голове сценарии разных вещей. Теперь я думаю: "Может быть, я мог бы просто убежать". (Фред громко смеется.) Итак, состояния, которые люди испытывают, с точки зрения их чувственных состояний, проходят через этот процесс. Секрет в том, чтобы разгадать процесс, чтобы люди могли получить то, что им подходит. Потому что все это очень мило и восхитительно, когда кто-то говорит: "Эй, немного адреналина - это неплохо". И ты говоришь: "Зайди ко мне в голову на денек."

Фред: Да.

Ник: И посмотри, каково это, а потом скажи мне, одно и то же ли это."

Фред: Да.

Ник: Потому что, если вы сидите там и думаете: "Ухххх", снова и снова одним и тем же способом, тогда, как человек, который является исполнителем и которого оценивают по его конечной способности выступать, я знаю, что это похоже на "Я могу пройти через это". Но я не хочу быть чем-то вроде, ну, знаете, типа "просто проходя через это", я хочу получать удовольствие от того, что я делаю.

Фред: Да, безусловно.

Ник: Потому что, скорее всего, если вы делаете это на репетициях, точно такую же музыку, точно такие же пьесы, даже если вы сидите на том же месте в том же театре, с тем же дирижером и теми же музыкантами, это было бы абсолютно нормально — потому что вы не управляете тем же самым процесс.

Фред: Да, да.

Ник: Звучит знакомо?

Фред: Абсолютно верно, по всем пунктам (смеется).

Ник: Кто-то сказал мне: "Откуда ты это знаешь?" Я сказал: "Ну, просто удача". Ну, а еще, как только вы увидите свою первую тысячу клиентов, вы поймете, что на самом деле будет всего несколько вещей. Ну, давай просто... У меня есть предчувствие, как ты это делаешь. И, как я сказал одному клиенту: "Я бы не хотел, чтобы вы ставили против меня, потому что я обычно прав". (Фред смеется.) Итак, что-то вроде того, о чем вы думаете про себя: "Все будет хорошо?" Это тот, о котором вы упоминали. Какие еще мысли вертятся у тебя в голове?

Фред (делая глубокий вдох): Я подсознательно как бы думаю о том, что сижу там и происходят худшие вещи — ноты не выпускаются—

Ник (перекрывая друг друга): Например, что? Забыл одеться?

Фред: Ну, нет, не это (смех).

Ник: Работа - это тромбон, а не треугольник; это может быть действительно проблематично.

Фред: Просто, просто, вы знаете, не быть продюсером нот или разделять ноты, не очень хорошо продюсировать, или просто предвкушение сидеть там, почти оцепенев от нервов, на самом деле.

Ник: Хорошо, это все описания того, что могло бы произойти. Что меня интересует, так это — просто закройте глаза на секунду. Теперь выберите один из случаев, когда вы испытывали беспокойство в прошлом. Теперь, что меня интересует, так это то, что — от первого лица — происходит в вашей голове? Итак, если бы я собирался нарисовать карикатуру на вас и написать несколько пузырьков над вашей головой, что я на самом деле вложил в пузырьки, о которых думает Фред про себя?

Фред: "О черт, я не хочу здесь быть".

Ник: "О черт, я не хочу здесь быть". Все в порядке. Итак, это знакомая фраза?

Фред: Ммм, да, я думаю, что это действительно так.

Ник: Хорошо. И держи глаза закрытыми, и просто проверь. Сказано ли это с беспокойной мыслью, тревожным голосом и быстрым тоном? Просто скажи: "Да".

Фред: Да, это так.

Ник: На самом деле это экономит время, это как риторический вопрос. Ладно, так что держи глаза закрытыми. Потому что первое, что мы собираемся сделать, это начать кое в чем разбираться. Так что подумайте об этом так, как вы об этом думали: "О черт, я не хочу быть здесь", тем же быстрым, встревоженным голосом, который вы использовали до сих пор.... И когда вы думаете об этом про себя подобным образом, что вы замечаете?

Фред: Напряжение.

Ник: Хорошо. И где вы замечаете напряжение?

Фред: В моих объятиях, и—

Ник: Где еще?

Фред: Грудь. Руки. Почти повсюду.

Ник: С чего это начинается, напряжение?

Фред: В области груди.

Ник: И куда это ведет? ... Ударяет ли это в голову?

Фред: Ну, вниз по рукам и вверх к моим губам.

Ник: Хорошо, нам здесь нужно поработать над двумя вещами. Давайте начнем с первого. Поэтому, когда вы думаете в данный момент: "О черт, я не хочу быть здесь" таким образом, вы замечаете, что это вызывает чувство.

Фред: Да.

Ник: Да? ОК. Итак, сделайте глубокий вдох и почувствуйте, как ваши ноги ровно стоят на полу. Следующее, что я хочу,

чтобы ты сделал, это, я хочу, чтобы ты, Фред, представил, что мы читаем отрывок из пьесы. Итак, вместо того, как вы привыкли думать об этом, я хочу, чтобы вы думали об этом так: вы просто читаете сценарий, который звучит (ровным голосом): "О черт. Я не хочу быть здесь". И просто сделай это один раз. Дай мне знать, что ты это сделал....

Фред: Хммм.

Ник: Хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы восприняли это как вопрос. Поэтому подумайте об этом так: "О черт. Я не хочу быть здесь?" (нарастающая интонация). Просмотрите это один раз... и дайте мне знать, когда вы это сделаете.

Фред: Хммм.

Ник: Теперь я собираюсь замедлить фразу. Поэтому я собираюсь расставить большие-пребольшие пробелы между каждым словом. Так что будет казаться, что есть пауза, потому что есть пауза между каждым словом. А затем я хочу, чтобы вы подумали об этом с той же замедленной скоростью. И я скажу это первым, и я хочу, чтобы вы обдумали всю фразу целиком. Просто не торопитесь и делайте это так (каждый пробел составляет 2-3 секунды): "О... дерьмо! ... Я... не хочу... хочу... быть... вот." Теперь сбавьте скорость до этой (долгая пауза)....

Фред: Хммм.

Ник: Хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы увидели эту фразу так, как если бы она была на рекламном щите перед вами. Итак, вы можете увидеть фразу: "Оу... дерьмо! ... Я... не хочу... хочу... быть... вот." И сделайте это так, чтобы вы могли видеть каждое слово, и вы могли ясно видеть каждое слово. И дайте мне знать, когда вы сможете ясно видеть это в данный момент....

Фред: Да.

Ник: Теперь начните создавать немного больше пространства между "О" и "черт", а затем каждым другим словом. Таким образом, каждое слово немного более разнесено, чем любое другое. Просто быстро пробежитесь по ним, чтобы

все они начали занимать немного больше места. Итак, первые два слова, а затем вторые два, а затем “я” и “не надо”, и “хочу”, и “быть”, и “здесь”.

Фред: Да.

Ник: Хорошо. Теперь возьмите первые два слова и начните просто постепенно вычеркивать их. Ты знаешь, когда что-то исчезает, оно просто становится все слабее, и слабее, и слабее... а потом вдруг — пфффф — ты их выбеливаешь, чтобы их там не было. И вы будете знать, когда их там не будет, потому что, когда вы посмотрите, их там нет. А теперь возьмите четвертое слово и сделайте то же самое. Начиная угасать еще немного, еще чуть-чуть. И затем наступает определенный момент, когда — пфффф — все становится белым. Так что этого там нет. Вы знаете, что этого там нет, потому что, когда вы смотрите сейчас, этого там нет.

Фред: Хммм.

Ник: И сделайте глубокий вдох, и расслабьтесь обратно в пространство, которое сейчас там, вместо этого. И когда вы почувствуете, что ваши ноги ровно стоят на полу, вы можете заметить сейчас, и каждый раз, когда вы переслушиваете это, вы замечаете, что именно отличается. Теперь, когда вы пытаетесь обдумать исходную фразу так, как вы привыкли думать о ней, что вы замечаете?

Фред: На рекламном щите осталось всего четыре слова.

Ник: Хорошо. И когда вы думаете об этой фразе, какой эффект она производит?

Фред: Это довольно расслабляет.

Ник: “Это довольно расслабляет”. Теперь, если вы попытаетесь подумать об этом так, как вы привыкли думать об этом, что вы заметите?

Фред: В этом нет ничего особенного — это не имеет никакого значения.

Ник: “Это не имеет никакого значения”. Теперь, если вы

подумаете о том времени в прошлом, когда вы привыкли думать об этом по-новому, что вы замечаете?

Фред: На самом деле это просто воспоминание. На самом деле, это приятно.

Ник: "Это просто воспоминание". Хорошо. Теперь, какие еще фразы или вещи вы подумали про себя, которые оказались не очень полезными?

Фред: "Пожалуйста, позволь мне хорошо сыграть сегодня вечером".

Ник: "Пожалуйста, позволь мне хорошо сыграть сегодня вечером". Хорошо. Какие еще? ... Ты спрашиваешь: "Все пройдет хорошо?" Может быть, это один из них?

Фред: Да.

Ник: Хорошо. Так что давайте просто сделаем то же самое с вопросом "Все пройдет хорошо?" Обратите внимание, для начала, это вопрос. Итак, это вопрос о том, будет ли все хорошо или нет. Теперь позвольте мне просто проверить: это тревожный голос, и это быстрый голос? Просто скажи: "Да".

Фред: Да.

Ник: Хорошо. Теперь сделайте то же самое. Замедлите это так, чтобы это было похоже на то, что происходит в пьесе. "Все пройдет хорошо?" Затем сформулируйте это открыто как вопрос. "Все пройдет хорошо?" (повышающаяся интонация). Затем замедлите фразу, чтобы между каждым словом был большой пробел. Так... всё... только... замедляется ... вниз. Прогони это до конца. Дай мне знать, когда ты это сделаешь....

Фред: Да.

Ник: Хорошо. Теперь представьте это как фрагмент текста, но на этот раз просто уберите первые три слова. Просто начинайте стирать их все больше и больше, все больше и больше, а затем в определенный момент — пфффф — уберите их. Так что они существуют по-разному. И вы будете знать, что их там нет, потому что, когда вы посмотрите, их там нет.

Фред: Да.

Ник: Теперь, если вы сделаете глубокий вдох и откинетесь на спинку стула, когда вы попытаетесь подумать об этой фразе, что вы заметите?

Фред: Я просто вижу "Все идет хорошо".

Ник: "Все идет хорошо". ... И какой эффект это имеет?

Фред: Действительно, поучительно.

Комментарий и предупреждение

Моя подруга из другого штата позвонила мне и попросила совета, как помочь ее новой подруге, у которой в течение 16 лет были проблемы со сном, и она стала алкоголичкой в результате ежедневного употребления алкоголя, чтобы попытаться расслабиться. Я предложил ей попробовать довольно много вещей, в том числе в общих чертах описать процесс изменения темпа Ника. Большинство вещей, которые я предложил, не были полезны для ее подруги, поэтому она решила попробовать сменить темп. Вот ее отчет, который она прислала мне пару недель спустя.

Мы визуализировали и слушали его самоутверждение медленнее и с большим промежутком между буквами и словами. При этом я отчетливо увидел, как изменились его тело и дыхание — несмотря на крайне негативное содержание его самоутверждения. В ту ночь он спал значительно лучше, и с тех пор спит прекрасно — засыпает сразу и спит по 8 часов за ночь. В то же время он также бросил пить самостоятельно и с тех пор был трезв. Он говорит, что никогда не знал, что может чувствовать себя так хорошо каждый день, и понял, что последние 16 лет страдал от похмелья и усталости. (Т. Пеппер, личное общение, 2008а)

В результате этого очень краткого вмешательства этот человек произвел огромные изменения в своей жизни, впервые за 16 лет хорошо выспавшись и прекратив ежедневное употребление алкоголя. Мой друг написал дальше:

Одним из побочных эффектов его пьянства и усталости было то, что он был немного взвинчен / маниакален каждый день, а сейчас это не так. Вместо этого он спокоен — и, как мне кажется, немного скучает — и говорит, что “ждет” возвращения своей раскрученной персоны. Я не знаю, действительно ли это часть того, кем он является, когда трезв, или это был чисто побочный эффект алкоголизма. Он не был трезв с тех пор, как был ребенком, так что он тоже не знает ответа на этот вопрос. (Т. Пеппер, личное общение, 2008b) Я не знаю, заметили ли вы предупреждающие сигналы в этом втором абзаце.

“ожидание” возвращения его раскрученной персоны” явно указывает на потерю значительной части его самооценки, его идентичности. Всякий раз, когда люди совершают значительные изменения, связанные с потерей идентичности, это гораздо более распространено, чем изменение поведения, и им нужно что-то, чтобы заполнить пустоту, образовавшуюся в результате потери. Некоторые люди могут найти способ сделать это самостоятельно, но другим нужна некоторая помощь. Я немедленно отправил ей электронное письмо и предупредил ее об этом, но к тому времени для нее было слишком поздно что-либо с этим делать. Вот ее более поздний отчет:

Я согласен с вами в том, что ему нужно было найти какое-то другое занятие, чтобы заполнить пробелы, вызванные прекращением употребления алкоголя (и всеми видами деятельности, которые он прекратил, чтобы оставаться трезвым), но он не смог этого сделать. На самом деле, в паре моментов он разразился разглагольствованиями о том, что хобби и занятия “просто для развлечения” были пустой тратой времени и чем-то, что его не интересовало. Я попытался направить его к чему-то, что добавило бы ценности его жизни, к деятельности, ориентированной на обслуживание и сосредоточенной на вещах, которые ему уже нравились.

Вскоре после этого он начал больше заполнять свое время работой, которая была единственным, что, по его мнению, имело ценность. Затем у него получилось 4 выходных дня на работе, и

он был абсолютно вне себя. Его настроение стало нестабильным — в одну минуту он был очень маниакальным и гиперактивным, а в следующую валился с ног в постели. Его тяга к алкоголю стала неуправляемой, его внутренний критик усилился, и это также обернулось против меня и некоторых других его соседей по дому.

Находиться рядом с ним становилось чрезвычайно напряженно, и в какой-то момент я завела разговор о том, что ему нужно уважать мои вещи, а также говорить со мной уважительно, не ругаясь в мой адрес, потому что и то, и другое становилось большой проблемой, и он вышел из себя, крайне остро отреагировав. Я был шокирован его реакцией; он был почти с пеной у рта, дрожал, кричал, ругался, краснел и воспринимал все, что я когда-либо говорил за время нашей дружбы, как критику и выворачивал это наизнанку, как будто я был его злейшим врагом на свете.

Он также воспринял каждую самокритику - то, за что ни я, ни кто—либо другой никогда его не критиковали, — повернул ее вспять и обвинил меня в том, что я думаю о нем такие ужасные, унижительные вещи. Он был так расстроен, что не мог даже взглянуть на меня, и я не могла разрядить обстановку, кроме как уйдя. В течение следующих нескольких дней он холодно относился ко мне всякий раз, когда я его видел, и попросил на работе не брать отгулов на неопределенный срок. Я не разговаривал с ним после этого инцидента. Я столкнулся с ним в городе, и он начинает расхаживать взад-вперед, притопывая ногой, и чрезвычайно оживленно разговаривает с окружающими. И, конечно, столкнувшись с ним, я знаю, что он не получает той нагрузки, которую хотел, и я слышал от друзей, что он сильно пьет, теряет сознание, забывает об обязательствах. На данный момент это кажется мне слишком неустойчивым, поэтому ради собственного здравомыслия я стараюсь держаться от него подальше. (Т. Пеппер, личное общение, 2008с)

Обычно вы можете использовать смену темпа для внесения

значительных и полезных изменений, которые будут хорошо сочетаться со всеми другими аспектами вашей жизни, особенно если вы тщательно проверите соответствие перед использованием этого процесса. Но всякий раз, когда кто-то совершает действительно серьезные изменения, которые затрагивают большую часть его жизни, вам нужно тщательно проверить, не нужно ли сделать что-то еще. Это почти всегда имеет место при прекращении длительного употребления наркотиков. В этом случае мужчина прекратил употреблять наркотик, что включало в себя гораздо больше, чем просто прекращение приема самого наркотика, но и все связанные с ним действия — покупку наркотика, употребление его с друзьями, связанный с этим образ жизни и так далее. Но он также потерял ту часть своей личности, которая оставила вакуум — “Если я больше не алкоголик, то кто я такой и что мне делать?”

Оглядываясь назад, можно сказать, что было бы гораздо лучше сначала изменить содержание критических высказываний этого человека — слов, которые он сказал самому себе. Если бы это было сделано, они бы не вернулись, чтобы мучить его после потери идентичности, и они могли бы помочь ему создать для себя новую жизнь в вакууме, созданном переменой.

Всякий раз, когда вы предлагаете кому-то что-то изменить, вам действительно нужно провести проверку соответствия, чтобы убедиться, что изменение полезно и не создает столько - или даже больше - проблем, чем было у человека изначально.

Прямое изменение тональности

Когда вы ранее экспериментировали с изменением местоположения, громкости или темпа голоса и замечали, как это меняет свое воздействие на вас, вы, вероятно, обнаружили, что иногда меняется и тональность голоса. В примере, который я привел в начале этой главы, когда женщина, находящаяся в

депрессии, изменила темп своего внутреннего голоса, изменилась и тональность, и это было тем, что фактически изменило ее реакцию. Всякий раз, когда вы меняете темп внутреннего голоса, в результате часто меняется его тональность, точно так же, как изменение расстояния голоса почти всегда приводит к изменению его громкости.

Большинство из нас в Соединенных Штатах не очень чувствительны к тональности, если только это не очень очевидно. Под тональностью я подразумеваю любые изменения высоты тона, мелодии, тембра, колебаний, акцента и так далее — любые изменения в звучании голоса, отличные от местоположения, громкости или темпа. Напротив, англичане очень чувствительны к тональности, прежде всего из-за важности различения различных социальных классов, на которые указывают их различные региональные акценты. Азиатские языки с их тональными аспектами требуют от своих носителей чувствительности к тонким слуховым различиям, но американский английский этого не делает.

Поскольку мы склонны игнорировать тонкие тональные паттерны или сдвиги, большая часть нашего слухового опыта обрабатывается бессознательно, и мы часто сильно реагируем на определенные тона и темпы, не осознавая, что будоражит наши чувства. Иногда я обнаруживаю, что несколько подавлен после разговора с кем-то, в то время как в другое время я чувствую себя довольно бодро. Если я просматриваю предыдущий разговор, я часто обнаруживаю, что я реагировал не на содержание разговора, а на тон голоса, который использовали люди.

То же самое верно и в отношении тональностей, которые мы используем, когда разговариваем сами с собой внутренне. Если мы станем более чувствительными к этим тональным аспектам наших внутренних голосов, мы сможем научиться изменять их и иметь больше выбора в том, как мы реагируем.

Обычно легче изменить тональность косвенно, изменив местоположение, громкость или темп, и выяснить, происходит

ли спонтанный сдвиг тональности. Однако вы также можете попробовать напрямую изменить тональность, чтобы выяснить, изменяет ли это вашу эмоциональную реакцию на то, что говорит вам неприятный голос. В стенограмме Ника Кемпа он просит Фреда произнести свое предложение так, как будто он читает по сценарию, а затем в виде вопроса. Это два способа напрямую изменить тональность внутреннего голоса.

Если вы не опытный музыкант, тональные сдвиги трудно описать, потому что у большинства из нас нет хорошего словарного запаса для определения тональностей. К счастью, в этом нет необходимости, потому что все, что вам нужно сделать, это поэкспериментировать с различными тональностями и выяснить, как они меняют вашу реакцию и какие изменения наиболее полезны для вас. Один из способов поэкспериментировать с этим - использовать другой национальный или региональный акцент.

Сначала послушайте неприятный голос и обратите внимание как на слова, которые он произносит, так и на тональность, которую он использует.

Затем по очереди произнесите одни и те же слова с несколькими разными акцентами — британским, мексиканским, китайским, норвежским, африканским, русским, итальянским, шведским, японским, португальским — или любым другим акцентом, с которым вы знакомы. Затем вы можете попробовать различные региональные акценты США — Southern belle, New York taxi driver, техасский протяжный говор, новоанглийский говор, калифорнийский непринужденный говор и так далее. Обратите внимание, изменяет ли какая-либо из этих тональностей вашу реакцию на то, что говорит голос....

Некоторые из этих акцентов могут изменить вашу реакцию на голос таким образом, что это будет бесполезно, в то время как другие могут оказать очень незначительное влияние. Но всякий раз, когда вы обнаружите акцент, который полезным образом изменит ваше восприятие, сделайте паузу, чтобы подумать о том, когда и где этот голос, вероятно, заговорит в будущем,

представьте, что вы действительно находитесь в этом контексте, и услышьте, как он говорит с акцентом, который вы сочли полезным....

Другой способ поэкспериментировать с тональностью - это подумать о разных людях, которых вы знаете: о ком-то, кто очень легко возбуждается, и о ком-то, кто всегда спокоен; о ком-то, кто неуверен, и о ком-то, кто всегда очень уверен; о ком-то, кто сдержан и осторожен, о ком-то, кто охотно идет на риск; о ком-то, кто склонен преувеличивать, кто-то, кто часто преуменьшает; кто-то, кто часто лжет или говорит только часть правды, и так далее. Услышьте одни и те же слова, произносимые вашим голосом в этих разных тонах, и обратите внимание, изменяет ли что-либо из этого вашу реакцию на то, что говорит голос....

Опять же, некоторые из этих тональностей могут изменить вашу реакцию бесполезным образом, в то время как другие могут оказать очень незначительное влияние. Но всякий раз, когда вы находите тон, который изменяет вашу реакцию на этот голос полезным образом, сделайте паузу, чтобы подумать о том, когда и где этот голос, вероятно, заговорит в будущем, представьте, что вы находитесь в этом контексте, и услышьте, как он говорит в той тональности, которую вы сочли полезной. Такого рода преднамеренная репетиция может привести к тому, что изменения произойдут легко, автоматически и бессознательно в будущих ситуациях, когда вы захотите их осуществить....

Теперь произнесите те же слова вопросительным тоном, командным тоном, тоном изумления, тоном озадаченности, или как если бы кто-то читал слова из написанного сценария, или любым другим тоном, который вы хотели бы попробовать....

Опять же, некоторые из этих тонов могут изменить вашу реакцию бесполезным образом, в то время как другие могут оказать очень незначительное влияние. Всякий раз, когда вы находите тон, который полезным образом изменяет вашу реакцию, делайте паузу, чтобы подумать о том, когда и где этот

голос, вероятно, заговорит в будущем, представьте, что вы находитесь в это время и в этом месте, и услышите, как он говорит с акцентом, который вы сочли полезным....

Один из первых шагов в обучении любому различению - поэкспериментировать с полярными противоположностями или другими переживаниями большого контраста. Начав с наблюдения за тем, как мы реагируем на большие различия в национальных акцентах, мы можем затем постепенно научиться проводить все более тонкие различия, независимо от того, можем ли мы найти слова для их описания или нет. Направляя наше внимание на различия в тональности, мы можем становиться все более чувствительными к тональным сдвигам, которые происходят вокруг нас в повседневной жизни. Большинство людей игнорируют эти тонкие сдвиги, несмотря на то, что они часто выражают очень важные аспекты состояния других людей и того, как они относятся к вам.

До сих пор мы изменяли различные невербальные аспекты голоса, чтобы сделать его менее неприятным. Далее мы рассмотрим, как оставить неприятный голос без изменений, но добавить к нему что-то еще, чтобы изменить вашу реакцию на него.

3 Добавление музыки или песни

Теперь мы обратимся к различным способам дополнить ваш опыт, чтобы изменить вашу реакцию на внутренний голос. Общий принцип заключается в том, чтобы никогда не отнимать опыт; всегда добавляйте к нему. Вычитание опыта уменьшает ваш выбор и способности; добавление его увеличивает их.

Инструментальная музыка использовалась на протяжении тысячелетий, чтобы вызвать у людей эмоциональные состояния — воинственная музыка, чтобы отправиться на войну, колыбельные, чтобы помочь детям расслабиться и заснуть, романтические мелодии, чтобы добиться расположения возлюбленного, и так далее.

Музыка обрабатывается главным образом в правом

полушарии мозга правши, полушарии, которое не обрабатывает речь, поэтому она менее сознательна и менее подвержена вашему сознательному контролю. Если вы сознательно решите слушать музыку внутри себя, которая вызывает те чувства, которые вы хотите испытать, вы сможете гораздо больше влиять на то, что вы чувствуете.

Например, “Полет валькирий” Рихарда Вагнера - волнующее и триумфальное оперное произведение, прославляющее вознесение павших героев на небеса. Более полувека назад у меня был ряд переживаний, которые сочетали решение сложной задачи — без дополнительного времени на подготовку — с прослушиванием этой музыки, воспроизводимой на полную громкость и из множества несинхронизированных источников. С тех пор, всякий раз, когда я сталкиваюсь с вызовом, эта музыка автоматически начинает звучать в моей голове, создавая очень позитивное состояние, которое поддерживает мои усилия по решению проблемы. Все остальное, что происходит в моей жизни, отходит на второй план, поскольку я полностью сосредотачиваюсь на том, что нужно сделать в данный момент.

На самом раннем этапе разработки этих методов кто-то обнаружил, что размышление о проблеме, а затем добавление громкой цирковой музыки помогло некоторым людям совершенно по-другому относиться к проблеме. Вместо того чтобы погрязать в своих трудностях, они могли бы думать об этом так, как если бы это был еще один трюк в цирке — нечто такое, за чем можно наблюдать с интересом и волнением.

Однако другие, которые добавили цирковую музыку к проблеме, разозлились, потому что думать о своей проблеме как о цирковом трюке казалось оскорбительным и унижительным — это совершенно не соответствовало их миру. Хотя изменение их реакции с проблемного состояния на гнев показало, что музыка внесла значительные изменения в их реакцию, это не было тем изменением, которое было им полезно или которое им понравилось. Добавление определенного вида музыки может кому-то подходить, а может и не подходить. Но если клиенты

выберут это сами, гораздо больше шансов, что это будет полезно.

Если вы думаете о проблеме, с которой сталкиваетесь довольно часто — впадаете в депрессию, чувствуете пренебрежение со стороны других, злитесь, беспокоитесь, подавлены или что-то еще, вы можете спросить себя: “Какая музыка могла бы изменить мое состояние полезным образом?”...

Если вы часто впадаете в уныние, поднимет ли вас настроение веселая цыганская мелодия или народный танец? Или тысяча скрипок, играющих медленную панихиду, преувеличили бы ваши чувства, заставив их казаться немного нелепыми, менее серьезными и подавляющими? Если вы поэкспериментируете с различными видами музыки, вы можете найти некоторые произведения, которые будут полезны для изменения вашего состояния таким образом, чтобы это было полезно для вас.

Упражнение по смене настроения

Подумайте о проблемном настроении, в которое вы постоянно впадаете и в котором хотели бы иметь больше выбора....

Теперь подумайте о какой-нибудь музыке, которая, возможно, была бы полезна в сочетании с этим настроением, и послушайте эту музыку в своем уме....

Продолжая слушать музыку, вспомните время, когда вы сильно ощущали это проблемное настроение, и обратите внимание, что происходит....

Затем попробуйте проделать это с другим музыкальным произведением, потом с другим... пока не найдете то, что благотворно повлияет на ваше настроение....

Затем подумайте о том, когда и где эта музыка, вероятно, будет вам полезна в будущем, ... а затем представьте, что вы находитесь в такой ситуации, ... и послушайте музыку, играющую в вашей голове, чтобы предложить вам больше

выбора....

Пример случая: Принудительное мытье рук

Большинство психиатров считают компульсивное мытье рук проблемой, лечение которой очень сложно и отнимает много времени. Ниже приведен прекрасный пример использования значимого музыкального произведения для быстрого решения этой проблемы за один короткий сеанс. Этот пример был прислан мне Роном Содерквистом, гипнотерапевтом из Лос-Анджелеса.

Встревоженные родители звонили, каждый по очереди, по поводу своей 17-летней дочери Бев, которая в течение последних 6 месяцев одержимо мыла руки по 3-4 часа в день. Оба родителя сообщили, что они "перепробовали все", включая консультации и наркотики. Они были в таком отчаянии, что теперь изучали гипноз, к которому относились очень скептически. Несколько измученный их скептицизмом, я сказал встревоженной матери: "Послушайте, поскольку вы в отчаянии и беспокоитесь, что снова будете выбрасывать деньги на ветер, я предложу вам бесплатную консультацию. Я оценю симптомы вашей дочери и назначу сеанс терапии только в том случае, если буду уверена, что смогу ей помочь". С этой уверенностью она записалась на прием.

Когда члены семьи уселись на свои стулья, все они казались расслабленными. Они общались непринужденно, и в них не было никаких оттенков враждебности. Повернувшись к девочке, я спросил о школе и внеклассных мероприятиях. Она сразу же ответила: "Я много лет изучала игру на фортепиано, и мне это очень нравится". Поскольку я играю как на классическом фортепиано, так и на фортепиано в стиле рэгтайм, это было естественным началом для установления взаимопонимания.

Когда я спросил о ее любимом композиторе, она быстро ответила: "Шопен". Поскольку Шопен тоже мой любимый, теперь мы были в идеальной синхронизации. Мы согласились, что нам обоим понравились ноктюрны Шопена, и мы оба сыграли

большинство из них. Я спросил о ее любимой, и она промурлыкала мелодию. Я сказал: "Когда я часто репетирую ноктюрн вечером, я могу слышать эту мелодию в своей голове весь следующий день", и она кивнула в знак согласия. "Ты можешь услышать эту мелодию прямо сейчас, не так ли?" Я сказал. Она улыбнулась, и ее внимание обратилось внутрь, чтобы слушать, и она погрузилась в приятный маленький транс. Когда она это сделала, я рискнул сказать: "Возможно, когда у тебя возникнет желание вымыть руки, тебе понравится включить вместо этого этот ноктюрн". Я наблюдал, как ее транс углублялся по мере того, как она обдумывала это, а затем она кивнула головой и тихо и уверенно сказала: "Я могу это сделать".

После некоторой дополнительной репетиции и разговора о других вопросах я завершил сеанс. Я не предлагал еще один сеанс. Мать поинтересовалась: "Нужно ли нам записываться на прием к Бев?" Я посмотрел на Бев и сказал: "Возможно, она уже нашла решение", и Бев кивнула головой.

Неделю спустя позвонила мать и сказала, что с Бев все в порядке. Я был немного раздражен на себя за то, что решил проблему, когда мне следовало сдержаться и назначить обычную встречу за отдельную плату. Но я просто ничего не мог с собой поделать; было слишком весело просто делать это. И хотя гонорара не было, я действительно получила хорошую историю, и мать вскоре порекомендовала подругу.

Когда я проследил за ней несколько месяцев спустя, я попросил более подробно рассказать о том, что она пережила внутренне. Она сказала, что, когда у нее был стресс, она сначала "почувствовала микробы на своих руках, а затем представила их на своих руках. Затем голос в моей голове, который сказал: "У тебя микробы на руках. Ты должен их вымыть" звучало быстрее, громче и стало более интенсивным. Когда я включал "ноктюрн", я обычно просто слышал музыку, но иногда я представлял, что играю ее". (Р. Содерквист, личное общение, 2008а)

Бев разговаривала сама с собой таким образом, что ей стало плохо, и это плохое чувство спровоцировало ее мытье рук. Ноктюрн Шопена был мощным средством вызвать позитивное состояние, в котором у нее не было желания мыть руки.

Обратите внимание, что Бев сказала, что слова: "У тебя микробы на руках. Ты должна их вымыть" звучало быстрее, громче и стало более интенсивным", что является хорошим показателем того, что замедление темпа ее внутреннего диалога было бы столь же эффективным.

Интересно также отметить, что ноктюрны всегда имеют очень медленный темп. Когда она представляла, как играет ноктюрн всякий раз, когда ей хочется вымыть руки, вполне вероятно, что медленный темп ноктюрна не позволял ее словам ускоряться и становиться достаточно интенсивными, чтобы вызвать мытье рук.

Если бы Рон добавил несколько позитивных слов, это могло бы привести к конфликту с тем, что она уже говорила себе. Однако добавление инструментальной музыки не создает конфликта. Музыка обрабатывается полушарием мозга, противоположным тому, которое используется для обработки речи, поэтому любой конфликт будет происходить между полушариями, а не внутри одного из них. Добавление любой музыки без слов — довольно безопасное вмешательство, особенно если клиент выбирает музыку, которая, по его мнению, может быть подходящей, и проверяет, чтобы убедиться, что она хорошо работает. Некоторым читателям может показаться, что этот пример уникален, но на самом деле он довольно распространен. Рон прислал мне отчет о другом клиенте, которого он видел.

Пример случая: Панические атаки

30-летний мужчина, который несколько месяцев торчал в своей спальне, не мог водить машину и т.д. из-за приступов паники, был доставлен своей мачехой. Он был слишком взволнован, чтобы покинуть заднее сиденье своей машины,

поэтому я вышел и начал сеанс рядом с ним на заднем сиденье — впервые для меня! Он создавал свою тревогу привычным внутренним голосом: “Ты собираешься стать “странным”” — это было то, что он называл приступом паники. Он гитарист, поэтому вместе мы нашли альтернативный звук, “любимый рифф”, который пробудил в нем уверенность в себе музыканта. (Я рассказал ему историю Бев, пока он искал повод для своей уверенности в себе, и это, казалось, задело его за живое — простите за каламбур.) После того, как мы немного попрактиковались в этом (я действительно пригласила его в свой офис), он ушел со своей мачехой. Я позвонил на следующий день, и он был в походе и чувствовал себя превосходно, используя свой любимый рифф, чтобы держать себя в руках. (Р. Содерквист, личное общение, 2008b)

Добавление песни

До сих пор мы вносили изменения только в невербальные аспекты вашего опыта, не меняя слов. Это изменяет ваш ответ, не изменяя и не оспаривая слов, произносимых неприятным голосом. Далее мы собираемся начать экспериментировать с добавлением слов, чтобы изменить ваше восприятие неприятного голоса. Мы начнем наши эксперименты с добавления песни, в которой есть как вербальные, так и невербальные аспекты. Это немного сложнее, чем изменение одних только невербальных аспектов, потому что слова песни могут вступать в противоречие с тем, что говорит неприятный голос. У большинства людей и без того хватает конфликтов; мы действительно не хотим добавлять к этому еще больше.

В последующих исследованиях будьте особенно внимательны к любой реакции, которая указывает на то, что какой-то аспект вас возражает против того, что вы делаете, и уважайте это, останавливаясь. Затем вы можете попробовать что-то немного другое и продолжать экспериментировать, пока не найдете то, против чего ни одна часть вас не возражает.

Всем известно, как песня, джингл, фраза или какой-либо

другой слуховой опыт могут застрять у вас в голове, воспроизводясь бесконечно и часто вызывая раздражение. Попытки остановить это, как правило, неэффективны. На самом деле, это обычно делает его сильнее, потому что, пытаясь остановить его, мы уделяем ему еще больше внимания, в то время как чего мы хотим, так это уделять ему меньше внимания.

Хитрость в том, чтобы выбрать что-то более полезное для вас, чем то, что раздражающе повторяется, и действительно хороший выбор - это какая-нибудь песня, которая оказывает желаемое воздействие на ваши чувства. Вы можете придумать какую-нибудь песню, которая оказывает на вас положительное влияние, и намеренно напевать ее про себя снова и снова, пока она не станет бессознательным музыкальным фоном, наподобие музыки для настроения, которая звучит в некоторых магазинах и лифтах, - за исключением того, что вы сами выбираете музыку.

Неважно, какую песню вы выберете, главное, чтобы она вызывала у вас чувство подъема или меняла настроение так, как вам нравится. Песня - отличный способ создать и поддерживать настроение в начале дня, а также она может изменить ваше настроение всякий раз, когда вы оказываетесь в настроении, которое вам не нравится.

Установка фоновой песни для поддержания настроения

Теперь сделайте паузу, чтобы подумать о неприятном настроении, которое вы испытывали неоднократно....

Теперь подумайте о песне, которая кажется вам мощной и поднимающей настроение, и которая, по вашему мнению, могла бы стать полезным способом изменить это неприятное настроение....

Послушайте, как эта песня звучит сейчас у вас в голове, и не стесняйтесь вносить любые небольшие изменения в громкость, темп и так далее, чтобы усилить ее воздействие на вас....

Продолжая слушать песню, подумайте о времени и месте, когда вы сильно почувствовали это проблемное настроение, представьте, что вы действительно там находитесь, и обратите внимание, что происходит....

Затем попробуйте другую песню, а затем еще одну, и еще одну... пока не найдете ту, которая сильно и полезно изменит ваше настроение....

Как только вы найдете и отрепетируете песню, которая покажется вам полезной, намеренно пойте ее про себя некоторое время, пока это не станет автоматическим. Если вы недостаточно хорошо знаете слова или мелодию, чтобы сделать это, найдите их в Интернете и попрактикуйтесь в них, чтобы у вас получилось. Как только вы это сделаете, все, что вам нужно сделать, это начать петь песню, и она будет продолжаться сама по себе на заднем плане, когда вы переключите свое внимание на другие вещи. Когда вы отвлекаетесь от этих других дел, вы можете заметить, что эта песня тихо звучит на заднем плане вашего сознания, поддерживая ваше хорошее настроение.

Вы также можете предпринять еще один шаг, чтобы сделать это подключение еще более автоматическим. Если вы периодически впадаете в неприятное настроение в определенных ситуациях или в ответ на определенные внешние сигналы, вы можете представить, что находитесь в такой ситуации, замечая эти сигналы. Затем запустите выбранную вами песню, чтобы связать ее с ситуацией и репликами, чтобы они автоматически запускали песню. Отрепетируйте это несколько раз в разных ситуациях прямо сейчас, а затем проверьте позже, чтобы выяснить, стало ли это уже автоматическим, или вам нужно еще немного попрактиковаться, пока это не произойдет....

В предыдущей части этой главы мы добавили только музыку, но песня обычно еще более мощная, потому что в ней есть и слова, и музыка. Музыка обрабатывается главным образом в одном полушарии вашего мозга, в то время как слова воспринимаются другим полушарием, одновременно активируя

оба полушария различными аспектами одного и того же сообщения. Это делает его гораздо более мощным, чем если бы мелодия или слова были сами по себе.

Осторожность

Как упоминалось ранее, когда вы добавляете песню к своему опыту, ее слова могут противоречить тому, что вы уже говорите себе. Например, если вы говорили себе что-то вроде: "Все летит к чертям", и вы добавляете песню "Я сижу на вершине мира", эти два послания противоречат друг другу. Это потенциально может привести к конфликту, и мы не хотим этого делать.

Иногда, когда я впервые добавляю песню со словами, которые значительно отличаются от моего текущего настроения, это кажется искусственным, или у меня появляются слезы из-за противоречивых настроений, но часто песня быстро берет верх, и мое настроение меняется. Однако, если вы испытываете некоторый дискомфорт, конфликт или несоответствие, которые быстро не разрешаются, пожалуйста, уважайте это и прекратите то, что вы делаете. Вы могли бы поэкспериментировать с выбором другой песни, которая не создает конфликта. Или же вы могли бы отложить использование этого подхода до тех пор, пока не научитесь добавлять слова к своему опыту, не создавая такого рода конфликтов. Это основная тема во многих следующих главах.

4 Позитивный разговор с самим собой

До сих пор мы экспериментировали с изменением негативного разговора с самим собой. Теперь пришло время изучить более позитивные способы общения с самим собой. Даже если ваши родители, учителя, сокурсники или другие окружающие часто негативно отзывались о вас, когда вы росли, вы можете научиться разговаривать с самим собой более полезным способом. Помимо того, что вы почувствуете себя лучше, это может поддержать вас в вашей деятельности, отношениях и жизненных целях.

Например, попробуйте произнести про себя предложение "Чем еще я могу наслаждаться прямо сейчас?" и обратите внимание, как это меняет то, чему вы уделяете внимание, и то, что вы чувствуете в ответ....

Это предложение направляет ваше внимание на то, чем вы можете наслаждаться в настоящий момент, а не на жалобы и проблемы, которые так часто занимают наше внимание и заставляют нас чувствовать себя плохо. Даже в самой худшей ситуации всегда есть чему порадоваться, поэтому эта инструкция никогда не противоречит вашей реальности. И это также не противоречит никакому сварливому голосу, который жалуется на все эти гадости. Он не противостоит этому, говоря "но".; это просто направляет ваше внимание на другие аспекты вашего опыта, говоря "и", объединяя то, на что может обратить внимание критический голос, с замечанием того, что вам может понравиться. Если вы будете повторять это предложение неоднократно, пока оно не станет бессознательной мантрой, это может переориентировать вашу жизнь таким образом, чтобы она была полезной и приятной.

Контраст часто может прояснить и углубить ваше понимание того, как работают голоса. Обратите внимание, что произойдет, если вы замените слово "наслаждаться" на "критиковать", "пренебрегать", "испытывать отвращение" или какое-нибудь другое негативное слово или фразу, хотя бы на короткое время, чтобы понять, на что это похоже....

Такого рода предложения направляют ваше внимание совсем по-другому и легко могут привести к большому количеству несчастий или даже депрессии. На самом деле, многие люди в депрессии разговаривают сами с собой таким образом, сами того не осознавая. Внимание к тому, что вам не нравится, приводит к неприятным ощущениям; внимание к тому, что вам может понравиться, приводит к приятным ощущениям.

Есть еще один тонкий аспект предложения "Чем еще я могу наслаждаться прямо сейчас?" Это становится очевидным, если вы удалите слово *else*, чтобы получить "Чем я могу наслаждаться

прямо сейчас?” Попробуйте несколько раз произнести это предложение про себя и обратите внимание, что вы чувствуете в ответ и насколько это отличается от того, что вы чувствуете в ответ на то же предложение с добавлением чего-то еще....

Предложение “Чем я могу наслаждаться прямо сейчас?” имеет совсем другой эффект, потому что оно подразумевает, что прямо сейчас вы ничем не наслаждаетесь — даже если это не является логическим следствием утверждения. Большинство людей отреагируют на этот подтекст чувством, противоположным удовольствию. Когда я произношу это предложение про себя, темп становится медленнее, а тон ниже. Я чувствую тяжесть, вялость, некоторую подавленность, потому что это звучит немного как родитель или учитель, говорящий мне, что я должен делать.

Слово “еще” в первом вопросе предполагает, что вы уже чем-то наслаждаетесь. Таким образом, вы, естественно, испытываете некоторое удовольствие — поскольку ваше внимание ищет что-то еще, чем можно насладиться. Какое значение может иметь одно-единственное слово.

И, конечно, вы можете заменить наслаждаться любым другим глаголом, который направляет ваше внимание на то, чего вы хотите больше в своем опыте — любить, ценить, учиться, видеть яснее, понимать и так далее. Попробуйте несколько раз сказать себе: “Что еще я могу любить прямо сейчас?”, чтобы увидеть, как это привлечет ваше внимание и как вы отреагируете....

Теперь выберите другой глагол для обозначения любви, чтобы узнать, на что это похоже....

А затем сделайте то же самое с understand или каким-нибудь другим словом и узнайте, на что это похоже....

Аффирмации

Многие люди выступают за то, чтобы постоянно повторять про себя позитивные утверждения, как способ изменить свои

убеждения о себе и улучшить свою жизнь. Идея affirmаций принадлежит Эмилю Куэ (1857-1926) из Франции, который выступал за повторение следующей фразы до тех пор, пока она не станет бессознательной фоновой мантрой: "С каждым днем, во всех отношениях, я становлюсь все лучше и лучше".

Существует очень серьезная проблема с этим конкретным утверждением в повторяющемся слове "каждый". Никогда не будет правдой, что с каждым днем во всех отношениях я становлюсь лучше. Реальность просто не такая. Даже если я стану чудесно лучше во многих отношениях, это будет не во всех отношениях. У большинства из нас есть внутренний голос, который прислушивается к универсальным утверждениям и бросает им вызов — и тем, у кого нет такого голоса, было бы лучше иметь его. Если я повторяю утверждение Куэ про себя, это стимулирует мой внутренний голос находить исключения из этого универсального обобщения. Он мог бы саркастически сказать: "Да, точно! Как насчет того, как ты накричал на свою жену сегодня утром — это лучше? Как насчет той боли в колене, которая вспыхнула вчера, так что ты ковыляешь сегодня утром — так лучше? Я так не думаю."

Таким образом, даже если идея affirmаций может стоить того, чтобы ею заняться, нам нужно быть очень осторожными со словами, которые мы говорим себе, иначе они могут иметь неприятные последствия и привести к противоположным результатам. Любые универсальные слова, такие как "все", "каждый", "всегда", обычно вызывают защитный антагонистический голос, и это может привести к снижению вашего оптимизма.

Основная идея Куэ была подхвачена самыми разнообразными духовными подходами и терапиями самопомощи и Нью-Эйдж. Это легко становится очевидным, если вы выполните поиск в Интернете по термину "affirmации". Хотя не существует единого авторитетного источника для определения того, что такое affirmация, существует общее мнение о том, что affirmация - это позитивное предложение,

которое вы говорите себе, чтобы улучшить свой взгляд на мир или отношение к нему, с целью улучшения вашей жизни. (Иногда существует дополнительное убеждение, что произнесение аффирмации волшебным образом принесет богатство, возможности или успех.)

Общепризнано, что для того, чтобы утверждение было эффективным, оно должно быть в настоящем времени, позитивным, личным и конкретным, например:

- “Я здоров, счастлив, мудр и свободен”.
- “Я окружен людьми, которые любят меня”.

Хотя “Я здоров, счастлив, мудр и свободен” удовлетворяет вышеприведенным критериям и не содержит универсального “все”, такое слово подразумевается, и я не знаю никого, кто всегда был бы здоров, счастлив, мудр или свободен. Если я скажу это себе, когда я чувствую себя больным, грустным, глупым или попавшим в ловушку, это будет противоречить тому, что я испытываю, точно так же, как это делает универсальное обобщение, поэтому это, скорее всего, будет контрпродуктивным.

Как часто это правда, что вы окружены людьми, которые вас любят? Возможно, дома вас окружает несколько человек, которые вас очень сильно любят, но на работе или в продуктовом магазине вас, вероятно, окружает по крайней мере несколько равнодушных, а некоторые другие могут даже настроиться враждебно.

Есть еще одна проблема с утверждением, которая может быть не сразу очевидна. Некоторые аффирмации предназначены для того, чтобы превратить наш критический, негативный разговор с самим собой - внутреннюю болтовню, в которой мы сравниваем себя с другими, — во что-то более позитивное.

Однако произнесение новой аффирмации волшебным образом не меняет прежний подавленный голос; это просто добавляет новый позитивный тон. Когда мы вводим новый голос,

который является позитивным и поддерживающим, конфликт между ним и подавленным голосом неизбежен. Как я обсуждал ранее, старый подавленный голос, скорее всего, удвоит свои усилия, чтобы не согласиться с новым позитивным голосом. Это может привести к тому, что мы унизим себя еще больше, чем до добавления аффирмации.

Подводя итог, можно сказать, что если утверждение является универсальным утверждением — явным или подразумеваемым, — которое не соответствует вашей реальности, та часть вас, которая следит за реальностью, будет подвергнута сомнению, что сводит на нет цель утверждения. И если аффирмация создает конфликт с существующим подавленным голосом, это создаст конфликт, и часто результат будет противоположным тому, для чего была предназначена аффирмация.

Однако, если мы добавим внутренний голос, который немного более утончен в том, какие именно слова он использует, найдутся способы обойти эти трудности. Например, следующая интересная инструкция была опубликована пару лет назад в группе новостей по электронной почте Викасом Дикшитом, педагогом и тренером из Пуны, Индия:

Счастливый мир

Около 18 месяцев назад молодая женщина обратилась ко мне за помощью в борьбе со своей депрессией. Она посещала психиатра и в течение предыдущих нескольких месяцев принимала какие-то лекарства от депрессии.

Я предложил ей оглядеться вокруг и мысленно сказать себе: “Я сижу на этом счастливом стуле. Вот этот счастливый стол. А это счастливые окна со счастливыми занавесками”. Я заставлял ее делать это около 10 минут. Я предложил ей делать это каждый день в течение примерно 10-15 минут.

Через 15 дней она позвонила, чтобы сказать, что сейчас чувствует себя прекрасно. Примерно через 2 месяца она посетила психиатра, и он прекратил принимать ее лекарства.

Она продолжает время от времени звонить и сообщает, что по-прежнему чувствует себя прекрасно. Самый последний был, когда она была в моем городе около 10 дней назад. (В. Дикшит, личное общение, 2007)

Примерно через год после этого электронного письма Викас написал, что его клиент по-прежнему чувствует себя превосходно и что он успешно использовал тот же метод — или его вариации — с рядом других клиентов. Хотя этот метод звучит слишком просто, чтобы иметь какой-либо эффект, он использует некоторые очень тонкие и мощные аспекты языка.

Самый простой способ понять этот процесс заключается в том, что это то же самое, что все мы часто делаем, но используется более целенаправленно. Когда кто-то говорит о “веселом огне”, они говорят об огне или о том, что они чувствуют? Если кто-то говорит о “дерьмовом дне”, на самом деле он говорит не о самом дне; он говорит о своих чувствах. Даже если идея счастливых штор может показаться немного глупой, на самом деле это ничем не отличается от разговоров о паршивом дне или веселом огне, потому что ни одна из этих вещей не вызывает никаких эмоций. Когда кто-то говорит о счастливых занавесках, это подразумевает, что человек чувствует себя счастливым.

Обычно существует соответствие или эквивалентность между нашим внутренним состоянием и тем, что мы воспринимаем вокруг себя. Счастливый человек живет в счастливом мире, а грустный человек живет в печальном мире. Грустный человек склонен замечать печальные события, в то время как счастливый человек склонен замечать счастливые вещи. Метод Викаса использует эту эквивалентность в обратном направлении, чтобы вызвать изменение настроения. Замечать счастливые вещи подразумевает чувствовать себя счастливым.

Поскольку все предложения касаются того, что какой-то аспект мира является счастливым, нет никакого конфликта в том, чтобы сказать это, когда человек не чувствует себя счастливым. Несчастный человек все еще может говорить о

счастливых занавесках. Это сильно отличается от утверждения "Я счастлив", которое будет противоречить вашему нынешнему состоянию, если вы несчастливы в данный момент.

Этот процесс направляет ваше внимание на вещи, окружающие вас в настоящий момент, точно так же, как это делает любая полезная медитация. Поскольку у вас ограниченное внимание, это одновременно будет иметь тенденцию отвлекать ваше внимание от всего, чему вы уделяли внимание и что делало вас несчастным, включая любой негативный разговор с самим собой, который происходил в вашем уме.

Слово "счастливый" является триггером для этого состояния, поэтому его использование, как правило, вызывает счастливые чувства, независимо от того, что оно описывает, даже стул или стол. Когда я описываю занавески как счастливые, это связывает слово "счастливый" с занавесками — и со всем остальным вокруг меня, что я описываю словом "счастливый". После этого каждый раз, когда я буду смотреть на занавески — и другие вещи вокруг меня, — я буду склонен думать о слове "счастливый", и это вызовет это счастливое чувство. Если все вокруг меня будет помечено таким образом, то скоро меня будут окружать вещи, которые теперь ассоциируются со словом "счастливый", вызывая это чувственное состояние.

Осторожность

Вам нужно быть очень осторожным, если вы включаете других людей или животных в свои счастливые высказывания, потому что это может создать контраст, который не принесет пользы. Если я замечаю счастливого ребенка, это может заставить меня почувствовать себя счастливым, потому что я не ребенок — точно так же, как я не стул или занавеска. Но если я замечу, что другие взрослые счастливы, этот контраст с моим нынешним состоянием может усугубить мое несчастье. Так что гораздо безопаснее вообще не включать других людей или

животных, а просто замечать неодушевленные предметы.

Другой способ думать об этом методе заключается в том, что он является примером гипнотического языкового паттерна, называемого ограничением выбора. Поскольку окно не может быть счастливым, ваш разум бессознательно попытается придать значение слову "счастливый", применив его к чему-то другому. Если вы одиноки, вы - единственная другая доступная возможность, и даже если вы с другими, вы все еще являетесь возможностью. Поскольку другие люди и животные могут быть счастливы, нет необходимости применять счастье к себе, чтобы понять предложение — еще одна причина не включать других людей и животных. Вся эта обработка обычно происходит совершенно бессознательно, поэтому ваше сознательное мышление не может ей противостоять.

Конечно, несмотря на все эти замечательные взаимопонимания, этот процесс может быть полностью сведен на нет, если кто-то использует саркастический, презрительный или подавленный тон голоса, как мы исследовали в главе 2. Но если вы используете обычный тон, просто сообщая о своем опыте "объективно", или тон, который указывает хотя бы на толику удовольствия, это сработает очень хорошо. Независимо от того, делаете ли вы это с самим собой или с кем-то другим, вы можете заметить тональность и изменить ее, если она не поддерживает процесс.

Использование метода для других результатов

Вы также можете использовать этот метод с любым другим полезным прилагательным, таким как спокойный или умиротворенный для того, кто слишком легко возбуждается, любящий для того, кто чувствует гнев, или уравновешенный или сосредоточенный для того, кто чувствует себя рассеянным или хаотичным. Просто определите проблемное настроение или чувство, подумайте о его противоположности, а затем выберите прилагательное, выражающее это противоположное настроение, чтобы заменить его счастливым.

Например, если кто-то часто испытывает страх или тревогу, противоположное этому - безопасно, и он может использовать это слово для описания окружающего его мира. "Я вижу безопасное кресло", "Это безопасные занавески", "Это безопасный компьютер" и так далее.

Будьте уверены, что вы выбираете противоположный опыт, а не чувство в среднем диапазоне континуума. Например, если вы часто критикуете и отвергаете, противоположностью этому было бы чувство приветствия, любви или объятий, а не принятия, что слишком нейтрально.

Подумайте о неприятном состоянии, в которое вы иногда впадаете....

Затем подумайте о его противоположности, о положительном чувственном состоянии, которое вы хотели бы иметь на его месте.... Затем используйте это слово, чтобы описать или прокомментировать окружающие вас вещи. Вы можете сделать это либо про себя, либо вслух. Продолжайте делать это в течение нескольких минут и обратите внимание, как это меняет ваши ощущения....

Этот метод - это утверждение, которое сработает и которое не вызовет несогласия с ним у других конфликтующих сторон. Чему мы можем научиться из двух примеров, которые я вам предложил: "Я сижу на этом счастливом стуле" и "Чем еще я могу наслаждаться прямо сейчас?"

Четыре принципа полезной аффирмации

1. Это направляет ваше внимание на события в настоящий момент, отвлекая ваше внимание от всего, что происходит в вашем уме, что может способствовать вашему неприятному состоянию.

2. Это процесс, который вы можете выполнить прямо сейчас — каким бы ни было ваше нынешнее состояние — в отличие от конечной точки (удовольствия, счастья), которая может показаться недостижимой и отдаленной во времени.

3. Это не противоречит вашей реальности в данный момент.

4. Это направляет ваше внимание на что-то во внешнем по отношению к вам мире таким образом, что естественным и косвенным образом вызывает внутреннее ресурсное состояние наслаждения, счастья и тому подобного.

Эти четыре характеристики позитивного утверждения, которое работает, могут быть использованы для других состояний. Давайте рассмотрим остальные три качества в одном из предыдущих примеров обычной аффирмации: "здоровый, мудрый и свободный". Как вы могли бы использовать приведенные выше модели, чтобы вызвать ощущение здоровья?

...

- "Я сижу на здоровом стуле" и так далее.
- "Что еще я могу заметить в своем здоровом функционировании прямо сейчас?"

Теперь сделайте то же самое с wise и free, а затем переходите к созданию аффирмаций об удовольствии, красоте, любви, равновесии или о том, чего вы хотите больше в своей жизни.

- "Что еще мне нравится прямо сейчас?"
- "Что еще кажется мне прекрасным прямо сейчас?"
- "Что еще я могу любить прямо сейчас?"
- "Что еще сбалансировано в моем опыте прямо сейчас?"

Ниже представлено еще одно упражнение, которое Викас предлагает участникам своих тренингов.

Цените упражнение и улыбайтесь

С закрытыми глазами я прошу клиентов представить, что они стоят перед входной дверью своего дома. Я прошу их почувствовать ключ в своих руках и услышать, как он поворачивается в замке, когда они открывают дверь. А потом я

прошу их оценить дверь и улыбнуться.... Затем я прошу их обойти дом и оценить и улыбнуться всему, что они видят или слышат....

А затем повторите тот же процесс признания и улыбки со всеми членами семьи, соседями и знакомыми....

А затем сделайте то же самое для других мест, которые они часто посещают, таких как офис, школа или магазины....

А затем повторите это и с некоторыми незнакомыми людьми....

И я также прошу их заглянуть внутрь своих собственных тел, оценить и улыбнуться всеми частями своего тела....

Все упражнение занимает около 15 минут, когда я его преподаю; оно требует менее 15 минут, когда люди выполняют его самостоятельно. Я предлагаю им делать это каждый день в течение месяца или около того и замечать результаты.

Еще раз, идея состоит в том, чтобы связать это состояние признательности и улыбки со всеми обычными вещами и людьми в жизни человека. Это не приклеивает фальшивую улыбку на их лицо; это увеличивает шансы на то, что человек в целом будет ценить, улыбаться и быть счастливым везде. (В. Дикшит, личное общение, 2008)

Превосходное и подробное исследование Пола Экмана (2004) показало, что даже если вы попросите людей искусственно улыбнуться — или просто подержать карандаш между зубами, что требует таких же движений мышц вокруг рта, — это, как правило, вызывает чувство счастья, потому что это положение мышц бессознательно ассоциируется с улыбкой, а улыбающийся ассоциируется с удовольствием и счастьем.

Инструкция Викаса более тонкая, чем просьба кого-то намеренно улыбнуться. Сначала он просит вас увидеть что-то внешне, а затем сказать несколько слов признательности внутренне, создавая естественный контекст для спонтанной улыбки.

В этой главе я представил несколько способов, с помощью которых вы можете разговаривать сами с собой, не противореча тому, что вы, возможно, уже говорите себе. Это элегантные и грациозные способы изменить свой опыт, которые вы можете делать сознательно, несмотря на то, что они работают в значительной степени бессознательно.

Далее мы рассмотрим, как заменить существующий голос новым, более полезным. Мы должны быть очень осторожны, делая это, потому что всегда существует потенциал для конфликта.

5 Добавление голоса

В предыдущих главах вы узнали, как изменить невербальные аспекты направления, местоположения, громкости, тональности и темпа раздражающего голоса, чтобы уменьшить его воздействие на вас. Вы также узнали, как добавить музыку или песню к голосу, чтобы изменить свою реакцию, а в главе 4 вы поэкспериментировали с несколькими полезными и эффективными способами позитивного разговора с самим собой.

Теперь мы можем начать использовать некоторые из этих методов в сочетании, чтобы внести полезные изменения. Например, если вы сначала уменьшите громкость раздражающего голоса, вы можете затем заменить его более находчивым и поддерживающим голосом, не создавая значительного конфликта. Ниже приведен еще один пример от Рона Содерквиста (2008d).

Критические голоса Билла

Позвонила женщина средних лет и сказала, что хочет, чтобы ее муж прошел курс гипноза, чтобы изменить свое отношение. "Я сыт по горло его негативным отношением". Меня это позабавило, и я попросил ее, чтобы он позвонил мне. Она была права. Когда Билл пришел на прием, он сказал: "Я вырос в очень негативной, несчастливой семье. В нашей семье не было

"хороших парней"; была только критика. Они были недовольны своим браком, и это был редкий день, когда папа или мама смеялись или демонстрировали счастье". Он продолжал: "Моя жена жалуется, что я прихожу домой с работы ворчливый и жалующийся. Она говорит, что я такой же, как мои родители, и, наверное, она права, но, кажется, я ничего не могу с собой поделать. Я не понимаю, как ты можешь помочь мне измениться. Мне не нравится быть таким злым на детей, и мне не нравится иметь несчастную жену. Если ты можешь помочь мне измениться, отлично".

После некоторых расспросов Билл идентифицировал негативные голоса своих родителей в своей голове. Я спросил, может ли он представить в своей голове комнату с голосами, доносящимися из радио или какого-нибудь устройства у стены. Он был способен представить себе радио. Затем я подумал, не хотел бы он подойти и убавить громкость или, возможно, положить подушку перед радио, чтобы приглушить звук. Сделав это, он глубоко вздохнул и заметно расслабился. "Что происходит?" - спросил я. Я спросил.

"Впервые в жизни у меня в голове спокойно", - сказал Билл. Я сказал ему: "Поскольку это твоя голова, ты можешь вставлять все, что захочешь. Например, поскольку вы благодарны за свою семью и свое здоровье, вы можете наполнить эту комнату своим собственным голосом благодарности, если пожелаете". К своему удивлению, Билл обнаружил, что может сделать это довольно легко. Мы отрепетировали его в повторении мыслей о благодарности по дороге домой с работы, чтобы он мог приветствовать свою жену и детей с радостной энергией. После некоторой репетиции он почувствовал уверенность в том, что у него в голове появились новые голоса. Жена Билла позвонила позже, чтобы сообщить, что ей нравится новый, позитивный Билл; он изменил свое отношение. (Р. Содерквист, личное общение, 2008d)

Я думаю, это довольно удивительно, что вы можете изменить распространяющееся на протяжении всей жизни

негативное отношение за несколько минут, просто изменив внутренний голос — без длительного терапевтического путешествия назад к травмирующему историческому происхождению голоса.

Однако я хочу, чтобы вы подумали о том, что могло бы произойти, если бы Билл не уменьшил громкость своего негативного разговора с самим собой, прежде чем добавить находчивый и поддерживающий голос. Если бы в его голове звучали два громких голоса, они бы конфликтовали друг с другом, развязывая внутреннюю битву.

Продолжающиеся внутренние конфликты

Многие люди обращаются за помощью, потому что у них уже есть хронические неприятные внутренние конфликты. Распространенный тревожный конфликт возникает между некоторой версией “Обязательно делай то, что одобряют другие” и “Нет, будь независимым и думай сам”. Подобный конфликт часто ставит вас между молотом и наковальней, потому что, что бы вы ни решили сделать, впоследствии другая сторона будет мучить вас. “Ты только что снова присоединился к толпе, слабак” или “Ты точно испортил настроение гостям, рассказав эту пикантную шутку”.

Другой распространенный вид конфликта - это конфликт между потаканием настоящему удовольствию, с одной стороны, и его будущими последствиями - с другой. Один голос может сказать что-то вроде: “Давай, побалуй себя этим десертом; ты это заслужил”, в то время как другой предупреждает: “Если ты это съешь, ты растолстеешь, и никто не захочет быть рядом с тобой”. Независимо от того, съешь ты десерт или нет, другая сторона будет разберусь с последствиями позже. “Ты отказал себе в простом удовольствии, которое заставило бы тебя чувствовать себя по-настоящему хорошо” или “Теперь ты сделал это; тебе придется следить за тем, что ты ешь всю следующую неделю, чтобы избавиться от калорий в этом чизкейке”.

Обращение к критичному внутреннему голосу

Ряд широко уважаемых методов лечения — и большинство книг о негативном разговоре с самим собой — настоятельно рекомендуют отвечать критическому внутреннему голосу как способ уменьшить его влияние. Например, Дэвид Бернс является учеником Аарона Бека, которого иногда называют отцом когнитивной терапии или когнитивно-поведенческой терапии (КПТ) (Beck, 1987). КПТ имеет еще более глубокие корни в работах Альберта Эллиса, чья работа первоначально называлась Рациональной терапией, позже Рационально-эмоциональной терапией и, наконец, рационально-эмоционально-поведенческой терапией, поскольку она развивалась на протяжении многих лет (Ellis, 2007). Еще в 1950—х годах — более полувека назад - Эллис выступал за активное словесное оспаривание обреченных на провал убеждений и поведения клиента, демонстрируя иррациональность, саморазрушительность и ригидность негативного разговора с самим собой. Бернс - один из многих когнитивных терапевтов, которые выступают за противодействие неприятному голосу таким образом:

Поговорите с этим внутренним критиком! ...

а. Приучите себя распознавать и записывать самокритичные мысли по мере того, как они приходят вам в голову;

б. Узнайте, почему эти мысли искажены; и

в. Потренируйтесь отвечать им, чтобы разработать более реалистичную систему самооценки. (Бернс, 1999, стр. 62)

В ходе этого процесса клиента учат, как замечать содержание автоматических мыслей, определять вид искажения, а затем генерировать рациональный ответ. Например, если автоматическая мысль звучит так: "Я никогда ничего не делаю правильно", искажение - это чрезмерное обобщение, и рациональный ответ звучит так: "Ерунда, я многое делаю правильно".

“Это показывает, какой я придурок” - это пример искажения, называемого навешиванием ярлыков, и рациональный ответ таков: “Да ладно, я не придурок”.

Эти рациональные реакции не согласуются с беспокойным голосом и противостоят ему. Другим людям не нравится, когда с ними не соглашаются, и внутренние голоса ничем не отличаются; они, скорее всего, займут оборонительную позицию и удвоят свои усилия, чтобы убедить вас в том, что они говорят.

Бернс разработал этот метод, работая с пациентами с тяжелой депрессией, которые часто склонялись к самоубийству, потеряв всякую надежду на нормальную, приносящую удовлетворение жизнь. Основными симптомами депрессии являются чувства безнадежности, беспомощности и никчемности. Большая часть — если не вся — депрессия возникает в ответ на внутренние голоса, которые критикуют, ругают и мучают. В этом контексте объединение пациентов, чтобы они противостояли своим внутренним голосам, может стать огромным шагом вперед, и исследования показывают, что КПТ дает результаты при депрессии, которые превосходят результаты антидепрессантов и большинства других методов лечения.

С тех пор Бернс применил тот же метод к целому ряду других проблем, возникающих в результате беспокойных внутренних голосов, включая гнев, чувство вины, зависимость от любви и одобрения и перфекционизм. Если кто-то, страдающий от одной из этих проблем, чувствует себя совершенно безнадежным и беспомощным, то мобилизация рационального ответа на внутренний разговор с самим собой, который вызывает эти чувства, может быть очень полезным первым шагом в преодолении конфликта, но не конечной целью интеграции и разрешения.

Хотя битва между двумя голосами может быть несколько лучше, чем просто быть рабом неприятного голоса, это все равно неэлегантное решение, которое оставляет человека разделенным между ними. Гораздо лучше уменьшить

воздействие неприятного голоса, прежде чем добавлять находчивый голос.

Положительный результат отрицательного голоса

Уменьшение интенсивности раздражающего голоса полезно только в том случае, если у голоса нет позитивной функции или намерения в настоящем. Существует, по крайней мере, вероятность того, что неприятный голос может содержать для вас какую-то полезную информацию. Часто внутренний голос хочет защитить вас от какой-то проблемы или опасности, даже если это скрыто за оскорблениями и критикой. Это может быть предупреждение о реальной физической опасности: “Если ты это сделаешь, ты можешь серьезно пострадать”. Или это может предостеречь вас от разочарования, смущения или критики со стороны других — опасности для вашего социального статуса или вашего представления о том, кто вы есть. “Не выставляй себя дураком на сегодняшней вечеринке”.

Часто голос когда-то выполнял полезную функцию в прошлом контексте, но сейчас он устарел и не имеет значения. Например, голос, возможно, когда-то предупреждал вас не злить папу; теперь, когда папа умер много лет назад, он больше не выполняет полезной функции, поэтому его можно безопасно уменьшить по громкости. Но в других случаях голос хочет, чтобы вы заметили ошибку, чтобы вы могли улучшить то, что вы делаете. “Парень, ты действительно испортил это интервью!” То, что говорит голос, может быть неприятным и даже контрпродуктивным, но обычно он имеет позитивное намерение каким-то образом улучшить вашу жизнь.

Если бы вы просто уменьшили громкость этого голоса, вы бы также утратили его полезное позитивное намерение — выплеснуть ребенка вместе с водой из ванны. Многим людям отчаянно нужен какой-то предупреждающий голос, потому что они продолжают совершать одни и те же ошибки снова и снова, сами того не замечая. Потеря защитного голоса может иметь последствия, которые гораздо более неприятны, чем плохое

самочувствие.

Голос Билла, по-видимому, был просто результатом его истории с критичными и несчастливыми родителями. Поскольку в настоящее время у него не было никакой полезной функции, его объем можно было уменьшить без каких-либо потерь. Но когда голос все еще выполняет положительную функцию, простое уменьшение интенсивности не сработает должным образом, и голос, скорее всего, останется громким или вернется. Хотя уменьшение громкости раздражающего голоса уменьшает потенциальный конфликт, это не устраняет его полностью, поэтому даже это решение не так элегантно, как могло бы быть, и в последующих главах я рассмотрю другие, более элегантные альтернативы.

Вот еще один приятный пример добавления более находчивого голоса к тревожному, опять же от Рона Содерквиста.

Пример случая: Томми ударяется головой

Мать, Джули, позвонила мне и рассказала: "Нашему Томми 5 лет, и мы беспокоимся о нем".

"Что он делает такого, что тебя беспокоит?"

"Всякий раз, когда он проливает молоко за столом или совершает какую-либо ошибку, он встает со стула и бьется головой о стену, говоря: "Ты глупый. Ты тупой". Я пригласил их прийти всей семьей.

Оказалось, что родители были обычной парой. В их отношениях с Томми не было никаких "красных флажков". Не было ничего примечательного и в языке тела Томми. Джули сообщила, что ее сыну нравился детский сад и он хорошо играл с друзьями. Других странностей в поведении у него не было. Однако Томми бил себя по голове в среднем несколько раз в неделю. Такое поведение продолжалось, по крайней мере, несколько месяцев.

Сначала я подумал о том, чтобы рекомендовать

тестирование на аутизм. Но, по моему опыту, с поведением часто можно справиться с помощью простых самовнушающих внушений. Я посмотрел прямо в глаза Томми и начал рассказывать историю....

“Давным-давно жил-был маленький мальчик-белочка по имени Тимми, которому было плохо, потому что он ничего не мог сделать правильно”. Томми кивнул головой. “Когда Тимми лазил по деревьям со своими друзьями, он поскальзывался и падал вниз”. Томми снова кивнул головой. “Когда Тимми прятал орехи, он забывал, где он их спрятал. Он чувствовал себя глупо.” Томми снова кивнул головой. Я приукрасил историю в мельчайших деталях, чтобы Томми полностью отождествил себя с белкой Тимми.

“Родители белки Тимми наконец-то привели своего маленького мальчика в гости к Мудрой Старой Сове, которая живет на большом дубе. Поскольку у сов замечательное зрение, он увидел, что они приближаются издалека, и сказал: “Я вижу, вы из семейства беличьих. Чем я могу вам помочь?” Мама и папа рассказали сове, что Тимми бился головой о деревья и обзывался, когда совершал ошибку.

“Мудрая Старая Сова на мгновение задумалась, а потом посмотрела прямо на маленького Тимми и сказала: “Маленький Тимми, Белочка, у тебя есть пупок? Дай мне посмотреть на твой пупок”. По этой команде Томми задрал рубашку и посмотрел на свой пупок.

“Мудрая Старая Сова продолжила: “Малыш Тимми, внимательно посмотри на свой пупок, потому что каждый, у кого есть пупок, совершает ошибки. С этого момента, всякий раз, когда вы совершаете ошибку, просто смотрите на свой пупок и говорите: все в порядке. Каждый, у кого есть пупок, совершает ошибки”.”

Тогда я сказал ему: “Теперь ты и твои мама с папой идите домой и наслаждайтесь тем, что являетесь частью любящей семьи”. На этом я закончил сеанс. Джули позвонила на

следующей неделе, чтобы сообщить, что Томми перестал биться головой (Содерквист, личное общение, 2008е).

Как и в предыдущем примере с Биллом, человеком с критическим отношением, голос Томми, по-видимому, не имел никакой положительной функции в настоящем. Некоторые вещи, которые мы узнаем, в значительной степени случайны. Возможно, Томми слышал что-то похожее на его голос в школе или на игровой площадке — дети иногда могут быть еще более жестокими и бездумными, чем взрослые, - и каким-то образом это запомнилось ему как нечто очень важное. Все, что ему было нужно, - это несколько умелых инструкций о том, как мыслить по-другому. В данном случае инструкция была встроена в историю о белке, и то, что Томми кивал и смотрел на свой пупок, ясно указывало на то, что он полностью отождествлял себя с белкой Тимми.

Я хотел бы указать на важность того, чтобы сказать Томми посмотреть на свой пупок, на что легко можно было бы не обратить внимания. Если бы Рон просто сказал: "Все совершают ошибки", это не произвело бы такого большого эффекта, потому что это было бы слишком абстрактно и обобщенно, и не было бы привязано к каким-либо конкретным сигналам, которые могли бы вызвать это. Это может не обязательно относиться к Томми, и он может не вспомнить об этом в подходящее время. Когда он смотрит на свой пупок, это дает определенный визуальный сигнал, который одновременно запускает мысль и применяет обобщение конкретно к нему. Каждый раз, когда Томми смотрит на свой пупок — или воображает, что видит свой пупок, — он будет думать об инструкции: "Все в порядке. Каждый, у кого есть пупок, совершает ошибки". Визуальный сигнал будет вызывать эту мысль много раз в день, даже если он только что не совершил ошибку.

Другой способ думать о том, что Рон сделал с Томми, заключается в том, что он научил его быть более самопринимаящим. Совершать ошибки - это то, что делают все. Признание того, что что-то делать нормально, - это процесс,

который часто называют нормализацией. Давайте продолжим, исследуя самопринятие более подробно.

Самопринятие

Всякий раз, когда кому-то что-то в себе не нравится, он, скорее всего, будет критиковать и отвергать себя, что противоположно самопринятию. Затем, если они узнают об аффирмациях, они могут попробовать сказать что-то вроде: “Я глубоко и полностью принимаю себя”. Это создает прямой конфликт между самоотрицанием и самопринятием, как я обсуждал ранее.

Однако есть принимающий способ поговорить с самим собой, который не противоречит никакому самоотрицанию, которое вы уже испытываете, и я бы хотел, чтобы вы испытали, на что это похоже.

Сначала подумайте о чем-то, что вам в себе не нравится - о вашем весе, о том, что вы сердитесь, не говорите за себя, о мрачном настроении или о чем бы то ни было еще....

Затем послушайте, что вы говорите себе, когда думаете об этом. “Ты жирная ленивая свинья”, “Я все время злюсь”, “Ты слабак”, “Со мной неинтересно находиться рядом” или что-то в этом роде....

Теперь попробуйте сказать себе: “Я глубоко и полностью принимаю себя”, и обратите внимание, что вы испытываете в ответ на это....

Есть множество способов отреагировать на это, но что у них общего, так это своего рода ослабление самоутверждения из-за конфликта между двумя предложениями.

Связывание кажущихся противоположностей

Теперь попробуйте соединить ваши два предложения следующим образом, начиная предложение со “Даже несмотря на то, что”.::

“Несмотря на то, что я [жирная ленивая свинья, злюсь,

слабак, у меня мрачное настроение и т.д.], я глубоко и полностью принимаю себя”.

Произнесите это предложение несколько раз и обратите внимание, что вы чувствуете в ответ и насколько это отличается от того, что вы испытывали, когда эти два предложения были разделены....

Слова “даже несмотря на то, что” имеют очень интересный способ объединить то, что кажется противоположным или противоречивым опытом. В конце концов, то, что вам что-то в себе не нравится, безусловно, противоположно глубокому и полному принятию себя. “Несмотря на то, что” полностью принимает то, что вам что-то не нравится, и присоединяется к этому с глубоким и полным самопринятием. Он утверждает противоположности таким образом, что они не конфликтуют друг с другом, объединяя их.

Именно это предложение “Несмотря на то, что я [критическая самооценка], я глубоко и полностью принимаю себя” используется в методе, называемом “Техника эмоциональной свободы”, а также встречается менее заметно в других подходах. Однако “даже несмотря на то, что” может быть использовано многими другими способами для объединения кажущихся противоположностей.

- “Даже несмотря на то, что я неоднократно терпел неудачу, я могу научиться добиваться успеха”.
- “Даже если я не люблю здоровую пищу, я могу сбросить вес”.
- “Даже если я ленив, я могу удовлетворить своего босса”.

Общая схема такова:

Даже если я [изложение проблемы или затруднения], я [изложение положительного результата].

Попробуйте это сами. Сначала подумайте о личном недостатке или о чем-то в себе, что вы критикуете, а затем подумайте о будущей цели или результате - стать счастливее,

спокойнее, умнее, проницательнее или о чем-то еще, и свяжите их вместе, используя приведенное выше предложение. Обратите внимание, как вы это переживаете....

Связывание настоящего с будущим

В этом есть еще одна ценность, которая может быть не сразу очевидна. Когда люди критикуют себя, они часто используют предложения, чтобы связать свою проблему или недостаток с будущей неудачей или неспособностью:

- “Я неоднократно терпел неудачу, поэтому не могу добиться успеха”.
- “Мне не нравится здоровая пища, поэтому я не могу похудеть”.
- “Я ленив, поэтому не могу удовлетворить своего босса”.

Подумайте о каком-нибудь подобном предложении, которое вы говорите себе, а затем переформулируйте его в форме “Несмотря на то, что я [формулировка проблемы или затруднения], я [констатация положительного результата]”, и почувствуйте, на что это похоже....

Такого рода предложения связывают проблему с результатом очень интересным способом, который противоположен тому, что обычно делает большинство людей. Это почти так же, как если бы вы говорили, что проблема облегчит достижение вашего результата.

- “Поскольку я неоднократно терпел неудачу, я смогу добиться успеха”.
- “Поскольку я не люблю здоровую пищу, я смогу похудеть”.
- “Если я буду ленив, мне будет легче удовлетворить моего босса”.

Даже если поначалу эти предложения могут показаться вам совершенно безумными, попробуйте произнести их про себя так, как если бы они были правдой, а затем подумайте о том, как они на самом деле могли бы быть правдой....

Вот лишь несколько реализаций — из множества других возможностей:

- “Постоянные неудачи означают, что я много знаю о том, как терпеть неудачу; если я просто сделаю наоборот, это должно стать путем к успеху”.
- “Некоторые виды здоровой пищи приводят к ожирению, поэтому, отказавшись от них, мне будет легче сбросить вес”.
- “Поскольку я ленив, у меня есть мотивация находить способы выполнять работу быстрее с меньшими усилиями, и это сделает моего босса счастливым”.
- “Когда я думаю, что предложение совершенно безумное, размышления о том, как это могло бы быть правдой, иногда могут привести к новому полезному пониманию”.
- “Несмотря на то, что это может быть для вас в новинку, вы обнаружите, что замечаете, когда вы и другие люди используете слова “несмотря на то”, и станете лучше осознавать изменения в отношении и мировоззрении, которые происходят в результате этого”.

Поскольку добавление более полезного голоса может принести огромную пользу, что произойдет, если мы добавим несколько из них, говорящих одновременно, как припев? В следующей главе я расскажу, как это сделать.

6 Слуховая перспектива

Слово “перспектива” может показаться неуместным в книге о внутренних голосах, потому что это слово обычно понимается визуально, как способ видения событий или определенная точка зрения. Слово “перспектива” часто используется абстрактно или метафорически, в отличие от конкретного описания или инструкции о том, что делать. Если кто-то когда-либо говорил вам: “Я хотел бы, чтобы вы могли лучше взглянуть на эту проблему”, вы, вероятно, понятия не имели, как этого добиться, даже если вам это показалось хорошей идеей. Человек, говоривший с вами, сообщил общий результат, но не указал

конкретного способа его достижения, что часто бывает правдой, когда люди дают советы — или проводят психотерапию.*

Визуальная перспектива в данный момент

Существует много различных видов перспективы, и это может помочь сначала проиллюстрировать их в визуальной системе, где они более знакомы и их легче описать, прежде чем переходить к слуховой системе.

По сути, слово "перспектива" используется в ситуациях, в которых мы переживаем что-то по отношению к чему-то другому, "внешний вид вещей относительно друг друга". Это то, что мы делаем бессознательно тысячи раз в день, потому что важно знать, как вещи вокруг нас связаны друг с другом. Если я хочу взять что-то, лежащее на столе, мне нужно знать его местоположение по отношению ко мне, чтобы сделать это.

На картине, когда мы видим похожие объекты (например, деревья), нарисованные в разных размерах, мы не видим их изолированно; мы видим их по отношению друг к другу. Из-за нашего опыта восприятия вещей в реальном мире мы воспринимаем те, что поменьше, как находящиеся дальше, создавая ощущение дистанции и глубины, даже несмотря на то, что картина на самом деле плоская. Если бы на картине были изображены мышь и человек одинакового размера, поскольку мы знаем, что мышь на самом деле намного меньше человека, мы бы либо увидели мышь намного ближе к нам, чтобы объяснить это, либо предположили, что мышь была намного больше обычного, гигантская мышь.

Более широкий контекст Создает перспективу

Один из способов описать большинство проблем или несчастий заключается в том, что мы развиваем туннельное видение, узко фокусируясь на проблеме, игнорируя все остальное, что ее окружает. Расширение нашего поля зрения, включающее гораздо больше того, что происходит одновременно в данный момент, обеспечивает более широкий

контекст, который буквально становится все шире и масштабнее, в котором мы видим проблему в связи с тем, что ее окружает, “общую картину”, включающую гораздо больше информации.

Например, если у вас проблема с водопроводом, и вы сосредотачиваетесь только на этом, это может показаться непосильным. Вы можете даже перейти к другим ответам, например: “О, это несправедливо; такие вещи случаются в самое неподходящее время”, — образ мыслей, который уводит вас в неприятный и несправедливый мир переживаний - и полностью уводит от вашей проблемы. Но если вы расширите свое внимание, включив в него все другие аспекты вашего дома, которые хорошо функционируют, обеспечивая вам тепло и безопасность, или подумаете о том, каково было бы вообще не иметь водопровода, вы сможете рассмотреть проблему с водопроводом в перспективе, связав ее с другими вещами или событиями, которые могли бы иметь случиться с тобой, но этого не произошло.

Если рассматривать проблему в более широком контексте, она обычно кажется гораздо меньше и ее легче решить. Дополнительная информация, включенная в общую картину, может даже послужить основой для решения, которое было недоступно, когда вы сосредоточились исключительно на проблеме. Если у вас когда-либо была серьезная утечка в трубе и вы пытались ее остановить, расширение области применения, включив в нее главный запорный клапан, чрезвычайно поможет.

Много лет назад у меня был друг, который часто фокусировался очень узко. Однажды мы вместе работали над грузовиком, надевали шланг радиатора. Он деловито затягивал металлический зажим отверткой и был озадачен, потому что шланг все еще был ослаблен, даже после того, как он затягивал его в течение некоторого времени. Наконец шланг начал сворачиваться и мяться, и он понял, что он соскользнул с металлической трубки в задней части радиатора. Он был так

сосредоточен на шланге и зажиме, что не заметил чего-то очень очевидного, находившегося всего в нескольких дюймах от него. В другой раз он использовал перочинный нож, чтобы разрезать бечевку, которой была связана гроздь фруктовых деревьев, которые мы собирались посадить. Он не обращал внимания на то, что держал вязанку деревьев левой рукой; как только нож перережет бечевку, она попадет прямо ему в руку. Когда я предупредил его об этом, он убрал руку.

Когда врачу приходится сообщать кому-то плохие новости о серьезном заболевании, он или она обычно говорит только о проблеме и о том, что нужно сделать. Человек, получающий плохие новости, обычно думает о болезни изолированно и может очень расстроиться. Помимо ужасного самочувствия, возникающий в результате стресс не помогает пациентам принимать трудные решения об альтернативах лечения, а также не способствует их выздоровлению.

Теперь представьте, что вместо этого ваш врач сделал следующее: "Если бы мы сделали компьютерную томографию или МРТ всего вашего тела и выставили их на обозрение [жестикулируя, как будто выводим серию из дюжины или более изображений на полупрозрачный экран], мы бы обнаружили, что почти все они показали бы, что ваше тело функционирует здоровым образом, быстро и адекватно реагируя на любую временную травму или дисбаланс. Теперь [размещаю еще одно изображение] в этой области существует серьезная проблема, с которой нам нужно что-то сделать".

Просмотр изображения болезни или травмы в сопоставлении со всеми этими другими (воображаемыми) образами здорового функционирования создал бы гораздо более широкую перспективу, в которой болезнь казалась бы гораздо менее значимой и менее расстраивающей, а перспективы лечения и выздоровления казались бы намного лучше.

Перспектива в пространстве и времени

Другой вид перспективы заключается в том, чтобы увидеть событие, произошедшее в одном месте и в другое время, по отношению к другому в другом месте и в другое время. Если кто-то, кто вам небезразличен, хмурится на вас, было бы легко предположить, что он сердится на вас и расстраивается. Однако, если вы вспомните, что он потерял работу пару дней назад, вы можете увидеть его несчастье в связи с этим прошлым событием и, возможно, почувствовать некоторое сострадание к тому, что он переживает, - совсем другая реакция, которая, вероятно, будет более полезной, чем расстраиваться. Когда вы создаете такого рода перспективу, вы соединяете образ хмурого взгляда и воспоминание о потере работы, создавая одновременное представление двух событий вместе.

Всякий раз, когда мы планируем, мы думаем о том, что мы можем сделать сейчас, в связи с тем, как это повлияет на то, что произойдет позже, в последовательности событий. "Если я выеду до 3 часов, я избежу пробок в час пик". "Если я тщательно подготавлиюсь, то буду доволен результатом". "Если я сейчас откажусь от этого сладкого десерта, я смогу наслаждаться стройным телом, которое всегда будет чувствовать себя хорошо". Это соединяет два разных изображения в последовательности, в которой одно следует за другим, возможно, с маленькой стрелкой для обозначения причины и следствия. Другой способ сделать это - создать короткий кадровый ролик такого рода связи.

Перспектива с множеством положительных сторон

Еще один вид перспективы возникает в результате наблюдения неприятного события и одновременного наблюдения нескольких приятных. Например, вы можете буквально видеть чье-то раздражающее поведение бок о бок с несколькими изображениями тех времен, когда вы по-разному наслаждались общением с этим человеком. Одновременное восприятие всех этих позитивных образов вместе с неприятным

обеспечивает сбалансированную перспективу, которая была бы утрачена, если бы вы рассматривали раздражающее поведение только изолированно.

Перспективный фильм

Мы также склонны извлекать проблемный опыт из потока времени. Если вы видите неподвижное изображение проблемного события, оно изолирует его от всех событий, которые предшествовали ему, и всех тех, которые последовали за ним. И поскольку неподвижная картинка не меняется, кажется, что она длится целую вечность, усиливая неприятность. Легко почувствовать себя застрявшим в неприятных ощущениях, которые возникают в результате. Это то, что часто случается с людьми, страдающими посттравматическим стрессовым расстройством или другими травмирующими воспоминаниями. Хотя такого рода концентрация иногда может быть полезна при изучении проблемы, чтобы увидеть, что можно сделать, узкий взгляд часто упускает из виду ту самую информацию, которая нам нужна для того, чтобы начать двигаться к решению.

Когда вы видите, как друг или партнер совершает поведение, которое вас особенно раздражает, если это поведение представляет собой неподвижную картинку, заполняющую ваше поле зрения, вы таким образом потеряли перспективу. Если вы позволите этой неподвижной картинке превратиться в фильм, включающий в себя то, что произошло раньше, и то, что произойдет позже, вы, вероятно, обнаружите много-много приятных событий. Когда вы видите, что эта раздражающая привычка встроена в поток всех событий за этот большой промежуток времени, она обычно кажется гораздо менее важной, менее расстраивающей и ее гораздо легче либо принять, либо начать работать над решением.

Подводя итог, мы можем получить перспективу, рассматривая событие в его более широком контексте в данный момент, в связи с каким-либо другим будущим или прошлым

событием или в более широком потоке событий, которые произошли до и после этого события. Мы можем получить точно такую же перспективу в слуховой системе.

Например, если кто-то делает критический комментарий, и он занимает все ваше внимание, это может быть довольно разрушительным. Но если вы также вспомните все комплименты, которые один и тот же человек сказал вам как до, так и после критического комментария, это расширение ваших временных рамок может представить этот комментарий в аудиальной перспективе. Это значительно облегчает выслушивание критического комментария, а затем рассмотрение того, можно ли это использовать для обратной связи. Это может быть очень точная информация о вашем поведении, о которой важно знать и с которой нужно что-то делать - даже если она передается плохо. Или это может быть только информация о разочаровании говорящего, так что на самом деле это имеет к вам очень мало отношения, и вы можете спокойно игнорировать это.

Слуховая перспектива

Мы часто фокусируем наш "туннельный слух" на одном голосе, игнорируя тон голоса, другие голоса или все другие фоновые звуки. Вы можете расширить сферу своего слуха, включив в него все эти звуки вокруг вас, чтобы создать более широкий слуховой контекст: "большой звук", который может создать ту же перспективу, что и "общая картина".

Вы можете соотнести то, что кто-то говорит в одном месте и в другое время, с чем-то в другом месте и в другое время, либо из прошлого в настоящее, либо из настоящего в будущее. Воспоминание о том, что кто-то сказал давным-давно, может оказаться полезным для вас в настоящем или может помочь в прогнозировании того, что кто-то может сказать в будущем. Вы можете решить отказаться от чего-то, чего хочет маленький ребенок, сказав: "Нет, ты не можешь этого получить", и надеясь позже услышать: "Спасибо, мама, я так рад, что ты была тверда

со мной; это избавило меня от многих неприятностей”.

Слышать один голос в окружении множества других будет знакомо любому, кто слушал пение хора. Хотя обычно участники хора поют одни и те же слова, иногда с разными мелодиями, в некоторых хоровых произведениях переплетаются разные слова, а также разные мелодии. Это создает в слуховой системе ту же перспективу, что и видение одного изображения в окружении других в зрительной системе. И поскольку это то, чему многие люди не научились делать, это может стать особенно мощным новым способом получения представления о неприятном негативном голосе. Такого рода слуховая перспектива была разработана Джоном Макуиртером, консультантом, терапевтом и тренером, который придерживается подхода, который он называет развивающим поведенческим моделированием.

Стенограмма демонстрации слуховой перспективы

Стив Андреас: Я хотел бы продемонстрировать один из способов получить представление о тревожном голосе в слуховой системе, используя процесс, которому я научился много лет назад у Джона Макуиртера. Мне не нужно знать никакого контента. Это может быть ваш собственный голос, или чей-то другой голос, или это может быть даже звук, в котором нет слов. (Тим вызывается добровольцем.) Тим, сначала я хочу, чтобы ты прислушался к этому голосу и убедился, что он все еще вызывает у тебя дискомфорт....

Тим (смотрит вверх, а затем вниз налево и хмурится): Да, это точно так.

Стив: Похоже, сначала ты получаешь картинку, прежде чем услышишь голос. Это правильно?

Тим: Да.

Стив: Это прекрасно. Мы все еще можем использовать голос. Это твой голос или чей-то еще?

Тим: Это мой голос.

Стив: Хорошо, значит, ты разговариваешь сам с собой. Где ты слышишь этот голос?

Тим: За моей головой, немного вправо.

Стив: ХОРОШО. Теперь просто позвольте этому голосу идти туда, куда идут голоса, когда вы их не слушаете, и подумайте о четырех случаях в вашей жизни, когда ваш собственный голос служил для вас мощным позитивным ресурсом, возможно, комментируя хорошо выполненную работу, или говоря "Вы можете это сделать", или какую-то другую поддержку. Подумайте о них по очереди и прислушайтесь к тому, что каждый из них хочет сказать, и к тональности, пока у вас не получится четыре из них.... (Тим кивает.)

Стив: Теперь расположите эти четыре голоса вокруг своей головы, более или менее равномерно, там, где вам кажется подходящим — возможно, один спереди, один сзади и по одному с каждой стороны, оставив пустое пространство сзади и справа, где вы слышали этот тревожный голос. Когда вы услышите, как все эти четыре голоса говорят одновременно, вам будет труднее расслышать детали того, что они говорят, но вы все равно сможете услышать тональности и понять общий характер того, что они говорят. Дайте мне знать, когда это будет настроено, чтобы все четыре голоса говорили одновременно, что-то вроде припева с разными партиями.... (Тим кивает.)

Стив: ХОРОШО. Теперь верните этот тревожный голос обратно, чтобы он присоединился к остальным четырем, и послушайте все пять голосов одновременно. Обратите внимание, не изменяет ли это каким-либо образом вашу реакцию на этот голос....

Тим: Теперь это дальше и не так громко. Я чувствую себя лучше; это легче слушать. Я могу слышать кое-что из того, что он говорит, как полезную информацию, в то время как раньше я просто замечал свои плохие чувства.

Стив: ХОРОШО. Здорово. У кого-нибудь есть какие-нибудь вопросы к Тиму?

Тесс: Смогли ли вы понять, что говорили пять голосов, когда все они говорили одновременно?

Тим: Нет. Я знал, что они были там, и я мог различать обрывки, и смысл был там, но на самом деле я не мог слышать все пять голосов одновременно.

Стив: Это типично для большинства из нас, и важно предупреждать людей об этом, иначе они могут подумать, что выполняют процесс неправильно. Однажды я встретил женщину, которая родилась слепой и прозрела только в возрасте около 30 лет. Она могла одновременно прослушивать восемь разных динамиков, как если бы у нее был восьмидорожечный магнитофон. Но очень немногие люди могут это сделать, и это не обязательно для того, чтобы этот процесс сработал.

Тим: Когда у меня одновременно заговорили четыре голоса ресурса, я почувствовал, что сижу в большом, удобном мягком кресле, как будто голоса буквально поддерживали меня физически.

Стив: Это приятная спонтанная синестезия; вы испытали позитивные голоса как кинестетическое чувство поддержки.

Когда все пять голосов слышны одновременно, четыре ресурсных голоса обеспечивают слуховой фон для того, чтобы действительно услышать проблемный голос, вместо того, чтобы просто быть подавленным плохими чувствами, которые он вызывает, когда его слышат в одиночестве. Некоторые люди думают об этом как о том, что "Четыре голоса ресурсов пересиливают голос проблемы", или о каком-то другом описании, которое предполагает конфликт или конкуренцию, но это менее полезный способ понимания этого процесса. Голоса ресурса не расходятся во мнениях по поводу одного события, говоря "но". Они просто все одновременно говорят о разных событиях, говоря "и", обеспечивая более сбалансированную перспективу.

Если бы первоначальный тревожный голос принадлежал

кому-то другому, я бы попросил Тима выбрать четыре голоса других людей. Причина, по которой необходимо убедиться, что голоса ресурсов и вызывающий беспокойство голос принадлежат либо вам, либо кому-то еще, заключается в том, чтобы избежать любого возможного конфликта между вашими собственными взглядами и чьими-либо еще. Например, если бы тревожный голос был вашим собственным, а ресурсные голоса принадлежали кому-то другому, было бы легко подумать: "Они могут не соглашаться со мной, но я знаю лучше", или какой-нибудь другой конфликт в этом роде. Насколько это возможно, мы хотим внести изменения, которые позволят избежать создания какого-либо дополнительного конфликта.

Схема процесса слуховой перспективы

Теперь вы можете выполнить тот же процесс, что и Тим. В идеале вы бы сделали это с другим человеком, чтобы один из вас мог прочитать инструкции, а другой мог расслабиться и полностью посвятить себя следованию инструкциям.

После того, как один человек проделает этот процесс, вы можете поменяться ролями, чтобы вы оба могли испытать это на себе. Многим людям гораздо легче прислушиваться к своему внутреннему опыту, если они закрывают глаза во время выполнения процесса. Но если вам легче делать это с открытыми глазами, это прекрасно.

1. Выберите голос. Подумайте о тревожном голосе и обратите внимание на свою эмоциональную реакцию на то, что он говорит.... Обратите внимание на местоположение голоса и на то, ваш это собственный голос или чей-то еще.... Затем временно отложите этот голос в сторону.

2. Запомните позитивные голоса. Вспомните четыре голоса ресурса, моменты, когда вы (или кто-то другой) положительно отзывались о чем-то, что вы только что сделали, или говорили что-то еще поддерживающее. Если проблемный голос принадлежит другому человеку, ресурсные голоса также должны принадлежать кому-то другому; если проблемный голос

- ваш собственный голос, ресурсные голоса также должны быть вашими. Слушайте каждый голос по очереди, обращая внимание как на слова, так и на тональность, а также на то, что вы чувствуете в ответ на это....

3. Упорядочьте голоса. Расположите эти голоса вокруг своей головы, оставив место для расположения беспокоящего голоса, чтобы вы могли слышать все четыре голоса, говорящие одновременно. Будет труднее расслышать детали, когда они все будут говорить, но вы все равно сможете расслышать тональности и уловить смысл....

4. Включите тревожный голос. Позвольте беспокоящему голосу вернуться на свое место и послушайте, как все пять голосов говорят одновременно....

5. Обратите внимание на свой ответ. Обратите внимание, как меняется ваша эмоциональная реакция либо по интенсивности, либо по качеству, либо и по тому, и по другому....

6. Тест. Через несколько минут — или дольше — вы можете проверить, насколько хорошо продолжалось изменение. Просто вспомните тревожный голос и обратите внимание на свою реакцию на него. Выясните, по-прежнему ли ваша реакция отличается от той, что была до прохождения процесса слуховой перспективы. Как правило, изменение будет длиться без каких-либо других действий. Всякий раз, когда вы слышите тревожный голос, вы снова будете испытывать более комфортные чувства, которые были у вас, когда вы впервые услышали все пять голосов вместе.

Когда изменения, вызванные этим методом, не продлятся долго, вам может потребоваться повторить процесс, используя голоса из разных времен и мест. Если вы делаете это несколько раз безуспешно, обычно это указывает на то, что продолжающий огорчать тревожный голос способствует какому-то другому важному результату. Например, быть расстроенным из-за голоса может быть полезно для того, чтобы

заставить супруга каким-то образом помочь вам или избежать какой-то неприятной задачи или обязанности. В этом случае вам нужно найти какой-то другой способ получить помощь или какое-то другое эффективное поведение, которое можно использовать, чтобы избежать выполнения задачи. Иногда это так же просто, как научиться говорить: "Дорогая, мне нужна здесь помощь" или "Нет, я не хочу этого делать", вместо того, чтобы использовать свои плохие чувства, чтобы влиять на окружающих вас людей.

Нет ничего особенного в использовании четырех поддерживающих голосов; это хорошее число, которое хорошо работает. Но вы также можете использовать три или больше, и эти дополнительные варианты могут лучше подойти определенным людям. Использование трех голосов облегчило бы прослушивание деталей; прослушивание пяти или более голосов могло бы усилить припев, даже несмотря на то, что детали того, что они говорят, было бы труднее расслышать.

Далее я рассмотрю несколько дополнительных полезных способов разговора с самим собой в начале дня, чтобы вы могли начать свой день в хорошем состоянии. Если вы хорошо начинаете день, гораздо легче поддерживать хорошее самочувствие перед лицом последующих неприятных событий. Это гораздо проще, чем начинать плохо, а потом работать над тем, чтобы это изменить.

7 Начало вашего дня

Некоторые люди вскакивают с постели по утрам, стремясь поскорее начать день, в то время как другие продолжают нажимать кнопку повтора на своем будильнике, а затем с трудом поднимаются с постели. То, как вы начинаете день, скорее всего, задаст темп на весь оставшийся день. Если вы начнете с энтузиазма и воодушевления, вам будет намного легче поддерживать это состояние, несмотря на любые трудности, которые могут возникнуть позже. Но если вы начинаете день обескураженным или в каком-то другом неприятном настроении,

то вам придется вывести себя из этого состояния, чтобы почувствовать себя лучше, что обычно гораздо сложнее.*

Что часто имеет значение, так это то, что вы сначала говорите себе, когда выходите из сна. Вы можете проснуться в ответ на звонок будильника, или в ответ на свет, или на звуки пробуждения других людей в доме. Когда вы начинаете просыпаться и ощущать окружающий мир, какие первые слова приходят вам в голову? Что было первым, что вы сказали себе этим утром? ...

Как насчет вчерашнего утра? ...

Теперь проверьте несколько других недавних утренних сообщений. Что вы сказали тогда, и как это задало тон на весь оставшийся день? ... Теперь обратите внимание на все тональные качества этого внутреннего голоса — тон, громкость, темп, колебания и так далее....

Если вы сказали что-то вроде: "О Боже, мне сегодня нужно идти на работу" обескураживающим тоном, вам, вероятно, пришлось изрядно потрудиться, чтобы встать с постели и отправиться в путь, и такое отношение, скорее всего, сохранится до конца дня.

С другой стороны, если бы вы сказали что-то вроде: "Вау, какой из моих проектов я должен выполнить первым?" восторженным тоном, то встать с постели, вероятно, было бы очень легко, и потребовалось бы действительно неприятное событие, чтобы изменить ваш позитивный настрой.

Программируй свое утро

Если вы хотите изменить то, как вы разговариваете сами с собой по утрам, есть шесть простых шагов:

1. Желаемый результат. Сначала подумайте о том, как бы вы хотели чувствовать себя, начиная свой день....

2. Желаемый разговор с самим собой. Какие слова вы могли бы сказать (или спеть) про себя, и какой тон и темп голоса вы могли бы использовать, чтобы создать это чувство? ...

3. Определите реплики. Затем обратите внимание на то, что вы увидите, услышите или почувствуете, когда впервые начнете просыпаться, а затем произнесите (или пропойте) эти слова про себя....

4. Проверьте наличие возражений. Обратите внимание на любые возражения или чувство беспокойства, которые могут возникнуть у вас по поводу этого....

5. Удовлетворяйте возражения. Если у вас есть какие-либо возражения, определите любые проблемы либо с выбранными вами словами, либо с их тональностью и темпом. Затем подстраивайте под себя то, что вы говорите (или поете), или то, как вы это произносите (или и то, и другое), пока не будут удовлетворены все возражения или опасения. Когда все аспекты вас будут удовлетворены этим, это будет то, чего вы хотите, и это должно произойти спонтанно и надежно....

6. Репетируйте и тестируйте. Представьте, что вы просыпаетесь в будущем, чтобы проверить, что вы сделали. Испытайте, на что это будет похоже завтра утром, когда вы впервые начнете осознавать, что просыпаетесь, и обратите внимание на то, что происходит....

Если ваше утреннее предложение произносится автоматически, вы закончили. Если этого не произойдет, возможно, вам придется повторить это еще несколько раз, как только вы начнете просыпаться, чтобы сделать это автоматически, или вам, возможно, придется сделать несколько шагов назад и скорректировать то, что вы говорите про себя, или используемую тональность.

Далее я хочу предложить вам несколько более сложный способ начать день, который можно использовать для решения самых разнообразных проблем, а также для достижения положительных результатов.

Вести себя “Как будто”

Джорджио Нардоне и Клодетт Портелли в своей книге

"Познание через изменение" используют следующую инструкцию как часть своей работы с клиентами. Это очень интересный метод, который можно использовать для изменения любой проблемы, установив внутренний голос, который инициирует повседневный образ мышления и поведения.

В течение следующих недель я бы хотел, чтобы вы задавали себе этот вопрос. Каждый день, утром, спрашивайте себя: "Что бы я сделал сегодня по-другому, если бы у меня больше не было моей проблемы или если бы я излечился от своей проблемы?" Среди всех вещей, которые приходят вам на ум, выберите самую маленькую, минималистичную, но конкретную вещь и примените ее на практике. Каждый день выбирайте что-то маленькое, но конкретное, как будто вы уже преодолели свою проблему, и добровольно применяйте это на практике. Каждый день выбирайте что-то новое. (Нардоне и Портелли, 2005, стр. 73)

Прежде чем читать дальше, сделайте паузу и перечитайте приведенную выше инструкцию, возможно, несколько раз, чтобы вы могли ее запомнить. Затем подумайте о проблеме, которая у вас есть, и живо представьте, что вы действительно выполняете эту инструкцию завтра утром....

Затем представьте, что вы делаете это на следующее утро....

А затем представьте, что вы делаете это еще несколько раз по утрам в течение недели или около того....

Затем проанализируйте свой опыт и обратите внимание, как эта инструкция перенаправила ваше внимание и как вы отреагировали на это....

Эта инструкция является примером задания или домашнего задания, в котором кому-то даются конкретные инструкции о том, что делать вне сеанса терапии, чтобы создать или поддержать желаемое изменение. Многие из вмешательств Милтона Эриксона побуждали клиентов делать определенные вещи, которые могли бы изменить то, как они воспринимали

свои проблемы. Часто эти инструкции были озадачивающими и таинственными, и часто они были даны в гипнотическом трансе, чтобы усилить их воздействие и убедиться, что они были выполнены.

Эриксон часто говорил о внесении небольшого изменения, которое положило бы начало эффекту снежного кома, перерастающему в гораздо более масштабное и долговременное изменение. Однако это, безусловно, не относится ко всем нашим попыткам измениться. Мы часто вносим небольшие изменения, и они совсем не растут как снежный ком. Мы можем приложить некоторые усилия, принять решение, а затем быстро вернуться к нашему старому поведению. В чем разница между небольшим изменением, которое принесет пользу, как снежный ком, и тем, которое этого не сделает? В этой инструкции есть много различных элементов, которые поддерживают друг друга и которые приводят к каскаду изменений.

Элементы метода

“Что бы я сделал сегодня по-другому, если бы у меня больше не было моей проблемы или если бы я излечился от своей проблемы?” - это очень интересная инструкция. Он использует категоризацию “как будто” или притворяется, что клиент оправился от проблемы, чтобы создать воображаемый мир, в котором может произойти все, что угодно, свободный от ограничений реального мира. Это нейтрализует любые возражения, основанные на суждениях, которые могут возникнуть у кого-либо о том, что инструкции невыполнимы, нереалистичны, глупы, бестолковщина и так далее. Это также переключает ваше внимание с проблемы на решение — на то, каково было бы оправиться от проблемы.

В этом выдуманном мире вас спрашивают: “Что бы я сделал по-другому?” Этот вопрос фокусирует ваше внимание на том, что вы можете активно делать, что отличается от того, что вы делали раньше, — в отличие от пассивной надежды на то, что какие-то изменения волшебным образом придут от терапевта

или кого-то еще. Это постоянно фокусирует ваше внимание на решении, а не на проблеме — и это будет верно, даже если вы на самом деле не делаете ничего из того, о чем думаете.

Фраза “Среди всего, что приходит вам на ум” предполагает, что многие вещи придут вам на ум, сосредоточив внимание на всех вещах, которые вы сделали бы по-другому, если бы ваша проблема была решена.

Инструкция “Выберите самую маленькую, минималистичную, но конкретную вещь и примените ее на практике”, по-видимому, облегчает задачу, сводя к минимуму любое остаточное нежелание. Однако для того, чтобы выбрать самую маленькую вещь, вы должны подумать обо всех вещах, о которых вы подумали. Размышления обо “всех этих вещах” укрепляют каждую отдельную вещь, связывая ее со всеми остальными. Если бы вам сказали: “Просто выберите одну вещь, которую вы бы сделали по-другому”, вам не пришлось бы думать обо всех них. Инструкция выбрать самую маленькую вещь, кажется, сводит задачу к минимуму, но на самом деле она делает ее более эффективной, потому что привлекает ваше внимание ко всем вещам, которые вы бы сделали по-другому.

Фрейм “как если бы” связывает фразу “Что бы я сделал по-другому” с “если бы у меня больше не было моей проблемы или если бы я оправился от своей проблемы”. Затем, когда вы действительно совершаете одно из конкретных действий, это делает его реальным, выводя его из категории “как будто”. Поскольку это реальное поведение связано с выздоровлением, это подразумевает, что в равной степени реально и то, что проблема уже преодолена. Обычно это происходит совершенно вне вашего сознательного осознания; вы только заметите, что ваша жизнь налаживается или что ваша проблема несколько разрешилась.

Другой способ описать это так: каждое утро вы думаете о том, что избавились от проблемы, а затем выполняете определенное поведение, подтверждающее подразумеваемое восстановление. Поскольку каждое утро начинается с осознания

того, что вы справились с проблемой, вполне вероятно, что вы также будете думать о ней, сознательно или бессознательно, в другое время в течение дня. Эта инструкция была бы и близко не такой эффективной, если бы ее давали вечером — если, возможно, не было явного предложения продолжать делать это во сне во время сна.

Вы должны выбрать “самое маленькое, минималистичное”, что нужно сделать, чтобы задача казалась легкой. Однако на самом деле не имеет значения, насколько мала задача; она все равно создаст связь между выполненной “мелочью” и восстановлением. Если улыбка является признаком счастья, то не имеет значения, насколько она мала или кратковременна.

Поскольку вы делаете это в течение нескольких недель, и каждое утро вам приходится выбирать другую самую маленькую вещь, которую вы бы сделали, если бы выздоровели, каждый день вам придется выбирать несколько большую вещь из оставшихся, о которых вы подумали.

Если вы увеличите список, включив дополнительные мелкие предметы, которые могли бы указывать на выздоровление, это означает, что вы будете думать о решении еще чаще, просматривая эту большую категорию вещей, чтобы выбрать самый маленький. И если вы вообще настроены оппозиционно или бунтарски, вы можете решить сделать что-то более масштабное, что даст вам возможность немного сопротивляться, в то же время выполняя общую задачу. Если вы сделаете что-то более масштабное, это будет еще лучшим доказательством того, что вы выздоровели.

Более того, поскольку каждое утро вы делаете что-то новое из категории “что бы я сделал, если бы выздоровел”, вскоре появится группа вещей, которые вы уже сделали и которые указывают на то, что вы выздоровели. Эта группа переживаний с каждым днем будет становиться все больше и убедительнее, предоставляя с течением времени все больше и больше доказательств того, что выздоровели.

Размышления о действиях, которые указывают на выздоровление, и выполнение одного из них каждый день также повысят вашу чувствительность к тому, когда вы совершаете эти действия спонтанно в течение дня. Например, если улыбка или смех - это два вида поведения, и вы обнаруживаете, что улыбаетесь или смеетесь где-то в течение дня, вы будете склонны замечать, что вы спонтанно улыбнулись или рассмеялись, вместо того, чтобы игнорировать это. Спонтанная реакция - еще лучшее доказательство того, что вы выздоравливаете, чем преднамеренное действие.

И если вы откажетесь выполнять задание, вы, вероятно, все равно будете думать о нем каждое утро, возможно, даже чаще, чем если бы вы это сделали. Даже мысль о задаче повысит вашу чувствительность ко всем формам поведения, которые могли бы указывать на то, что вы справились с проблемой. Эта внутренняя репетиция повысит вероятность того, что вы совершите одно (или несколько) из описанных действий, а также повысит вероятность того, что вы заметите их, когда они произойдут спонтанно.

Эта инструкция - прекрасный пример того, как упаковать в задачу множество подтекстов и предпосылок, большинство из которых будут полностью за пределами понимания человека. Эта инструкция будет работать так же хорошо, когда вы поймете ее структуру, и вы также можете давать инструкции самому себе, а не получать указания от кого-то другого.

Использование этого метода в целом

Инструкции можно сделать более обобщающими, изменив их формулировку таким образом, чтобы они касались не проблемы, а положительного результата, который расширил бы вашу находчивость, креативность, удовольствие и так далее. Выберите какой-нибудь положительный результат, изменение, которое вы хотели бы внести, а затем спросите себя: "Что бы я сделал сегодня по-другому, если бы у меня был свой результат?"...

Например, предположим, что ваш результат заключается в улучшении отношений с вашим партнером. Каждое утро думайте обо всех вещах, которые вы бы сделали, если бы это уже было правдой. Не могли бы вы говорить более мягким тоном? Стали бы вы слушать дольше, даже если то, что она говорит, вам не так уж интересно, или вы слышали это много раз раньше? Не могли бы вы нежно прикоснуться к ней, когда будете о чем-то просить? Стали бы вы чаще думать о ее желаниях или о том, что она сочла бы приятным? Сделайте паузу, чтобы выбрать положительный результат, а затем подумайте о ряде вещей, которые вы бы сделали, если бы он уже был достигнут....

Каждый день выбирайте самое маленькое из того, о чем вы думаете, и действительно делайте это. Каждый день выбирайте себе другое занятие. Скоро вы поймете, насколько это полезная и эффективная задача.

Нардоне и Портелли разработали свое вмешательство, исходя из теоретической и практической ориентации, которую в целом можно охарактеризовать как стратегический подход, существенно отличающийся от описанного в этой книге. Хотя у них разное образование, их инструкции включают ряд фундаментальных принципов, в то время как некоторые другие отсутствуют.

Первым и наиболее очевидным недостатком является отсутствие четкого процесса разработки четко сформированного результата, чтобы быть уверенным, что результат действительно достигнет того, чего вы хотите. Я подробно описываю процесс для этого в главе 9.

Другим серьезным упущением является отсутствие какой-либо явной проверки соответствия, чтобы быть уверенным, что достижение результата сохранит другие желаемые результаты человека. Даже такой простой вопрос, как: "Есть ли у какой-либо части вас какие-либо возражения против того, чтобы делать что-либо из этих вещей?" начал бы изучать, каким образом предлагаемое решение может иметь недостатки или проблемы, которые будут препятствовать или

блокировать его достижение.

Нардоне и Портелли успешно использовали этот паттерн при различных расстройствах пищевого поведения, навязчивых состояниях и компульсиях, а также депрессии — всех серьезных проблемах, которые часто довольно трудно поддаются лечению. Во всех этих проблемах поведение довольно обычное, поэтому я думаю, что маловероятно, что кто-то установил бы результат, который вызвал бы серьезные проблемы.

Однако, если бы это вмешательство было применено к такому результату, как полет на самолете или приобретение какого-либо другого навыка, который мог бы подвергнуть человека или кого-то еще опасности, соответствие могло бы стать серьезной проблемой; надеюсь, об этом позаботились бы в процессе тщательной спецификации результата, который предшествовал инструкции.

Общие и конкретные вмешательства

Это вмешательство является очень общим, с широкой применимостью (любая проблема), поэтому, конечно, существует соответствующий недостаток точности. Некоторые фундаментальные вмешательства, такие как установление взаимопонимания или сосредоточение на решении, являются полезной частью решения широкого спектра проблем. Более конкретные и детализированные вмешательства обычно будут гораздо более эффективными при решении одних проблем или результатов и гораздо менее эффективными при решении других, имеющих иную структуру.

Мой любимый пример этого заключается в том, что фобия имеет структуру, прямо противоположную структуре горя. При фобии кто-то погружается в очень неприятное воспоминание и повторно переживает его, в то время как при горе кто-то выходит из очень приятного воспоминания (Andreas & Andreas, 1989). Если бы кто-то попытался использовать лекарство от фобии при горе (или процесс скорби при фобии), это усугубило бы проблему, а не улучшило. Вот почему я предпочитаю

использовать очень конкретные и детализированные вмешательства, которые точно рассчитаны на то, чтобы делать именно то, чего кто-то хочет - или в чем кто-то нуждается, что не всегда одно и то же. По мере того как разрабатываются все более и более подробные конкретные шаблоны для конкретных проблем или результатов, это становится еще более верным.

Однако любой работающий процесс заслуживает изучения, и приведенная выше инструкция является прекрасным примером. Одним из его больших преимуществ является то, что инструкция сама по себе является полной и не требует каких-либо специальных навыков со стороны человека, использующего ее. Процесс может быть даже изложен в письменной форме, как я сделал здесь, чтобы люди могли попробовать его самостоятельно.

В этой главе я рассмотрел несколько дополнительных способов добавить голос к вашему опыту, чтобы внести полезные изменения. Далее я хочу исследовать ряд очень важных аспектов слов, которые мы используем для описания нашего опыта.

8 Обобщений, оценок, предположений и удалений

Негативный разговор с самим собой имеет много различных аспектов. Обычно это описывает события или нас самих таким образом, что заставляет нас чувствовать себя плохо. Однако он может делать это различными способами, некоторые из которых несколько скрыты, и большинству людей их трудно обнаружить. Среди них обобщения, оценки, предположения и исключения. Когда вы знаете, как их обнаружить, относительно легко соответствующим образом настроить ваше общение и избежать значительных опасностей, которые они иногда представляют.

Обобщения

Слова - это один из основных способов обобщения нашего опыта, очень полезный навык. Когда кто-то использует слово "стул", мы сразу понимаем, что это нечто, на чем мы можем

сидеть.

Однако у этого навыка также есть несколько очень серьезных недостатков. Например, обратите внимание, какой конкретный образ приходит вам на ум, когда вы читаете слово стул в предыдущем предложении. Что это за стул такой? На что это похоже? Какой он формы, какого цвета? Из чего он сделан? Это новое или старое, и так далее? ...

Как вы полагаете, изображение вашего кресла выглядит так же, как то, которое я имел в виду, когда писал предыдущий абзац? Моим было кресло для конференц-зала отеля с блестящими хромированными металлическими ножками и каркасом и серо-голубой обивкой из грубой ткани.

ваш, вероятно, отличался от моего во многих отношениях. Часто мы думаем о несколько типичном стуле, возможно, деревянном обеденном стуле или каком-то другом распространенном типе стула, который вы могли бы найти в доме. Или вы, возможно, подумали о конкретном кресле, которое является особенным или каким-то образом знакомо вам. Вы, вероятно, не подумали о шезлонге, троне или антикварном кресле.

Когда мы используем одно слово, например стул, для описания широкого спектра предметов, на которых мы можем сидеть, это очень полезный способ организовать наш опыт и донести хотя бы приблизительное представление о нем до кого-то другого. Мы знаем, что нечто, описываемое словом стул, может быть использовано определенным образом, примерно какого оно размера, и что-то о том, из чего оно сделано, как долго оно, вероятно, прослужит и так далее. Для контраста сравните ваше изображение слова стул со словом облако или гора, и вы сможете начать замечать, как много информации может содержать одно слово.

Когда мы идентифицируем несколько различных объектов как стул, мы склонны думать о том, для чего стул может быть использован, и игнорировать все различия между отдельными

стульями. И мы также делаем кое—что еще; мы склонны забывать, что стул можно использовать не только для сидения, но и для многих других целей - заблокировать дверь, произвести впечатление на соседей, отбиться от рычащей собаки и так далее. Во многих сферах нашей жизни это лишь изредка вызывает некоторое непонимание. Вы можете предложить мне стул, и я соглашусь, думая об обычном стуле. Но когда вы приходите со своим музейным креслом, я понимаю, что оно не сочетается ни с одной другой мебелью, которая у меня есть.

Прототип

Образ, который приходит вам на ум, когда вы понимаете слово, когнитивные лингвисты называют прототипом (Лакофф, 1987). Когда мы слышим или видим такое слово, как стул, мы используем наш прототип для представления всех объектов, которые можно было бы описать как стул, а затем реагируем на этот образ-прототип, потому что именно это дает нам значение слова. Обычно это не является существенной проблемой, когда мы думаем о стуле или каком-либо другом физическом объекте, хотя это может быть так. Например, если кто-то предлагает мне "выпить", я могу согласиться, думая о воде, в то время как мой хозяин может иметь в виду алкоголь, крепкий кофе или что-то еще, совсем другое.

Такого рода недопонимание часто становится гораздо более проблематичным, когда мы описываем события, которые являются суждениями друг о друге или о нас самих. Например, когда мы описываем то, что кто—то только что сказал о нас, как критику, это слово — точно так же, как слово "стул" - может описать и вызвать множество переживаний, которые мы испытывали на протяжении длительного периода времени и в самых разных ситуациях. Какой образ мы будем использовать в качестве прототипа, чтобы представить и понять значение этого слова?

Часто мы используем эмоционально заряженное воспоминание о том, что кто-то сказал, критикуя нас в прошлом.

Если мы это сделаем, то будем реагировать на этот образ, а не на настоящее событие. Другой способ отреагировать на чужую критику - это внутренне услышать громкий хор многих критических замечаний, с которыми мы сталкивались на протяжении многих лет. Нынешнее событие может быть очень небольшой критикой того, как мы готовили блюда. Но наша эмоциональная реакция может показаться окружающим непропорциональной, если они не поймут, что мы реагируем на яркие образы из нашего прошлого.

Этот процесс часто происходит ниже уровня нашего сознательного осознания, поэтому мы можем даже не осознавать, что реагируем на эти прошлые события вместо настоящего. Мы можем замечать только ужасные чувства, которые испытываем в результате.

Как только мы помечаем то, что кто-то сказал, как критику, мы, скорее всего, забываем, что одно и то же высказывание может быть помечено как комментарий, обратная связь, честность, хорошая информация, забота или какое-либо другое описание, которое вызвало бы совсем другой прототипный образ и совсем другую эмоциональную реакцию. Это один из многих способов, которыми слова могут заманить нас в неприятную ловушку. Использование другого слова для описания того же самого переживания или набора переживаний порождает новое значение, которое может освободить нас из этой ловушки.

Довольно часто мы сталкиваемся с получением сообщений с выражением признательности или заботы от многих людей подряд, за которыми следует одно сообщение, содержащее критику или неприятие. Что мы обычно делаем? Большинство из нас игнорируют многочисленные признания и заботу, которые мы получили, и чувствуют себя плохо из-за одного отказа. Мы можем даже отмахнуться от всех положительных комментариев взмахом руки, который отбрасывает эти изображения в сторону, часто фактически говоря что-то вроде: "Это не имеет отношения к делу" или "Это не в счет". Это использование нашей

способности обобщать бесполезным образом, и все мы время от времени обнаруживаем, что делаем это.

“Плохой день”

Обычно кто—то говорит: “У меня был плохой день”, что может очень обескуражить - особенно если у нас их несколько подряд. Но что на самом деле означает “у меня был плохой день”? Иногда у нас может быть день, в который кажется, что все идет плохо в течение всего дня, от рассвета до заката. Но почти всегда правда совсем иная — что у нас было одно, два или, возможно, даже несколько дел, которые пошли плохо, и мы обобщили их на весь день, хотя на самом деле остальная часть дня прошла довольно хорошо. Говоря, что у нас был плохой день, мы игнорируем все то, что прошло хорошо, искажая и загрязняя наш опыт и заставляя нас чувствовать себя намного хуже, чем нам действительно нужно. Джон Макуиртер разработал очень простой процесс переоценки такого рода деструктивной чрезмерной обобщенности.

Схема обеззараживания

Используйте этот шаблон для чрезмерно обобщенных переживаний, которые загрязняют все детали общим ощущением. Например, “неудачная ночная прогулка” загрязняет все хорошее, что кто-то мог пережить за этот период времени. Чрезмерное обобщение также имеет тенденцию игнорировать конкретные плохие события, поэтому на них не обращают внимания в деталях, и из них трудно извлечь уроки. Приведенные ниже предложения в кавычках являются инструкциями по этому процессу:

1. “Подумайте о плохом событии, например, о плохой вечеринке, плохом интервью, плохом дне и так далее”. ...

2. “Теперь подумайте о том, что было особенно плохо в этом событии. Это может временно привести к ухудшению вашего самочувствия”. ...

3. “Теперь обратите внимание, что есть много вещей,

которые нейтральны, не связаны напрямую с конкретным плохим событием". (Сделайте паузу, чтобы дать собеседнику возможность поискать примеры.) ... Затем вы можете предложить дополнительные примеры, которые расширят диапазон примеров и еще больше отвлечет внимание человека от конкретного плохого события. "Например, ощущение в задней части вашего колена, цвета того, что вы видите, другие звуки, которые вы слышите, и так далее". ...

4. Теперь продолжайте замечать, что еще связано со всей этой ситуацией, и обратите внимание, что есть аспекты, которые были бы приятными, если бы вы не были отвлечены неприятным событием. Например, пение птиц за окном, другие люди вокруг, приятные воспоминания, о которых вы могли бы подумать, позитивные возможности, которые вы могли бы исследовать, все множество вещей, которыми вы могли бы наслаждаться, если бы вас не отвлекло неприятное событие". ... Приведенные рекомендации сначала направлены на то, что на самом деле произошло в рамках события, а затем распространяются на воспоминания, мысли и образы, на которые вы могли бы обратить внимание в той ситуации; всегда есть позитивные мысли, о которых вы могли бы подумать.

5. "Обдумывая ситуацию в целом, как бы вы подытожили ее сейчас?" ...

Обычно сейчас ситуация воспринимается гораздо более сбалансированно. Тот же процесс также может быть очень полезен для чрезмерно позитивных обобщений, поскольку конкретные негативные события игнорируются и из них невозможно извлечь уроки. (J. McWhirter, personal communication, 2007)

Когда мы описываем самих себя, наша способность обобщать может вызвать еще больше проблем, особенно если люди описывают себя как неудачника, неуспеха или каким-то другим подобным словом. Найдите минутку, чтобы подумать о

том, что означает для вас слово "неудачник"....

Какой образ-прототип вы использовали, чтобы понять это слово? ...

Мой образ неудачника - это не просто кто-то, кто проиграл гонку, или работу, или девушку. На ней изображен заросший щетиной дезориентированный бездомный в лохмотьях, потерявший почти все. Если я опишу себя как неудачника, прототипный образ, о котором я думаю, скорее всего, будет огромным искажением того, кто я есть на самом деле. И моя эмоциональная реакция на представление о себе как о неудачнике, скорее всего, будет несоразмерна тому, что произошло на самом деле, потере работы или отношений.

Когда я использую слово "неудачник", чтобы обобщить о себе в ответ на конкретное событие, такое как потеря работы, это слово имеет тенденцию распространяться во всем пространстве и времени — я неудачник во всех ситуациях, во всем прошлом и в будущем. Это то, что часто называют чрезмерным обобщением, но на самом деле все наши обобщения — какими бы полезными они ни были — являются чрезмерными обобщениями.

Использование слова "неудачник" также очень затрудняет вспоминание всех случаев в моей жизни, когда я в чем-то преуспевал. Эти другие образы успехов могли бы привнести некоторую перспективу в размышления о моей потере и вызвать более находчивый эмоциональный отклик, но думать о себе как о неудачнике мешает этому.

Универсальные слова

Когда мы используем универсальные слова "все или ничего", такие как "все" или "всегда", "никто" или "никогда", наши обобщения становятся еще более явно универсальными. "Я всегда проигрываю". "Я никогда не говорю правильные вещи". "Ни одно из того, что я делаю, никогда не увенчается успехом". Когда люди таким образом обобщают будущее, я обычно прошу их показать мне свою лицензию на гадание.

Обычно они выглядят немного озадаченными, пока я не указываю на то, что они предсказывают будущее, не будучи должным образом обучены и сертифицированы.

Одно—единственное слово или фраза, подобные loser, могут нести в себе очень большой смысловой груз и очень сильно влиять на нас - независимо от того, произносит их кто-то другой или мы используем их для описания самих себя. Что значит сказать, что кто-то неудачник? Это может означать, что у кого-то мало финансовых возможностей, или плохие социальные навыки, или какой-то другой недостаток.

Однако использование слова "неудачник" обобщает это на всю жизнь этого человека, хотя это никогда не было так. У кого-то, кого описывают как неудачника, может быть мало денег или статуса, но при этом много хороших друзей, замечательное чувство юмора, красивый голос и так далее. Использование слова "неудачник" игнорирует все это, создавая впечатление, что человек проиграл во всех аспектах жизни, не только сейчас, но и на протяжении всего прошлого и будущего.

Применение схемы обеззараживания

Паттерн Макуиртера, описанный выше, также может быть использован для любого неприятного чрезмерного обобщения о себе. "Ты никуда не годишься". "Я ничего не могу сделать правильно". И это также может быть использовано для любых позитивных чрезмерных обобщений, которые также могли бы использовать некоторый баланс. Точно так же, как извлечение приятных аспектов негативного обобщения может сделать их доступными для изучения, извлечение неприятных аспектов позитивного обобщения может сделать то же самое.

Это лишь некоторые из многих ловушек, которые подстерегают нас, когда мы используем слова, потому что, за исключением существительных собственных, таких как "Билл Смит", каждое слово - это название для обобщения. Каждое обобщение - это чрезмерное обобщение, которое имеет эти потенциальные недостатки (Andreas, 2006).

Оценки

Когда мы обобщаем события, слова, которые мы используем, могут быть просто описательными обобщениями, такими как стул, маленький или новый. Однако обычно слово также выражает какую-то оценку. Такое слово, как "маленький", может иметь значение "незначительный" или "неважный", а "новый" часто имеет значение "лучше". Многие другие слова, такие как глупый, ленивый или никчемный, выражают гораздо более очевидные негативные оценки.

Если бы внутренний голос сказал: "Я думаю, ты глуп", это могло бы быть неприятно, но это четко сформулировано как мнение, которое есть у кого-то другого о тебе; это не обязательно факт. Поскольку это явно чья-то оценка, если у вас есть другой взгляд на поведение или событие, которые были названы глупыми, вы можете предложить его.

Предложение типа "Я думаю, ты глупый" обычно игнорирует контекст. Кто-то может быть очень глуп в одном контексте и довольно умен в другом, но когда контекст опущен, утверждение кажется универсальным - что вы глупы везде и всегда.

Однако гораздо чаще внутренний голос говорит: "Ты глуп", что является констатацией факта, а не мнением о факте. Это делает гораздо менее очевидным тот факт, что это оценка, которую кто-то другой сделал о вас. Один из способов прояснить это - ответить: "Хорошо, вы считаете меня глупым; какие события или доказательства убедили вас в том, что это правда?" Это может начать раскрывать то, что в противном случае кажется неоспоримым фактом.

Если внутренний голос говорит: "Я глуп", вместо "Ты глуп", оценка звучит еще более как факт. Всякий раз, когда "я" описывает себя, это создает замкнутый круг, распутать который немного сложнее. Хотя иногда люди могут прийти к выводу о себе самостоятельно, обычно это отголосок того, что они слышали от кого-то другого. Они приняли это и начали

описывать себя таким образом. Поскольку они согласны с этим, гораздо труднее придумать альтернативные описания.

Распутывающие оценки

Как я указывал в предыдущей главе, один из способов начать расшифровывать утверждение, которое кто-то делает о себе, - это преобразовать его в утверждение, которое кто-то другой делает о нем. "Послушай, я уверен, что ты не появлялся в этом мире, говоря это самому себе. Когда вы были младенцем, вы даже не понимали слов, не говоря уже о том, чтобы разговаривать сами с собой — вам пришлось научиться этому гораздо позже от других людей вокруг вас. Возможно, вы научились говорить это себе, но на самом деле это то, что сказал вам кто-то другой, так что гораздо точнее сказать "Ты глуп", чем "я глуп"."

После этого первого шага, открывающего циклическое утверждение, ссылающееся на себя, вы можете продолжить вопросом "Кто вам это сказал?", давая понять не только, что это чье-то мнение, но и чье это мнение. Это создает контекст для заявления, потому что тот, кто это говорит, имеет отношение к его истинности и важности. "Что за человек это говорит?" Затем вы можете перейти к вопросу о более широком контексте: "Где вы были? Что только что произошло?" и так далее. Размышление обо всех этих обстоятельствах, которые привели к выводу, что вы были глупы, дает много возможностей спонтанно переоценить этот вывод и подумать об альтернативных значениях.

Использование самореференции

Другой способ разобраться в чем-то вызывающем беспокойство самоутверждении - это осознать, что оценка описывает саму себя, поэтому она применима к самой себе. Если "я" глупо, то само утверждение также должно быть глупым. "Хорошо, если я глуп, тогда говорить "Я глупый", должно быть, глупо". Если голос говорит: "Я никчемный человек", это утверждение само по себе должно быть никчемным. "Я ленив" -

это ленивое утверждение, а “Я бесчувственный”, должно быть, бесчувственно говорить. Большинство людей не замечают этой закругленности, но когда вы указываете на это, это трудно отрицать.

Эта замкнутость применима ко всему, что люди говорят о себе. Попробуйте проделать это сейчас с любым негативным утверждением, которое вы скажете о себе. Подумайте о каком-нибудь общем критическом утверждении, которое вы говорите о себе, а затем поверните его таким образом обратно к самому себе, и вы сможете испытать это на себе....

Когда любое негативное утверждение, относящееся к самому себе, применяется к самому себе, оно имеет тенденцию сводить себя на нет; оно становится намного слабее, как и ваша чувственная реакция на него. Интересно, что эта округлость имеет совсем другой эффект при использовании с положительными описаниями. Если я говорю: “Я умен”, то, по логике вещей, это должно быть разумное высказывание. Это может быть неправдой, но, по крайней мере, это непротиворечиво; утверждение не отменяет само себя (Андреас, 2006).

Предпосылки

В повседневной жизни мы предполагаем очень многое. При написании этой книги я исходил из того, что вы умеете читать по-английски и что слова, которые я напишу, будут иметь для вас смысл. Всякий раз, когда мы используем местоимения типа “он” или “она”, мы предполагаем, что слушатель сможет заполнить пробел подходящим человеком. Если я говорю: “Я не смог найти кошку”, это предполагает, что я, кошка, и что я искал кошку. Эти обычные предпосылки редко вызывают проблемы.

Однако, когда внутренний голос говорит что-то вроде: “Я не могу поверить, насколько я глуп”, глупость больше не является мнением, она становится предполагаемым фактом. Это значительно затрудняет признание того, что на самом деле это все еще мнение. Даже когда вы заменяете это утверждением,

которое делает кто—то другой — “Я не могу поверить, насколько ты глуп”, – это все равно предполагаемый факт. Есть много других способов замаскировать мнение под факт, предполагая его. Вот лишь некоторые из них:

- “Если бы ты стал умным, я был бы очень удивлен”.
- “Проблема возникла из-за твоей глупости”.
- “Если бы ты был умным, этого бы не случилось”.
- “Удивительно, насколько ты глуп”.

Одним из способов распознавания пресуппозиций было бы научиться распознавать 31 лингвистическую форму, которая может быть использована для создания пресуппозиции (Bandler & Grinder, 1975). Это может быть очень полезно для любого, кто терапевтически работает с другими людьми. Но, к счастью, есть гораздо более простой способ обнаружить пресуппозиции: возьмите любое предложение, опровергните его и обратите внимание на то, что все еще верно.

Например, если я отрину первое предложение выше, то получится: “Если бы ты стал умным, я бы не очень удивился”. Предположение о том, что вы не умны, все еще остается в силе. Попробуйте отрицать другие предложения выше, и вы обнаружите, что предполагаемая глупость все еще присутствует в каждом из них....

Конечно, те же самые лингвистические структуры могут быть использованы для создания более позитивных и полезных пресуппозиций. Если вы говорите ребенку: “Я не могу поверить, какой ты умный” или “Меня бы удивило, если бы ты стал глупым”, вы можете предположить интеллект ребенка, что значительно повышает вероятность того, что ребенок примет это как факт. Попробуйте заменить слово “глупый” любым положительным словом в приведенных выше предложениях, чтобы подтвердить, что это правда....

Удаления

Обычные предложения опускают много деталей, чтобы быть

короткими и эффективными. Я могу сказать: "Я не хочу ехать", что приведет к удалению как пункта назначения, так и того, как я бы туда поехал, если бы поехал. Я предполагаю, что слушатель будет знать это и сможет дополнить это из предыдущего сообщения или контекста. Я могу сказать: "Он дал это ей", что не говорит вам, кто эти люди или что было дано. Опять же, обычно более широкий контекст подсказывает вам, что означают местоимения "он", "это" и "она". Кто-то может сказать: "Мне это нравится больше", но это не уточняет, что такое "это" или с чем она это сравнивает. В обычной беседе этот процесс обычно работает довольно хорошо, но иногда он также может привести к запутанным — или забавным — недоразумениям, когда слушатель заполняет удаление неправильным изображением.

Когда мы разговариваем сами с собой, мы используем одни и те же сокращения и местоимения, часто без более широкого контекста, который придавал бы им полное и детализированное значение. Когда мы говорим с самими собой негативно, это может привести к серьезному непониманию и большим страданиям.

"Ты недостаточно хорош"

Например, одна женщина говорила себе: "Ты недостаточно хороша", - и разражалась слезами. Ее мать на самом деле никогда не говорила ей этих слов, но она часто давала советы о том, как сделать что-то по-другому или лучше. Позитивным намерением матери при этом было помочь своей дочери учиться и полностью развить свои способности молодой женщины. Однако из этого дочь сделала вывод, что она никогда не была достаточно хороша, что привело к чрезмерному обобщению, которое десятилетиями мучило ее неуверенностью и сомнениями.

Мое вмешательство было очень простым: я со смехом указал, что то, что она говорила себе, не имело цели — "Достаточно хороша для чего?" "Достаточно ли ты хорош, чтобы

водить машину, достаточно ли ты хорош, чтобы разумно говорить, достаточно ли ты хорош, чтобы написать письмо, достаточно ли ты хорош, чтобы сходить в продуктовый магазин?" Она провела все время по дороге домой и большую часть следующей недели, говоря себе: "Я достаточно хороша, чтобы...", а затем со смехом заполняла пробел чем—то другим, на что она явно была достаточно хороша, включая некоторые вещи, которые ее забавляли, например, "Я достаточно хорош, чтобы участвовать в родео". Это создало новое обобщение о себе, основанное на всех способах, которыми она была достаточно хороша, уравнивая старое обобщение, которое так долго мучило ее.

Точно так же тот, кто мучает себя мыслями: "Я должен быть лучше", может попросить себя восполнить недостающее "лучше, чем что?" Трудоголик, который говорит: "Я должен работать усерднее", может спросить себя: "усерднее чего?" Кто—то, кто называет себя "неудачником", может попросить себя точно перечислить, что она потеряла, а также то, что у нее все еще есть.

Подумайте теперь о чем-нибудь, что вы говорите себе, и определите любые исключения....

Затем задайте себе вопрос, направленный на то, чего не хватает, и задавайте его снова и снова, чтобы построить новое обобщение, создать некоторый баланс в этом аспекте вашей жизни....

Мы действительно не можем избежать использования любого из этих различных аспектов языка, но когда мы понимаем, как они работают, мы можем изучить любое неприятное общение и изменить его так, чтобы оно стало менее неприятным.

В следующей главе я исследую один из самых сложных и сбивающих с толку аспектов языка, отрицание, и его гораздо более полезную противоположность, положительные стороны. Мы узнаем, как превратить негативные утверждения в

позитивные результаты, путь, который может легко привести вас от того, чего вы не хотите, к тому, чего вы действительно хотите.

9 Негативных сообщений и положительных результатов

Негативные сообщения

Слово "негативный" имеет, по крайней мере, два очень разных важных значения. Одно из них эквивалентно "неприятному" или "Мне это не нравится". Например, если бы кто-то сказал: "Ты уродина", и вы хотели бы, чтобы люди думали, что ты хорошо выглядишь, вы, вероятно, восприняли бы это как негативный комментарий. Однако кто-то другой, кто считает, что красивые люди поверхностны и тщеславны, мог бы расценить это как позитив. Такое использование слова "негативный" зависит от ценностей человека, выносящего суждение.

Существует еще одно совершенно иное употребление слова "отрицательный", которое гораздо более конкретно и недвусмысленно, а именно, что утверждение содержит отрицание. Например, такие слова, как *not*, *none* или *never* (не когда-либо), явно указывают на отрицание. Другой формой отрицания является префикс типа *un-* *im-* или *in-*, который означает "не", например, *неуправляемый*, *неточный* или *некомпетентный*.

Предложение "Ты уродина" может быть неприятным, но оно не содержит отрицания. Однако в предложении "Ты некрасиво выглядишь" есть отрицание в слове "нет". Большинство людей сказали бы, что эти два предложения означают одно и то же, но на самом деле люди воспринимают их неуловимо, но существенно по-разному. Попробуйте по очереди говорить: "Я уродина", а затем "Я некрасивая", и обратите пристальное внимание на то, какой образ вы используете, чтобы представить значение каждого предложения в своем сознании....

Если вы не сразу заметили разницу, чередуйте эти два предложения, пока будете обращать внимание на используемые изображения....

Обращение отрицания вспять в двух приведенных выше предложениях предлагает еще один опыт контраста, который может повысить вашу чувствительность к тому, как работает отрицание. Замените "Я уродина" на "Я не уродина", а затем замените "Я некрасивая" на "Я хорошо выгляжу" и обратите внимание, как вы реагируете по-другому....

Когда вы слышите предложение с отрицанием, происходит очень любопытная вещь; вы представляете то, что отрицается, а затем этот образ каким-то образом отменяется, стирается или зачеркивается. Даже если этот образ отменен, он ненадолго остается в вашем сознании, что привлекает к нему ваше внимание и, как правило, влияет на ваше поведение.

Знакомый пример "Не думайте о розовых слонах" - это сообщение, которое вызывает именно то, чего команда говорит вам не делать. Это противоречит само себе, и никто, кто понимает по-английски, не может прочесть это предложение и не подумать о розовых слонах. Теперь, когда вы думаете о розовых слонах, постарайтесь не думать о них и обратите внимание на то, что вы испытываете в ответ на это....

Большинство людей испытывают внутреннюю борьбу между мыслями о них и попытками не думать о них. Когда кто-то делает это, борьбе между этими двумя побуждениями уделяется даже больше внимания, чем было уделено только оригинальным розовым слонам.

Размышления о розовых слонах относительно безобидны и не приведут ни к какому поведению, кроме, возможно, раздражения или веселья. Однако, если вы думаете о каком-то действии или реакции, например, о том, чтобы не есть жирную пищу или не нервничать, ваши образы еды и нервозности будут иметь тенденцию вызывать такое поведение. Даже если они отрицаются, эти образы будут в вашем сознании, создавая

побуждение, а отрицание создает конфликт, который еще больше привлекает ваше внимание к тому, чего вы не хотите делать.

Например, у многих людей, страдающих проблемами с весом, есть внутренний голос, который постоянно напоминает им не есть, что в значительной степени усугубляет проблему. Если люди, которые хотят похудеть, скажут себе: “Не думай об этом вкусном шоколадном торте в холодильнике”, это направит их внимание таким образом, что, скорее всего, приведет к тому, что они съедят торт и наберут вес, чего они не хотят. Когда они обнаруживают этот внутренний голос и осознают, какой вклад он вносит в их проблему, обычно их первой реакцией является желание избавиться от голоса, что является еще одним отрицанием.

На самом деле избавиться от голоса невозможно. И даже если бы вы смогли остановить внутренний голос, это оставило бы пустое пространство. Наши чувства и наши мысли не любят бездействовать, поэтому, скорее всего, скоро это пространство заполнит что-то другое, и это может быть что-то еще более неприятное, чем голос, который вы остановили.

Хотя попытки остановить что-то в вашем сознании обречены на провал, сознательно заменить это чем-то другим относительно легко. Если вы подумаете о чем-то, о чем предпочли бы думать, например, об оранжевых кенгуру или проворных трубказубах, розовые слоны просто отойдут на задний план вашего внимания - пока я не упомяну об этом, и вы не заметите, что не замечаете их, снова привлекая к ним свое внимание.

Все мы иногда говорим сами с собой в отрицаниях, которые бесполезны. Например, обычно тот, кто собирается дать интервью или выступить с публичной презентацией, думает: “Не нервничай” или “Не подавляйся”. Эти предложения привлекают внимание к образу нервозности или подавленности, и эти образы, как правило, вызывают именно те чувства и поведение, которых мы не хотим.

Всякий раз, когда вы обнаруживаете, что используете отрицание таким образом, вы можете переориентировать внимание на что-то более позитивное, что перенаправит ваше внимание. Если вы готовитесь к публичной презентации, вы можете сказать себе: "Сохраняй спокойствие" или "Интересно, насколько спокойнее я могу быть", а если вы хотите похудеть, вы можете сказать что-то вроде: "Правильное питание приведет к тому, что я стану стройнее и буду чувствовать себя лучше".

Другой основной альтернативой является использование отрицания в более позитивном ключе, сказав что-то вроде: "Не будьте слишком спокойны, когда будете готовиться к выступлению" или "Не думайте о том, как здорово вы будете себя чувствовать, когда достигнете желаемого веса". Такого рода разговор с самим собой использует отрицание, чтобы направить ваше внимание гораздо более позитивным и полезным образом (Андреас, 2006).

Отрицание - очень сложный процесс, особенно когда наши утверждения применимы к нам самим, а не только к нашему поведению. Например, мысль "Я не жестокий человек" не сработает хорошо, но "Я добрый человек" сработает. В общем, гораздо лучше избегать использования отрицания.

Однако даже обратить внимание на позитивное заявление о том, чего вы хотите, иногда бывает непросто. Например, некоторые люди хотят иметь чувство собственного достоинства или уверенность в себе, и это звучит как нечто позитивное. Однако, если люди чувствуют недостаток самооценки, это на самом деле отрицание того, кто они есть. Тогда, если они попытаются обрести самоуважение, это будет попыткой отрицать первоначальное отрицание, создавая дальнейший конфликт. Обычно гораздо лучше работает идентификация первоначального отрицания самооценки и изменение его на что-то более позитивное (Andreas, 2002).

Подводя итог, можно сказать, что если вы наводите стрелу на цель, гораздо полезнее обратить внимание на то, куда вы хотите, чтобы стрела попала, чем на то, куда вы не хотите,

чтобы она попала. Гораздо полезнее разговаривать с самим собой, чтобы сосредоточиться на том, чего вы действительно хотите, а не на том, чего вы не хотите, гораздо полезнее сосредоточиться на решении, чем на проблеме. Внимание к положительному желаемому результату, а не к отрицаемой проблеме, является очень важным первым шагом.

Получение того, Чего Вы действительно хотите

Однако следующий шаг - убедиться, что то, что вы говорите себе, действительно приведет к желаемым результатам. В каждой культуре есть какая-нибудь народная сказка, например, "Обезьянья лапа" У. У. Джейкобса, в которой кому-то исполняются три желания. В этих историях последнее желание всегда используется, чтобы возместить ущерб, причиненный первыми двумя. Например, в одной такой сказке голодной крестьянской паре исполняются три желания. Поскольку она голодна, она сразу же желает салями. Он взбешен тем, что она пожелала такой тривиальной вещи, и желает, чтобы салями выросла у нее на носу. Затем последнее желание используется для того, чтобы убрать салями у нее из носа, и они возвращаются к тому, с чего начали — все еще голодные, но, надеюсь, немного поумневшие в отношении того, чего стоит желать. Есть много других высказываний с таким же предостережением.

- "В жизни есть две великие трагедии; одна - не получить то, чего желает твое сердце; другая - получить это". (Джордж Бернارد Шоу "Человек и супермен" [1903], акт 4)
- "Помните, что иногда не получить то, чего вы хотите, - это удача". (Х. Джексон Браун, "Маленькая инструкция по полной жизни", стр. 222. Нэшвилл, Теннесси: Rutledge Hill Press, 1997.)
- "Быть разочарованным неприятно, но настоящие катастрофы в жизни начинаются, когда вы получаете то, что хотите". (Ирвинг Кристоф, О демократической идее в Америке, стр. 31. Нью-Йорк, Нью-Йорк: Harper, 1973.)

Если вы заранее тщательно определите свой результат, вы

сможете избежать этих мрачных пророчеств. К счастью, существует систематический способ изучить любой желаемый результат и модифицировать его, чтобы быть достаточно уверенным в том, что он принесет удовлетворение.

Положительные результаты

Четко определенный результат будет работать без усилий и неосознанно, избегая при этом возражений, колебаний и препятствий. Чтобы быть хорошо сформированным, результат должен удовлетворять определенным условиям. Одним из главных условий является то, что это не мешает другим результатам или желаниям, которые у вас есть, и не препятствует им. Единственный способ выяснить это - указать свой результат достаточно подробно, чтобы вы очень четко поняли, как это может повлиять на другие сферы вашей жизни.

Первое, что нужно осознать, это то, что каждое изменение — каким бы замечательным оно ни было — приведет к некоторым потерям. Эта потеря может быть тривиальной, или она может быть жизненно важной для вас, но всегда будет обратная сторона. Например, если вы переезжаете в гораздо более уютный дом, это изменение местоположения может означать, что вы находитесь дальше от любимого магазина деликатесов или ближе к шумной автостраде, или это может означать, что вы постоянно беспокоитесь или испытываете стресс из-за более длительной поездки на работу или больших финансовых обязательств. Знание того, что у каждого изменения всегда будет обратная сторона, может побудить вас поискать, в чем оно заключается, чтобы вы могли тщательно изучить его заранее и не удивляться позже. Как только вы тщательно изучите последствия, вы можете либо быть готовы к ним, либо изменить желаемый результат, чтобы избежать их.

Существует ряд других критериев для получения результата, который будет достижимым и удовлетворяющим. Вы можете использовать вопросы и утверждения, приведенные в схеме ниже, для проверки любого результата, задав кому-либо

другому (или себе) вопросы, выделенные курсивом. Продолжайте задавать каждый вопрос до тех пор, пока не убедитесь, что на него дан полный ответ и что вы точно знаете, что означают ответы. В дальнейшем я использую публичные выступления, которые в некоторых исследованиях определяются как то, чего большинство людей боятся больше, чем смерти, в качестве примера результата.

Набросок спецификации результата

Ниже предложения, выделенные курсивом, являются инструкциями терапевта.

1. Желаемое состояние.

а. “Чего ты хочешь?” “Я хочу выступать публично, не задыхаясь и не забывая о том, что я хочу сказать”.

б. “Сформулируйте результат в позитивных терминах” — то, чего вы действительно хотите, а не то, чего вы не хотите. “Я хочу чувствовать себя комфортно, выступая на публике, легко вспоминать, что я хочу сказать”.

в. “Это инициировано и контролируется вами?” (Никакого магического вмешательства со стороны кого-то или чего-то другого, находящегося вне вашего контроля, например, выигрыша в лотерею.) “Независимо от ситуации, я смогу поддерживать комфортное состояние, как если бы я разговаривал с близким другом или небольшой группой друзей”.

г. “Дайте мне конкретное сенсорное описание и / или поведенческую демонстрацию того, чего вы хотите”. Укажите это так, чтобы кто-то другой точно знал, чего вы хотите. “Я хочу чувствовать себя точно так же, как сейчас, разговаривая с тобой. Я буду нормально дышать, чувствовать себя бодрым и способным помнить, что я хочу сказать, и говорить четко и убедительно”. (Такого рода сенсорное описание или поведенческая демонстрация будут критерием для всех других условий, перечисленных ниже.)

д. “Приведи мне пример того, чего ты хочешь”. Выберите

подходящую область применения. "Я хочу чувствовать себя комфортно, выступая на собраниях примерно из 10 человек". (Не "Я хочу чувствовать себя комфортно во всех ситуациях".)

е. Мета-результат (см. шаг 9). "Когда у тебя это будет, что это даст тебе?" "Я получу удовлетворение от того, что доведу свои взгляды до сведения других, и смогу полезным образом повлиять на групповое решение".

2. Процедура доказывания: надлежащая и своевременная обратная связь.

а. "Как ты узнаешь, когда оно у тебя будет? Какие конкретные доказательства позволят вам узнать, что вы этого достигли?" "Я смогу чувствовать себя комфортно, легко вспоминать, что я хочу сказать, и говорить четко".

б. "Какие конкретные доказательства позволят вам узнать, что вы продвигаетесь к своей цели?" "Я увижу, что другие люди прислушиваются к тому, что я говорю, и их вопросы обычно указывают на то, что они поняли то, что я сказал".

3. Контекст.

а. "Где, когда и с кем ты этого хочешь?" "Я также хочу иметь возможность представлять информацию большей группе из ста моих коллег на национальных конференциях".

б. "Какие конкретные сенсорные сигналы вызовут новое поведение или состояние?" "Когда я понимаю, что пришло время говорить, и я вижу, что все эти лица поворачиваются, чтобы выжидающе посмотреть на меня".

4. Конгруэнтность ("экология"). "Как ваш желаемый результат повлияет на другие аспекты вашей жизни, положительно или отрицательно? Есть ли у какой-нибудь части вас какие-либо возражения против такого исхода?" "Если бы я был способен на это, мой босс мог бы попросить меня проводить презентации по продажам на конференциях за городом и больше бывать вдали от семьи, чего мне бы не хотелось".

Существуют три фундаментальные альтернативы для

разрешения возражений, возникающих из-за конкурирующих результатов:

а. Ограничьте результат соответствующими контекстами. Пример: "Я хочу использовать эту способность только в профессиональных контекстах с участием коллег или на презентациях родительского комитета и других школьных мероприятиях для моих детей".

б. Пересмотрите результат таким образом, чтобы конфликт больше не возникал. Пример: "Я хочу иметь возможность вести только непринужденные беседы, которые не подходят для крупных презентаций по продажам".

в. Обучите поведенческой компетентности успешно справляться с нежелательными последствиями. Пример: "Мне нужно научиться вежливо, уважительно и твердо отказывать моему боссу в просьбах больше путешествовать".

5. Блоки. "Что мешает вам уже добиться желаемого результата?" "Я нервничаю, и это заставляет мои руки дрожать, а голос дрожать, и иногда я забываю, что хочу сказать".

6. Существующие ресурсы. "Какие ресурсы у вас уже есть, которые помогут добиться желаемого результата?" "Я чувствую себя комфортно, разговаривая с вами и с небольшими группами друзей, где мне нетрудно вспомнить, что я хочу сказать".

7. Дополнительные ресурсы. "Какие еще ресурсы вам нужны для того, чтобы добиться желаемого результата?" "Мне нужно научиться чувствовать себя комфортно в больших группах, и мне нужно научиться делать заметки или найти какой-то другой способ напомнить себе о том, что я хочу сказать, в качестве запасного варианта на случай, если я потеряю ход своих мыслей".

8. Шаги.

а. Путь. "Как ты собираешься туда добраться?" "Я начну практиковать в очень маленьких группах из двух или трех человек, и я буду представлять, что все они близкие друзья".

Б. Альтернативы. “У вас есть более одного способа добраться туда?” (Чем больше альтернатив, тем лучше.) “Я также могу начать с небольших бесед со своими детьми о динозаврах или с представления бухгалтерских данных Родительскому комитету”.

В. Разделка на куски. “Определен ли первый шаг и достигим ли он? Как насчет последующих шагов?” “Я могу записаться в тамады, где нет никакого риска, и я могу начать с очень коротких презентаций, чтобы легче было запомнить, что я хочу сказать. Тогда я смогу делать презентации чуть длиннее и использовать картотеки с ключевыми словами, которые помогут мне запомнить”.

9. Мета-результат. В этом процессе, всякий раз, когда вы можете предвидеть, что ваш результат будет иметь неприятные последствия, выясните результат результата (“мета-результат”), спросив: “Что этот результат даст вам?” или “Что вы получите, если сделаете это?” Продолжайте спрашивать, пока не получите результат, который, по вашему мнению, является положительным и не вызывает проблем. Поиск мета-результата дает вам гибкость в поиске конкретного поведения, которое даст вам то, чего вы действительно хотите (мета-результат), без недостатков первоначального результата, которого, как вы думали, вы хотели. Затем запустите этот мета-результат через процесс спецификации результата. “Если я научусь выступать публично, я смогу распространять идеи, которые принесут пользу другим; Думаю, если бы я делал это с помощью письма, я мог бы охватить больше людей, и мне не нужно было бы учиться быть хорошим оратором или путешествовать”.

Этот процесс определения результата также может быть применен к вашему разговору с самим собой. Есть несколько очень важных условий, которые необходимо выполнить, чтобы определить, как вы можете разговаривать с самим собой полезным образом. Вы можете проанализировать слова, которые вы произносите внутренне, чтобы быть уверенным, что они дают вам то, чего вы действительно хотите, без слишком

многих значительных нежелательных затрат или последствий. В следующей главе я исследую, как вы уже разговариваете сами с собой, и как использовать обширный контрольный список, чтобы превратить это во что-то, что послужит вам гораздо лучше и приведет вас туда, куда вы хотите пойти в жизни.

10 Задаваемых вопросов

Когда мы задаем себе вопрос, он направляет наше внимание на определенные аспекты нашего опыта и игнорирует другие. Если я нахожусь в ресторане и пришло время заказать еду, я мог бы задать себе широкий спектр вопросов, и каждый из них направил бы мои мысли в другом направлении. Например, представьте, что вы сейчас находитесь в ресторане, и официант или официантка только что вручили вам меню. Какой вопрос вы задаете себе? ...

Сначала запишите свой вопрос, а затем обратите внимание, как этот вопрос привлек ваше внимание и что вы чувствуете в результате его постановки....

Мы воспользуемся вашим вопросом позже в этой главе, поэтому, если вы еще не записали свой вопрос, сделайте паузу, чтобы сделать это сейчас, чтобы не пропустить полезный урок....

Я понимаю, что, возможно, еще не ясно, о чем я вас прошу, поэтому я предлагаю вам несколько примеров ниже. Задайте себе следующие вопросы по одному за раз, а затем сделайте паузу, чтобы заметить, как каждый из них направляет ваш разум к другой сфере переживания и приводит к несколько иному ощущению:

1. Какая еда понравилась бы мне больше всего? ...
2. Что я должен заказать? ...
3. Что заказывают другие люди? ...
4. Хороший ли я выбрал ресторан? ...
5. Что является наименее дорогим? ...

6. Какая еда будет казаться мне самой вкусной через час? ...

Это лишь очень небольшая выборка из множества возможных вопросов, которые кто-то мог бы задать в этой ситуации. Ниже я предложу несколько общих замечаний по каждому из них, и вы можете сравнить их со своим опытом работы с каждым из них.

Первый вопрос направляет ваше внимание на то, чтобы подумать о чем-то, что удовлетворит ваши собственные вкусы, удовольствия и предпочтения. Вероятно, вы испытаете чувство удовольствия, когда представите, как пробуете те продукты, которые вам нравятся больше всего. Хотя выбор блюда, которое вам понравится, имеет большой смысл, это может привести к тому, что вы потратите больше, чем можете себе позволить, или к излишеству, о котором вы можете пожалеть позже.

Во втором вопросе используется другой критерий, должен вместо вашего собственного удовольствия. Часто это означает выбор в соответствии с каким-то набором правил относительно того, что вы должны делать, что часто отличается от того, что вам понравилось бы. "Я бы хотела стейк, но мне лучше взять салат и сок, чтобы я могла похудеть". Поскольку большинство людей сопротивляются тому, что они "должны" делать, вы, вероятно, испытываете менее приятное чувство, когда вас подталкивают к тому, чего вы предпочли бы не делать.

Третий вопрос направляет ваше внимание на то, что заказывают другие люди, а не на то, что удовлетворило бы вас. Если вы выбираете блюдо, основываясь на том, что выбирают другие, и им нравятся другие виды пищи, чем вам, вы можете выбрать блюдо, которое вам не нравится и может даже сильно не понравиться.

Четвертый вопрос обращает ваше внимание на общее качество блюд в этом ресторане. Решите ли вы, что еда, скорее всего, будет хорошей, плохой или безразличной, это не имеет отношения к решению, какую еду выбрать. Однако этот вопрос было бы неплохо задать раньше, когда вы будете выбирать

ресторан, или он может быть полезен, если вы думаете, что, возможно, сделали неудачный выбор, и подумываете о переходе в другой ресторан.

Пятый вопрос обращает ваше внимание на цену, а не на еду. Хотя это может быть хорошим выбором, если у вас мало денег, которые можно потратить, это ограничит ваш выбор и иногда приведет к тому, что вы закажете что-то неприятное. Возможно, вы испытываете некоторое сожаление из-за того, что не можете заказать еду, которую выбрали бы, если бы у вас было больше денег, чтобы потратить.

Шестой вопрос направляет ваше внимание на будущие ощущения пищи в вашем желудке — приятное чувство наполненности или легкости, — а не на удовольствие от дегустации пищи. Вы можете выбрать еду, которая не доставит вам такого удовольствия, но вы, вероятно, редко будете переедать или наберете лишний вес.

Если вы проанализируете свой опыт работы с этими вопросами, вы обнаружите, что каждый из них предлагает определенные преимущества, и у каждого также есть определенные недостатки, которые будут справедливы для любого вопроса, который вы могли бы задать. В зависимости от контекста и вашего результата на данный момент, любой из них может быть полезен, но у каждого из них также будут определенные недостатки.

Вы также можете обнаружить, что один или несколько из этих вопросов кажутся очень знакомыми или логичными ("О, да, в этом есть смысл"), в то время как другие кажутся чуждыми или бессмысленными ("Я бы никогда этого не задал!"). Такой ответ указывает на то, что вы обычно склонны задавать вопросы одного типа, а не другого.

Теперь вернитесь к вопросу, который вы впервые задали себе в начале этой главы. Узнайте, что вы можете узнать о том, как это направляет ваше внимание, о ваших чувствах в результате и в чем заключаются потенциальные преимущества и

недостатки этого вопроса....

Основной вопрос

Первоначально разработанный Лесли Лебо и названный "Виртуальный вопрос", я адаптировал ее метод здесь, назвав его "основным вопросом". Ключевой вопрос — это фундаментальный вопрос, который каждый из нас постоянно задает в течение дня, бессознательно организуя и направляя наш опыт таким образом, который может как способствовать, так и ограничивать - мощный фактор, определяющий наши навыки, отношение и способности. Когда вы обнаружите свой основной вопрос, это даст вам возможность изучить его на предмет его преимуществ и ограничений и изменить его на что-то более полезное для вас.

Поскольку этот вопрос мы обычно задаем, независимо от контекста, он настолько знаком, что мы склонны предполагать его и принимать как должное, точно так же, как рыба принимает воду как должное. Это настолько неотъемлемая часть того, кто мы есть, что она бессознательна, поэтому трудно определить, что это такое. Первый шаг в этом процессе - еще больше ознакомиться с воздействием различных вопросов. Приведенные ниже инструкции написаны как упражнение для выполнения с двумя другими людьми, потому что вы можете многому научиться, сравнивая то, что делаете вы, с тем, что делает кто-то другой. Новы также можете выполнить упражнение самостоятельно. Другой способ получить более широкий опыт - затем провести друга через упражнение и заметить, насколько отличаются некоторые из его или ее ответов.

1. Введение: Экспериментируем с примерами

Подумайте о важном для вас контексте, в котором участвует по крайней мере еще один человек. Сохраняя этот контекст неизменным, поэкспериментируйте с несколькими приведенными ниже вопросами, чтобы выяснить, как различные вопросы изменяют ваш опыт. Обратите внимание, как меняется

ваше восприятие одного и того же события, когда вы задаете каждый вопрос внутренне. Особенно обратите внимание на то, как смещается сфера вашего внимания, а также на любые сдвиги в трех основных сенсорных модальностях — визуальных образах, слуховых звуках и кинестетических ощущениях.

Что я могу здесь получить?

Что тебе надо?

Разве я не умный?

Что я должен делать?

Я в безопасности?

Есть ли у меня здесь место?

Что не так?

Чего они хотят от меня?

Сделал ли я все, что мог?

Включен ли я в их число?

Как это работает?

Каково мое место здесь?

Я в порядке?

Как еще это могло быть?

Хочу ли я этого?

Как у меня дела?

Что самое важное?

Какой вклад я должен внести?

Достаточно ли я хорош?

Это все, что есть?

Кто здесь главный?

Чем я могу помочь?

Любят ли они меня?

Правильно ли это?

Что со мной происходит?

Если я переживу это, что будет дальше?

Принадлежу ли я этому (месту)?

Как это может доставить мне удовольствие?

Переживу ли я это?

Правильно ли меня понимают?

Как это могло быть лучше?

Чего не хватает?

Что мне следует делать дальше?

Как я могу максимально использовать эту ситуацию?

Я надеюсь, для вас очевидно, как разные вопросы создают очень разные миры опыта. "Принадлежу ли я?" может легко привести к чувству покинутости, "Переживу ли я это?" - к чувству отчаяния и "Как я могу извлечь максимальную пользу из этой ситуации?" в чувстве оптимизма и расширения прав и возможностей.

Сделайте паузу, чтобы поделиться своим опытом по ряду этих вопросов по крайней мере с одним другим человеком, сравните то, что вы заметили, с тем, что заметили другие, и обсудите, какой личный мир создает каждый из них....

2. Выберите контекст

Теперь подумайте о примере важного контекста в вашей жизни: дом, работа, отношения, дети и так далее, который включает в себя по крайней мере еще одного человека. Обратите внимание, как вы представляете этот пример во всех трех основных модальностях (образы, звуки и чувства). Также обратите внимание на субмодальности вашего восприятия — более мелкие элементы внутри каждой модальности, такие как яркость, размер, цвет, расстояние, движение или неподвижность, глубина или плоскостность визуального образа,

громкость, тональность и темп любых слышимых слов или звуков, а также интенсивность, протяженность и качества — твердость, температура и так далее — любых ваших тактильно-кинестетических ощущений....

3. Выяснение вашего основного вопроса

Способ 1

Размышляя о своем опыте в этом важном жизненном контексте, спросите себя: "Если бы в глубине моего сознания всегда был вопрос, который незаметно руководил всем моим опытом и поведением в этом контексте, каким бы он мог быть?" Представьте, что этот вопрос находится прямо под вашим сознанием, направляет ваше внимание и направляет все ваше восприятие и поведение.

Запишите этот вопрос, а затем снова подумайте о своем важном жизненном контексте и представьте, что задаете этот вопрос там. Если этот вопрос меняет ваше представление об этом контексте, то, вероятно, он не совсем правильный. Ваш основной вопрос будет настолько хорошо соответствовать контексту, что он не изменит вашего представления, когда вы его зададите. Попробуйте скорректировать свой вопрос, пока не найдете тот, который подходит лучше....

Теперь подумайте о противоположном вашему основному вопросу — что бы противоположное ни значило для вас. Запишите этот вопрос, а затем обратите внимание, как он меняет ваше восприятие того же примера важного жизненного контекста, когда вы представляете, что задаете его....

Экспериментирование с противоположностью вашего вопроса создает яркий контраст для осознания воздействия вопроса и часто проясняет, в чем может заключаться ваш вопрос. Вы также можете попробовать альтернативный метод, приведенный ниже, для выяснения вашего основного вопроса.

Способ 2

Подумайте о глубоко измененном состоянии, которое вы испытали и которое было приятным. Не имеет значения,

произошло ли это состояние спонтанно или было вызвано практикой медитации или наркотиком....

Верните себя в это состояние, прочувствуйте его и определите, что делает его разительно отличным от вашего обычного опыта. В измененном состоянии основной вопрос либо не задается, либо на него дается полный ответ, и это один из факторов, который делает это состояние измененным. Это измененное состояние будет противоположностью вашему обычному состоянию.

Например, один мужчина сказал: "Когда я был в таком состоянии, я подумал: "Чего люди боятся?" Я был поражен тем, что люди могут чего-то бояться. Я чувствовала себя в полной безопасности". Это указывает на основной вопрос о безопасности, который может звучать примерно так: "Я в безопасности?" или "Насколько я в безопасности?" Поскольку он обычно постоянно фокусировался на безопасности, быть в полной безопасности и не нуждаться в проверке на безопасность было для него очень измененным состоянием. Другой человек сказал: "В том состоянии было совершенно ясно, что ничего нельзя было сделать; все было идеально таким, каким оно было". Противоположностью этому может быть что-то вроде "Что мне делать дальше?" или "Что нужно сделать?"

Используя это понимание, определите, что отличается в вашем измененном состоянии....

Затем подумайте о главном вопросе, который противоположен вашему опыту в измененном состоянии....

4. Попробуйте сформулировать свой основной вопрос

Попробуйте применить свой вопрос к некоторым другим важным жизненным контекстам, чтобы увидеть, насколько хорошо он туда вписывается. Внесите любые коррективы, какие только сможете придумать, чтобы он лучше вписывался во все эти различные контексты. Например, "Какую еду мне выбрать?" было бы ограничено лишь несколькими контекстами, но "Что мне делать дальше?" является более общим, поэтому его можно

использовать для выбора еды, а также в любом другом месте, где вам нужно принять решение.

5. Поделитесь своим опытом

Поделитесь тем, что вы обнаружили на шагах 3 и 4, с другими людьми, с которыми вы выполняете упражнение, чтобы получить более широкий опыт воздействия различных вопросов....

6. Экспериментирование и корректировка

Затем попробуйте ответить на вопросы других членов вашей группы, по одному за раз. Обратите внимание, как эти разные вопросы меняют ваш опыт. Когда вы пробуете ответить на эти различные ключевые вопросы, какие аспекты вам нравятся, не нравятся, кажутся интересными или полезными и так далее? ...

Опять же, поделитесь своим опытом с другими членами вашего трио....

7. Изучите вопрос

Втроем выберите ключевой вопрос, который обнаружил один из вас, и изучите его, используя приведенный ниже контрольный список, чтобы выявить возможные проблемы или ограничения. Имейте в виду, что основной вопрос - это очень сжатый ответ, который встроен во все предпосылки, убеждения и способы организации своего опыта. Также имейте в виду, что каждое слово в основном вопросе может иметь совершенно разное значение для разных людей. Вопрос, который хорошо подходит для одного человека, может сработать совсем по-другому для кого-то другого. Контрольный список - это всего лишь способ предупредить вас о возможных ограничениях, которые в противном случае вы могли бы и не заметить, и они могут послужить ориентиром для экспериментов с модификациями или альтернативами на следующем этапе этого упражнения.

Контрольный список

Обратите внимание, что элементы перечислены не в порядке важности или какой-либо другой иерархии.

а. Что предполагается? Откажитесь от вопроса и обратите внимание на то, что все еще верно. Эффективный ключевой вопрос предполагает выбор, способности, ресурсы, добрые чувства и так далее.

б. Какой модальный оператор (ы) содержится в вопросе? Модальные операторы — это слова, которые указывают на возможность, выбор, желание или необходимость - и их отрицания. Полезный основной вопрос обычно включает возможность, выбор и желание, а не необходимость или отрицания возможности, выбора или желания (Andreas, 2006).

в. Какое время глагола используется? Например, прошедшее, настоящее, будущее, условное, сослагательное наклонение. Поскольку прошлое изменить невозможно, вопрос, направляющий внимание на настоящее и будущее, обычно будет более полезным для обеспечения выбора, способностей и удовлетворения.

г. Выделение себя/другого или сортировка. Обратите внимание на местоимения: я, ты, они, мы и так далее. В идеале существует баланс между заботой о себе и других, с уважением и бережным отношением к обоим.

д. Активный или пассивный. Является ли человек активным субъектом или пассивным объектом вопроса? Например, вопрос "Что мне делать?" активен и придает сил, в то время как "Что со мной будет?" пассивен и предполагает отсутствие выбора.

е. Есть ли отрицание? Например, "Что не так" означает "не правильно". Попробуйте преобразовать любые отрицания в позитивные утверждения. Например, "Что не так" может превратиться в "Как я могу сделать это лучше?" "Чему я хочу уделить внимание?" или "Чему я могу научиться из этого?"

ж. Есть ли какие-либо сравнения? Например, больше,

меньше, лучше, наилучший, достаточно и так далее. Существует ли сравнение "я" и "другого", "я" и "самость" или "другое" и "другой"? Дает ли сравнение полезную информацию для обратной связи и приводит ли к полезным ощущениям удовольствия и мотивации? Попробуйте изменить или исключить сравнение.

з. Это вопрос "да/нет" (цифровой) или аналоговый континуум? "В безопасности ли я?" - это цифровой или двоичный вопрос только с двумя возможными ответами, в то время как "Насколько я в безопасности?" - это аналоговый (континуальный) вопрос с гораздо большим выбором. Обычно аналоговые вопросы будут более полезными.

и. Является ли это ложным вопросом "да/нет"? Сформулирован ли он так, что на него можно ответить только одним способом? Например, на вопросы "Сделал ли я все, что мог?" или "В полной ли я безопасности?" никогда нельзя ответить "да" в сложном и меняющемся мире.

к. Основанный на сенсорных ощущениях. Направляет ли вопрос внимание человека на конкретные сенсорные события и поведение? Например, "Что происходит вокруг меня прямо сейчас?" направляет внимание на конкретные внешние события, а "В безопасности ли я?" - нет.

л. Обратите внимание на любую причину и следствие ("это вызвало то"), эквивалентность ("это равно тому") или контекст, который заявлен, на который ссылаются или который предполагается. Это три структуры значения (Андреас, 2006).

м. Какие из трех основных аспектов опыта — поведение, мышление и чувство — включены, опущены или предполагаются?

н. Содержит ли он саморефлексивный цикл? "Насколько хорошо у меня все получается?" в отличие от "Насколько хорошо это сработало?" Обычно саморефлексивные циклы бесполезны, потому что они изолируют вас от вашего окружения.

о. Вызывает ли вопрос мотивацию "к", "от" или и то, и

другое вместе? Поэкспериментируйте с изменением этой ориентации.

п. Являются ли чувства, возникающие в результате этого вопроса, приятными, неприятными или ни тем, ни другим? Как вы могли бы изменить вопрос, чтобы вызвать более позитивные чувства?

8. Поэкспериментируйте с модификациями или корректировками

Как трио, предложите изменения в формулировке вопроса. Человек, к которому относится этот вопрос, может опробовать каждое изменение по одному, чтобы посмотреть, нравится ли ему или ей эта модификация.

Например, если первоначальный вопрос был "Любим ли я?" это пассивный вопрос типа "да/нет" (цифровой). Вы могли бы попробовать "Что я могу сделать, чтобы быть уверенным, что она любит меня?", что более активно. Или вы могли бы попробовать: "Как сильно меня любят?" что предполагает, что вас любят; вопрос лишь в том, насколько сильно. Или вы могли бы объединить эти два изменения в вопросе типа: "Что я могу сделать, чтобы она полюбила меня больше?" Когда человек, чей это вопрос, опробует модификацию, будьте особенно внимательны к его невербальным ответам, которые укажут, насколько хорошо это подходит или не подходит для них. Человек, задавший вопрос, является единственным судьей о том, подходит ли ему какая-либо такая модификация лучше. Запишите изменения, которые больше нравятся человеку....

9. Проверка соответствия ("Экология")

Всякий раз, когда вы обнаружите изменение, которое вам нравится и которое, по вашему мнению, вы хотели бы внести как часть своего автоматического бессознательного реагирования, тщательно протестируйте его, представив, что задаете этот вопрос во всех основных жизненных контекстах, будучи бдительными к любым возможным проблемам, ограничениям

или осложнениям. Если вы заметили проблемы, поэкспериментируйте, чтобы выяснить, как вы можете скорректировать вопрос так, чтобы эти проблемы не возникали....

10. Репетируйте в будущих контекстах

Предполагая, что вы определили одно или несколько изменений, которые вас вполне устраивают, отрепетируйте измененный вопрос в различных будущих ситуациях, чтобы вопрос получил широкое распространение и стал спонтанным бессознательным ответом.

11. Тестирование и обратная связь

Пообещайте себе проверить неделю или две в будущем, чтобы выяснить, насколько хорошо эти изменения работают на вас. Вы всегда можете внести дополнительные изменения в любое удобное для вас время.

Вы можете взять любую проблемную ситуацию, выяснить, какой вопрос вы там задаете, а затем изменить его, чтобы направить свое внимание в более удовлетворяющее вас русло. Когда вы меняете основной вопрос, это изменение обычно выходит далеко за рамки проблемной ситуации, с которой вы начали. Соответственно, действительно важно тщательно протестировать любые изменения в различных основных жизненных контекстах, чтобы быть уверенным, что они хорошо функционируют во всех из них. (Живая презентация этого процесса на семинаре доступна на компакт-диске по адресу www.realpeoplepress.com , Андреас С., Основные вопросы, конференция Фонда Милтона Эриксона, "Краткая терапия, неизгладимые впечатления", декабрь 2006.)

Далее мы узнаем, как объединить ряд методов, которым вы научились, в игровое и приятное вмешательство.

11 Преобразование сообщения

В предыдущих главах мы экспериментировали с широким

спектром способов изменить воздействие раздражающего негативного голоса. Далее я хочу предложить вам способ совместного использования нескольких из этих различных элементов, чтобы все они поддерживали друг друга в создании еще более мощного вмешательства в изменение. Этот новый метод, приведенный ниже, был недавно разработан Мелани Дэвис, терапевтом из Великобритании. Помимо того, что это эффективно, это также игриво и приятно. Когда вы будете читать об этом и примерах, которые приводит Мелани, я призываю вас обратить внимание на различные элементы в этом.

Внутреннее разрешение

В течение последних 3 лет я ежедневно работал с людьми, которые выздоравливают от наркотической и / или алкогольной зависимости, в рамках проекта, финансируемого ЕС, который помог людям, которые долгое время были безработными, вернуться к работе или возможности обучения. Я очень быстро начал понимать, что главной причиной их проблем было главным образом то, как они говорили что-то про себя — часто не осознавая этого. То, что они говорят про себя, легко вызывает у них различные неприятные чувства, включая депрессию, тревогу и страх, и это обычно усиливает их зависимость.

Одна женщина поделилась со мной своей ежедневной мыслью, которая повторялась без перерыва с того момента, как она просыпалась утром, и до тех пор, пока она не ложилась спать ночью: "Я не знаю, достаточно ли я хороша, я не знаю, достаточно ли я хороша, я не знаю, достаточно ли я хороша..." Другая женщина сказала мне, что она постоянно слышала, как она говорит: "Я никуда не гоюсь, я никуда не гоюсь, я никуда не гоюсь..." Молодая девушка, которая была совершенно потерянной и одинокой и чувствовала себя склонной к самоубийству, повторяла: "Никому не нужно, чтобы я была рядом..."

Человек, который долгое время находился в тюрьме, страдал от депрессии и боролся с отказом от наркотиков, повторял себе: "Я бесполезен..."

Одна замечательная леди не спала всю ночь, сколько она себя помнила. Когда ее спросили, что она говорила себе, она сказала, что повторяла снова и снова: "Не думай, что я буду спать сегодня ночью...."

За последние 3 года я работал с более чем 500 клиентами, и приведенные выше примеры довольно типичны. Это заставило меня задуматься, и у меня возникла мысль: "Учитывая, что так много людей говорят все эти вещи самим себе, они не могли быть полностью неправы". Возможно, они были правы, но сообщения были неправильно поняты.

Итак, с женщиной, которая сказала мне, что постоянно слышит, как она говорит: "Я не знаю, достаточно ли я хороша", я обнаружила, что занимаюсь чем-то совсем другим.

Сначала я попросил ее записать предложение на большом листе бумаги и произнести его вслух со мной с той же интонацией и интонацией интонации. Как вы можете себе представить, это действительно звучало не очень приятно.

Затем я изменил две вещи:

Один из них использовал фонологическую двусмысленность, чтобы заменить "ли" на "погоду".

В другом была полная остановка (точка) после слова "погода", так что получилось: "Я не знаю погоды".

Затем я попросил ее вдохнуть и задаться вопросом, имеет ли значение то, что она не знает погоды, когда было много людей, которые знали, так что она всегда могла узнать, нужно ли ей знать погоду.

В этот момент она начала смеяться и рассказала мне, что каждое утро, когда она садилась за стол завтракать, одна из женщин, с которыми она жила, садилась рядом с ней и рассказывала ей все о погоде в Шотландии на этот день,

независимо от того, просила она ее об этом или нет. Это могло бы быть действительно полезно, если бы не тот факт, что она жила в Уэльсе!

Я попросил ее повторить предложение: "Я не знаю погоды", а затем попросил ее добавить немного больше: "Но это нормально, потому что Дженис знает", что заставило ее неудержимо рассмеяться.

Когда ее смех утих, я сказал: "Теперь скажи оставшуюся часть предложения". Она сделала глубокий вдох и сказала: "Я достаточно хороша". К своему удивлению, она сделала еще один глубокий вдох и выдохнула, улыбнулась и повторила слова: "Я достаточно хороша". "Мило, - сказал я, - это то, что ты говорил себе уже долгое время", на что она вздохнула, а затем снова расхохоталась.

На следующее утро она встретила меня у входной двери и сказала: "Этим утром, когда я проснулась, я посмотрела в зеркало и сказала: "Я достаточно хороша". Потом я бросилась вниз, чтобы узнать, идет ли снег в Шотландии!"

Этот день стал для меня настоящим катализатором; я начал задаваться вопросом "погода", это должно было стать началом чего-то действительно захватывающего!

Во время моего группового сеанса доверия тем утром я начал воспроизводить внутренний диалог других клиентов. Когда одна из женщин сказала: "Я никуда не поеду", я улыбнулся и спросил ее, не захочет ли она настроиться на то, что она на самом деле говорит. Она выглядела заинтригованной и сказала: "Конечно, продолжайте; я всегда чувствовала, что никуда не поеду".

Я разделил предложение на две части и написал первую часть на доске: "Я есть" (это просто другой способ написания "Я есть"), и попросил ее повторить это и знать, что это неоспоримое утверждение: "Я есть". "Да, ты есть," Я сказал ей. Затем я попросил ее повторять "Я есть" про себя, пока она не начала улыбаться.

Затем я изменил вторую часть ее первоначального предложения с "нехорошо" на "знаю толк". "Да, ты это делаешь, - сказал я, - и я думаю, что это больше похоже на команду, на то, что ты должен делать. Так что же хорошего ты знаешь?" Она улыбнулась и начала перечислять хорошие вещи, которые она знала. Вся группа присоединилась и начала помогать ей составлять список хороших вещей, пока это не превратилось в сеанс "хороших вещей". В тот день она подала заявление о приеме на работу в местный колледж и сказала мне, что это была первая работа, на которую она подала заявление за несколько лет.

Одна молодая женщина, с которой я недавно работал, неоднократно была склонна к самоубийству. Когда я спросил ее, что она сказала себе, она ответила: "Никому не нужно, чтобы я была рядом".

Я записал для нее первую часть ее предложения, чтобы оно выглядело так: "Познай тело". Она буквально ахнула, прочитав эти слова, и рассказала мне, что у нее были проблемы с приемом пищи, и ей никогда по-настоящему не нравилось свое тело. Я спросил ее, что было бы по-другому, если бы она действительно знала свое тело. Она улыбнулась и сказала: "Я бы, наверное, съела что-нибудь и почувствовала себя хорошо".

Затем я написал следующую часть ее предложения: "Нуждается во мне, чтобы быть рядом", и спросил ее: "Кто?" Она заплакала сквозь глубокую улыбку и перечислила всех людей в своей жизни, которые нуждались в том, чтобы она была рядом.

Теперь потратьте минуту или две на то, чтобы подумать, как вы могли бы применить этот процесс к человеку, который чувствовал себя действительно подавленным и бесполезным, когда отказывался от наркотиков, постоянно повторяя себе фразу: "Я бесполезен". ...

Я сказал ему, что на самом деле это было действительно хорошее предложение, которое он сам себе сделал, на что он выглядел несколько озадаченным. Я написал "Я есть" и

попросил его повторить это утверждение про себя, в то время как я продолжал говорить ему: "Да, ты есть".

Затем командным тоном я взял последнее слово и сказал: "Используй меньше! Используйте меньше! Используй меньше!" В этот момент он начал смеяться. Я действительно рад сообщить, что через 6 месяцев после сеанса он полностью свободен от наркотиков.

Теперь снова сделайте паузу, чтобы подумать, как вы могли бы использовать этот метод с очаровательной леди, которую прислал ко мне ее врач общей практики, страдающий тяжелой бессонницей, которая сказала себе: "Не думай, что я буду спать сегодня ночью...." Она сказала, что диалог был действительно быстрым и резким, и она лежал без сна, слушая это каждую ночь часами подряд....

Я предположил ей, что ее внутренний диалог был чем-то вроде маленького ребенка, которого игнорировали; чем больше его игнорировали, тем громче и быстрее он становился. Я спросил ее, задумывалась ли она когда-нибудь, не дает ли она себе действительно хороший совет, и она покачала головой. Когда она попросила меня объяснить, я написал это для нее: "Не думай!" и сказал ей: "Вдохни и подумай, каково это - не думать". Она улыбнулась, и я продолжил: "А когда ты не думаешь, что, по-твоему, произойдет?" Она очень широко улыбнулась и сказала: "Я буду спать сегодня ночью". И она это сделала.

Используя этот метод, я нашел очень мягкий, приятный и игривый способ научить клиентов настраиваться на то хорошее, что они пытались сказать себе. Результатом этого исследования стала полная трансформация в том, как я работаю с людьми. Сейчас я преподаю это как часть своих семинаров по уверенности в себе, а также использую в индивидуальной терапии. (Дэвис, личное общение, 2010)

Элементы метода

1. Предположите, что то, что ваш клиент говорил себе, является позитивным и полезным, но было сильно неправильно

ПОНЯТО.

2. Разделите предложение на две или более частей. Мы научились разделять поток речи на слова и фразы обычными способами, но мы также можем научиться разделять его новыми и непохожими способами.

3. Используйте слуховую двусмысленность, чтобы найти другое значение в одних и тех же звуках (или похожих звуках), которое является более позитивным, приятным, с чувством юмора или даже бессмысленным.

4. Используйте другую интонацию и интонацию, которая является веселой, игривой и с чувством юмора, вместо серьезной или неприятной в первоначальном утверждении. Использование тона, обозначающего вопрос, восклицание или команду, часто может быть полезным.

5. Смысл сообщения изменен, но не предпринимается никаких попыток изменить интенсивность эмоциональной реакции клиента. Это ключевой фактор, который легко можно упустить из виду. Поскольку клиентка очень интенсивно реагировала на старое сообщение голоса, она будет столь же интенсивно реагировать на новое сообщение, и это будет усилено ее удивлением по поводу нового смысла. Многие методы, описанные в этой книге, снижают интенсивность реакции на голос, но в данном случае мы оставляем это без изменений, убедившись, что их новая реакция также интенсивна.

Предположение о том, что клиентка действительно так долго говорила себе что-то позитивное, меняет смысл всего высказывания. Изменение знаков препинания в предложении изменяет объем того, чему уделяется внимание, что часто автоматически меняет смысл получающихся более мелких фрагментов. Обнаружение слуховой двусмысленности изменяет то, как этот набор звуков классифицируется, что меняет значение. Использование игривой и творческой тональности и добавление других тональных сдвигов, которые обозначают

вопрос, восклицание или команду, изменяет музыку, которая несет слова, а также меняет смысл. Когда эти четыре элемента объединяются в одном вмешательстве, все они поддерживают друг друга в изменении смысла и чувственной реакции на этот новый смысл.

Когда кого-то беспокоит то, что он говорит самому себе, у него есть только одно значение для этого набора слов, и у него нет выбора относительно того, как интерпретировать этот ряд звуков. Процесс Мелани создает новое значение для того же набора звуков. Раньше у них было только одно значение; теперь у них два, а иногда и больше двух. Старое значение было неприятным, а новое гораздо более приятным. Так что имеет смысл выбрать тот, который более приятен, а старый неприятный смысл имеет тенденцию отступать на задний план внимания. Если вы предложите третье (или четвертое) значение для того же набора слов, у клиента будет еще больше выбора в том, как реагировать. Обычно, когда мы произносим слово "выбор", мы используем его в неопределенном смысле, который означает только: "Вы могли бы сделать что-то другое", не говоря, что это может быть или как это сделать. Этот процесс предлагает конкретные альтернативные значения, обеспечивая реальную основу для выбора.

Несмотря на замечательные примеры Мелани, когда я впервые попробовал использовать этот метод, я обнаружил, что это намного сложнее, чем я ожидал. Мне было очень трудно отбросить обычное значение слов и просто слушать звуки, чтобы найти другие слова с другим значением — это было настоящим испытанием моей гибкости и креативности. Чтобы больше практиковаться в этом, я попросил коллегу, специализирующегося на бессоннице, рассказать мне, что некоторые из его клиентов говорили себе, что не давало им уснуть. В следующем упражнении вы найдете несколько таких предложений, с которыми можете попрактиковаться.

Упражнение для внутреннего разрешения

Используйте метод Мелани с каждым из приведенных ниже предложений. Если вы сможете сделать это с тремя или четырьмя другими людьми, работая в группе, вы все выиграете от изобретательности друг друга. Если группа застрянет на одном предложении, просто переходите к следующему. Позже, когда вы вернетесь к тому, на чем застряли, вы можете обнаружить, что ваше подсознание продолжило работать над этим и что теперь вы замечаете другие возможности.

1. "Я никогда не смогу уснуть".
2. "У меня всегда будут проблемы со сном".
3. "Я волнуюсь, что больше никогда не смогу заснуть".
4. "Я боюсь, что не смогу уснуть".
5. "Я не могу уснуть".
6. "Спать трудно".
7. "Со мной что-то не так".

Когда я попробовала это упражнение, мне все еще было трудно его выполнять, поэтому я отправила эти примеры Мелани и попросила ее сказать мне, что бы она с ними сделала. Следующее - это то, что она прислала мне в ответ:

1. Для этого предложения я мог бы попробовать юмор: "Я никогда не буду быком" (фонетическое произношение, полная остановка, игра с этим понятием, улыбка, смех). Следующая часть предложения: "Спать" (произносится мягко, командным тоном, добавляя несколько звуков "шшш").

2. Я бы воспринял это так: "Я буду" становится "Я сделаю", используя командный тон пониже, как в "Это моя воля". Затем добавьте "Всеми способами"; "Я буду всеми способами" — обыгрывая концепцию желаний всеми способами. Затем добавьте "иметь", превратившись в "Я всеми способами буду иметь". Затем "trouble" превращается в "treble" (использование

французского или европейского акцента здесь может быть более чем полезным), что приводит к "Treble sleeping" (умноженному на три сна). Затем тихо повторяйте: "Один спит, два спят, тройной спит...", пока звуки не станут похожи на обратный отсчет до сна, этап за этапом, все тише и тише. "Один спящий, двойной спящий, тройной спящий... У меня во всех отношениях будет тройной сон".

3. "Я есть". Полностью остановитесь и исследуйте концепцию "я есть" — личность, умная, решительная, находчивая, умеющая решать проблемы, красивая и так далее. "Беспокоишься? Я буду (моя воля) никогда!" Таким образом, предложение становится "Я есть. Я буду волноваться?" (Риторический вопрос.) "Никогда!", поскольку я находчивый, решительный, умею решать проблемы и так далее. Полная остановка, глубокий вдох, пауза... затем следует "снова спать" (команда на пониженный тон, мягко).

4. "Я есть" (личность, сильная, умеющая выживать, веселая, решительная, находчивая, умеющая решать проблемы, красивая и т.д.). "Боишься?" (Риторический вопрос.) "Я не буду" становится "Я не буду" (потому что я — личность, сильная, выжившая, веселая, решительная, находчивая, умеющая решать проблемы, красивая и т.д.) "будь быком" — "Я не буду быком!" (юмор, смех и пауза здесь). "Чтобы поспать". (Шшшш, сейчас.) Или с полной остановкой после "Я не буду" конец предложения становится "Быть в состоянии спать". (Шшшш, сейчас же.)

5. Сначала измените "Я не могу" на "Я не могу" (полная остановка). Затем: "Я умею завязывать узлы" (действительно помогает при завязывании шнурков на ботинках — хихикайте и улыбайтесь). "Спать" (Командный тон понизить, тссс...).

6. "Что такое сон?" (Добавьте вопросительный знак и — хм) "трудно" определить. Давайте немного исследуем. (Что это за культ такой?)

7. "Что-то не так". "Это неправильно". (Полная остановка,

почему я все складываю неправильно?) "Со мной" (добавьте "Кто это?" — мой партнер, дети, собака и т.д.). (М. Дэвис, личное общение, 2010)

Когда я представил это упражнение на семинаре, участники придумали дополнительные новые значения для приведенных выше предложений, некоторые из которых представлены ниже. Прежде чем читать дальше, вернитесь к приведенному выше списку проблемных предложений и посмотрите, сможете ли вы предложить альтернативы. Затем, когда вы прочтете приведенные ниже предложения, поиграйте с различными интонациями, паузами, ударениями и так далее и выясните, сколько вариаций вы можете создать с помощью одного и того же нового набора слов....

1. "Я никогда! Быть в состоянии спать."

"Я буду? — Никогда! ... Умей! ... Спать."

2. "Я СДЕЛАЮ все возможное! Пусть миска с подносом спит."

3. "Я волнуюсь? — Я никогда не буду! ... Поспи еще."

"Я волнуюсь, что больше никогда не буду шлепать".

4. "Боюсь, я победил.... Я смогу заснуть."

"Боюсь, я не буду миской.... Спать."

"Я потрепанный! ... Я не буду миской.... Спать."

5. "Я могу! ... Я сплю."

"Глаз может? ... Я сплю."

"Значок "прыжок".

"Я умею завязывать узлы! ... Спи."

"Я не могу? ... Спи."

6. "Сон - это.... Бросьте вызов культу". (Или "Культ Даффи".)

7. "Что-то есть.... Гребни со мной". "

Возьми со мной какой-нибудь тонкий саронг

". "Итак! Со мной что-то не так

". "Некоторые думают, что я сильный".

Второе упражнение

Следующий шаг в вашем обучении - проделать то же самое вмешательство с дополнительными примерами. Может быть особенно полезно найти трех или четырех коллег или друзей и провести это в игровой группе для мозгового штурма, в которой вы сможете воспользоваться творческим потенциалом и гибкостью друг друга. Подумайте о том, что вы говорите себе, что вас беспокоит, и / или подумайте о том, что ваши клиенты говорят себе, что мешает их счастью, и запишите их все. Затем каждый участник группы может предложить одно из этих предложений. Если вы делаете это, не сообщая, является ли это вашим собственным предложением или предложением клиента, это защищает вашу частную жизнь. Тогда группа сможет найти новые позитивные, игровые или смешные значения в том, что говорит этот голос. Вы можете начать с формата Мелани, а затем добавить другие элементы, которые вы изучили в предыдущих главах. Например, вы могли бы пропеть новое сообщение или изменить громкость, как если бы оно приближалось, а затем удалялось, или двигалось справа налево перед вами, и так далее.

Если вы выполните это упражнение с друзьями, я могу заверить вас в двух вещах: (1) будет много-много смеха и (2) независимо от того, выиграют ваши клиенты или нет, вы неизмеримо повысите свою собственную гибкость и креативность, и эффект от этого выйдет далеко за рамки этого специфический метод и пронизывает все, что вы делаете. Вот несколько примеров с недавнего семинара, на которых можно попрактиковаться, если вам нелегко встретиться с другими, чтобы попрактиковаться в этом.

1. "Это просто так ужасно!"

2. "Я такой неадекватный".

3. "Почему я не могу это сделать?"
4. "Что, если это не сработает?"
5. "Это несправедливо".
6. "Я недостоин".
7. "Я никому не нравлюсь".
8. "Я недостаточно хорош".

Пожалуйста, сделайте паузу здесь, чтобы поиграть с каждым из приведенных выше предложений, прежде чем читать дальше и посмотреть, что с ними сделали другие.

Ниже приведен ряд примеров, которые участники семинара придумали для приведенного выше списка предложений. Попробуйте каждое из них с разной интонацией, ударением и выговором и обратите внимание, как сильно меняется в результате изменения тона для обозначения восклицания, вопроса или команды.

1. "Это так.... Просто так.... Полный благоговейного трепета." (Или "А-а-а, полно".)
2. "Я так увлечен! Адекватный?"
3. "Почему я не могу? ... Сделай это!"
4. "Что, если?— Это не работает! (Имеется в виду "что, если".)
5. "Это так! Нечестно?"
"Это не плата за проезд!" (Еда, которую нужно съесть.)
"Это ярмарка орехов".
"Это ярмарка узелков". (Итальянский акцент)
6. "Я заслуживаю внимания".
"Я есть!— Не достоин?"
7. "Нет! Я нравлюсь ОДНОМУ."
"Знай: я нравлюсь одному!"
8. "Я непослушный! Достаточно хорош?"

“Я ЕСТЬ! Недостаточно хорош?”

“Я не достаточно Т. Хорош”.

“Я знаю, этого достаточно”.

Резюме

В предыдущих главах мы подробно рассмотрели, как изменять по одному элементу тревожащего голоса за раз, чтобы выяснить, как изменить его значение. Сначала мы экспериментировали с изменением местоположения, темпа и тональности голоса. Затем мы обнаружили полезность добавления музыки, песни или дополнительных голосов. Мы поэкспериментировали с заменой "Я" на "ты" и с тем, как умело создать аффирмацию, чтобы она не обернулась негативными результатами и не усугубила ситуацию. Мы также рассмотрели, как начать день, используя несколько других, более полезных способов поговорить с самими собой. Мы разъяснили опасности в том, как мы обобщаем, оцениваем, предполагаем и удаляем, чтобы мы могли избежать этих распространенных лингвистических ловушек. Мы узнали, как избежать неприятных ловушек отрицания, трансформируя “нет” в утверждения о положительных результатах, чтобы нам было легче получать тот опыт, который мы хотим получить. И мы изучили, как задавать себе полезные вопросы, сосредоточившись на том, что позволит нам получить такой опыт, который будет эффективным, приносящим удовлетворение и расширяющим возможности. В этой последней главе мы узнали, как изменить знаки препинания и музыкальное сопровождение предложения, чтобы придать ему совершенно другой смысл.

Когда люди начинают учиться петь или играть на музыкальном инструменте, они проводят много времени с гаммами или с очень простыми музыкальными произведениями, чтобы узнать, на что способен их голос или инструмент, и как управлять им, чтобы производить нужные им звуки. С дальнейшей практикой они переходят к пению или исполнению более длинных и сложных пьес. Навыки, которые они

приобретают, делая это, могут в конечном итоге стать основой для творческой импровизации, в ходе которой они спонтанно создают новые последовательности и комбинации звуков.

Вы делали то же самое, когда впервые научились пользоваться языком. Будучи младенцем, вы начинали с использования отдельных звуков, чтобы указать на что-то или получить то, что вы хотели: "Вава!" "Дай мне". "Хорошо". "Ишь".

Затем вы научились складывать два слова вместе в так называемую сводную грамматику: "Я иду". "Гогги лает". "Малыш какает".

Затем постепенно вы научились соединять еще больше слов в гораздо более длинные и сложные предложения, а также менять тон и темп, которые поддерживали то, что вы хотели донести. Всю свою жизнь вы продолжали развивать свое владение языком. Эта книга на самом деле является лишь продолжением этого процесса, направляя ваше внимание на элементы языка, о которых вы, возможно, не знали или лишь смутно осознавали, чтобы предоставить вам больше возможностей и наделить вас силой выбора в вашей жизни.

Особая комбинация элементов в методе Мелани - это лишь одна из многих возможностей. Представляя его в формате, в котором вы можете легко его выучить, например, простую песню или музыкальное произведение, вы можете приобрести компетентность и беглость. Когда вы тщательно отработаете все элементы, описанные в этой книге, они могут стать вашей второй натурой. Это создает основу для спонтанной импровизации, и вы обнаружите, что используете их во всевозможных комбинациях, в зависимости от того, что вам преподносят.

Например, недавно я работал с женщиной, которой ее врач сказал, что у нее серьезное заболевание и что ей осталось жить "от 2 месяцев до 6 лет" обреченным тоном. Она восприняла это как очень серьезный "смертный приговор" и была очень зла на доктора, как за то, что он сказал, так и за то, как он это сказал.

Это воспоминание терроризировало ее в течение 2 лет, прошедших с тех пор.

Одна из первых вещей, которые я сделал, это от души рассмеялся и сказал что-то вроде: "Врачи и их прогнозы! Вы знаете, что я делаю, когда врач делает подобный прогноз? ... Я оглядываю все стены [Я искусно изобразил, как вытягиваю шею, чтобы оглядеть все стены кабинета в поисках дипломов], а затем я смотрю на доктора [Я повернулся и посмотрел прямо ей в глаза, которые направили сообщение — очевидно, адресованное врачу — женщине также] и спросите: "У вас есть лицензия на гадание?" Это — а также мой поддерживающий смех, отношение и невербальное выражение — изменили значение "смертного приговора" на "гадание", что гораздо более сомнительно, и она рассмеялась вместе со мной.

Затем я попросил ее закрыть глаза и представить разговор с врачом, в котором она рассказала ему о своем гневе и выразила все остальное, что хотела ему сказать. Когда она делала это, она была доминирующим человеком в разговоре, говоря убедительно, в то время как доктор пассивно слушал. Это придало ей сил и уменьшило силу того, что сказал доктор, уменьшив травмирующее воздействие воспоминания. Когда она закончила, она улыбнулась и сказала, что теперь ей стало легче дышать.

Немного позже я сказал ей: "Только что вы с легкостью смогли "разозлить" своего врача, ... так что у вас действительно есть "разозлить" легко!" — полностью изменив значение слова "болезнь" и ее реакцию на него. Она свободно рассмеялась и почувствовала еще большее облегчение.

Элементы языка, которые мы вместе исследовали в этой книге, создают основу для очень быстрых и легких изменений, которые могут привести к значительным результатам в улучшении жизни ваших клиентов, а также вашей собственной. Наслаждайтесь.