

PHILOSOPHICAL ARKIV

---

А. И. Фет

СОБРАНИЕ ПЕРЕВОДОВ

---

Джон Гриндер, Ричард Бэндлер

# ОБРАЗОВАНИЕ ТРАНСОВ

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ  
ПРОГРАММИРОВАНИЕ  
И СТРУКТУРА ГИПНОЗА



A. I. FET. INSAMLADE ÖVERSÄTTNINGAR

---

А. И. ФЕТ. СОБРАНИЕ ПЕРЕВОДОВ

ДЖОН ГРИНДЕР, РИЧАРД БЭНДЛЕР

ОБРАЗОВАНИЕ ТРАНСОВ

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ  
ПРОГРАММИРОВАНИЕ  
И СТРУКТУРА ГИПНОЗА

ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО  
И ПРИМЕЧАНИЯ  
А. И. ФЕТА

---

JOHN GRINDER, RICHARD BANDLER

TRANCE FORMATIONER

NEURO LINGVISTISK PROGRAMMERING  
OCH STRUKTUR AV HYPNOS

ÖVERSATT FRÅN ENGELSKA  
OCH KOMMENTARER  
AV A. I. FET

---

PHILOSOPHICAL ARKIV, SWEDEN, 2016

All correspondence should be addressed to Ludmila P. Petrova, the copyright holder of A.I.Fet and the Editor-Compiler of the Collection. E-mail: aifet@academ.org  
Technical proofreading of typed text — Jakov I. Fet.

Copyright © Abraham Ilyich Fet, 2016

All rights reserved. Electronic copying, print copying and distribution of this book for non-commercial, academic or individual use can be made by any user without permission or charge. Any part of this book being cited or used howsoever in other publications must acknowledge this publication.

No part of this book may be reproduced in any form whatsoever (including storage in any media) for commercial use without the prior permission of the copyright holder. Requests for permission to reproduce any part of this book for commercial use must be addressed to the Author. The Author retains his rights to use this book as a whole or any part of it in any other publications and in any way he sees fit. This Copyright Agreement shall remain valid even if the Author transfers copyright of the book to another party.

This book was typeset using the L<sup>A</sup>T<sub>E</sub>X typesetting system.

Cover image: A free stock photograph. Taken from the internet. This image is the public domain.

ISBN 978-91-983073-7-5

Philosophical arkiv  
Nyköping, Sweden

## Оглавление

I. ВВЕДЕНИЕ .....	6
Упражнение 1 .....	9
Упражнение 2 .....	13
Упражнение 3 .....	30
Резюме .....	37
II. ПРОСТЫЕ ВИДЫ НАВЕДЕНИЯ .....	39
Словесная подстройка и ведение: упражнение 5-4-3-2-1 .....	40
Несловесная подстройка и ведение .....	48
Намечающие системы представления .....	49
Достижение предыдущего состояния транса .....	55
Естественно возникающие состояния транса .....	56
Упражнение 4 .....	60
Обсуждение .....	62
Применение якорей для наведения транса .....	68
Аналоговые метки .....	71
Упражнение 5 .....	73
Обсуждение: отрицательные команды и полярности .....	74
III. БОЛЕЕ СЛОЖНЫЕ МЕТОДЫ НАВЕДЕНИЯ .....	78
Рычажное наведение и разрыв шаблонов .....	78
Перегрузка .....	88
Сила личности .....	93
Наслоение реальностей .....	94
Упражнение 6 .....	97
Инкорпорация (включение) и работа с абреакцией .....	99
Напутствие .....	109
IV. УТИЛИЗАЦИЯ .....	111
Процессуальные инструкции .....	111
“Порождающее” изменение: гипнотический сон .....	132

Упражнение 7.....	135
Перестройка распорядка.....	137
Построение обобщений: гипнотическая утилизация .....	138
V. ПЕРЕРАБОТКА В СОСТОЯНИИ ТРАНСА .....	157
Введение .....	157
Переработка (повторное вложение содержания).....	169
1. Выработка подсознательных сигналов “Да” и “Нет”) .....	169
2. Идентификация шаблона поведения, подлежащего изменению .....	175
3. Выделение положительной функции поведения .....	176
4. Создание новых альтернатив .....	178
5. Оценка новых альтернатив.....	180
6. Выбор единственного варианта.....	181
7. Подстройка к будущему поведению.....	183
Общая схема переработки .....	184
Обсуждение.....	186
VI. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УТИЛИЗАЦИИ .....	210
Создание нового поведения .....	210
Основные этапы процедуры создания нового поведения .....	215
Идентификация (отождествление) в состоянии глубокого транса .....	219
Контролирование боли.....	225
Амнезия.....	229
Вскрытие истории личности.....	234
VII. КАЛИБРОВКА .....	240
Упражнение 8.....	242
Упражнение 9.....	244
Упражнение 10 .....	245
“Хрустальный шарик” — упражнение на сосредоточение взгляда .....	246
VIII. САМОГИПНОЗ .....	254
Обсуждение.....	262

IX. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ .....	254
Напутствие .....	282
ПРИЛОЖЕНИЕ I. ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ, СИГНАЛИЗИРУЮЩИЕ О ДОСТУПЕ К РАЗЛИЧНЫМ КАНАЛАМ ИНФОРМАЦИИ (“ГЛАЗНЫЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА”) .....	285
ПРИЛОЖЕНИЕ II. ГИПНОТИЧЕСКИЕ СЛОВЕСНЫЕ ШАБЛОНЫ: МОДЕЛЬ МИЛТОНА ЭРИКСОНА .....	288

---

## I. Введение<sup>1</sup>

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

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

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

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

Гипнотическое запечатление усваивается точно так же, как любой другой навык. Чтобы ему научиться, нужна практика. Полагаю, большинство из вас умеет управлять автомобилем. Если вы не водите автомобиль, вспомните какой-нибудь другой перцептуально-моторный навык, которым вы владеете: езду на велосипеде, катание

---

<sup>1</sup>Перевод А. И. Фета был сделан для Самиздата в 1986 году с издания *Trance-formations. Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis* by John Grinder and Richard Bandler. Edited by Connirae Andreas, 1981. — Прим. Л. П. Петровой.

на роликах или любой атлетический вид спорта. Если вы припомните, как впервые пытались овладеть сложным навыком вождения автомобиля, то обнаружите, что вам приходилось контролировать много разных вещей. Ваши руки делали несколько вещей сразу. Можно предполагать, что вы держали руками руль, или, по крайней мере, одной рукой, в то время как другая работала с переключением передач, если только оно было у вашей машины. В то же время вам надо было следить за тем, что делают ваши ноги, и это было нелёгкой задачей. Ноги должны были выполнять три разных функции, причём их надо было иногда координировать друг с другом. Возможно, вам случалось включать торможение, не выключив одновременно сцепление, и вы помните возникавшие при этом катастрофические последствия. На всё это вам приходилось обращать внимание, и в добавок отдавать себе некоторый отчёт в том, что происходит вне машины.

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

Самый лёгкий способ овладеть гипнозом — это осваивать на практике маленькие куски, каждый в отдельности, точно так же, как вы научились многим другим навыкам вроде вождения машины. Завершающее испытание вашего искусства в гипнозе, как я полагаю, должно состоять в следующем. Вы должны уметь, войдя в комнату, начать взаимодействие с любым человеком и вызвать у него требуемый гипнотический результат специфического вида, причём без необходимости составлять себе какую-либо сознательную стратегию. По моему мнению, этого нельзя достигнуть за три дня, то есть трех дней недостаточно, чтобы научиться действовать изящно, систематически и бессознательно, как это делает настоящий хороший гипнотизёр. Но в течение этих трёх дней мы разобьём общую задачу гипноза на отрезки и предложим вам упражнения с этими отдельными кусками. Часть времени будет предназначена для упражнений в отдельных навыках; другую же часть мы отведём для построения связной системы, которая должна

дать вам общую стратегию гипноза. Я рассчитываю, что вы будете продолжать упражнения в этих навыках после семинара, и что в особенности этим будет заниматься ваше подсознание. Надеюсь также, что для достижения тех же результатов вы будете прибавлять к своему репертуару собственные средства, вдобавок к тем, которым научитесь здесь.

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

В течение предстоящих трёх дней мы хотим научить вас модели, как делать гипноз. Это не истина, не ответ и не действительность. Если вы, по вашему мнению, знаете, что происходит “в действительности”, и захотите поспорить со мной о том, что происходит в действительности, то я не могу с вами спорить, потому что я этого не знаю. Не *кое-что* я знаю: я *знаю*, как делается гипноз. Почему это действует, я не знаю. Я знаю, что гипноз действует точно так же, как вы учитесь, запоминаете и тому подобное. Он действует точно так же, как вы понимаете язык.

Хотя гипноз не является чем-то особенным, не похожим ни на что другое, но в контексте, в котором мы вас будем учить гипнозу, это очень сильное средство. И я хотел бы, чтобы вы представляли его как средство для достижения некоторой специальной цели. Это — усилитель. Что бы вы ни делали — продаёте ли вы автомобили, или занимаетесь психотерапией, или работаете с присяжными — вы можете вызывать при этом у людей более интенсивные реакции. Вы будете делать то же, что вы делаете, но гипноз даст вам возможность делать это с большим воздействием. Сам по себе гипноз не сделает ничего.

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

Процесс обучения гипнозу несколько необычен, поскольку, в отличие от большей части вещей, которым вы учитесь, вы уже знаете, как это делается. Вся трудность в том, чтобы это заметить. Поэтому, вместо длинного и подробного описания, я попрошу вас сейчас кое-что проделать, и а потом присмотреться к тому, что вы делали.

### Упражнение 1

Попрошу вас разбиться на группы по три человека. Пусть один из вас, обозначаемый буквой А, думает о чём-нибудь, подходящем к следующему описанию: *ситуация, в которую вы глубоко вовлечены, с ограниченным центром внимания*. Для некоторых людей это бег трусцой, для других — чтение книги. Занятие может состоять в том, чтобы писать, смотреть телевизор, сидеть в кино, вести машину в длительном маршруте — в общем, делать что угодно, подходящее к приведённому описанию.

Если вы — А, скажите двум другим членам вашей группы, В и С, в чём состоит ваше переживание. Сообщите им только название вашего переживания в виде одного слова: бег, плавание и тому подобное<sup>1</sup>.

Если вы сообщите им слишком много подробностей, их задача будет слишком лёгкой. Скажите им только одно слово, сядьте, закройте глаза, и сделайте вид, будто вы находитесь в гипнозе, — ведь всё это всё равно притворство. Теперь пусть два других человека опишут, что, по их представлению, *должно было бы быть*, в чувственных терминах, если бы вы испытывали это переживание. Магические слова здесь — *должно было бы*, потому что если кто-нибудь бежит трусцой, а вы скажете ему, что яркое солнце освещает его тело, то это не обязательно *должно было бы* быть. Ведь бегать можно и ночью, и в пасмурный день. Но при этом кожа человека должна иметь какую-то температуру. Итак, вы должны говорить нарочито неопределённо<sup>2</sup>. Пусть В и С скажут по очереди по две фразы или по два предложения. Один, например, скажет: “Вы ощущаете вашим телом температуру воздуха и место, где ваша нога касается земли”. Другой же скажет: “Вы замечаете биение вашего сердца. Вы чувствуете температуру вашей кожи”.

---

<sup>1</sup>В подлиннике *jogging* — бег трусцой, *sailing* — плавание под парусом. Поскольку английский язык отличается особой сжатостью, требование “одного слова” здесь неосуществимо в русской речи, впрочем, оно и не должно пониматься буквально. — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>*Artfully vague* — первое слово означает “хитро, ловко, искусно”, второе — “неопределённо, неясно, смутно”. — *Прим. перев.*

Все эти переживания должны быть.

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

---

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

Женщина: Всё, что имело отношение к моему телу, погружало меня глубже, а всё, относящееся к мышлению, например, что я об этом думала или как на это реагировала, — всё это меня немного сбивало.

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

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

Мужчина: Это было легче для меня, когда темп его голоса совпадал с частотой моего дыхания.

Что же вас затрудняло?

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

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

Женщина: Моя партнёрша сказала мне: “Вы слышите и ощущаете своё дыхание”. Это в самом деле возбудило меня, потому что я

не могла делать одновременно то и другое. И я подумала: “Нет, нет. Этого я не могу делать”.

Хорошо, а что облегчало вам погружение?

Женщина: Когда она говорила только одно, например; “Вы слышите своё дыхание”.

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

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

От чего же у вас были затруднения?

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

Ну что ж, мы можем отпустить его домой.

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

Например, один человек говорит (медленно): “вы чувствуете себя... очень... очень... спокойно”, а другой прибавляет (быстро): “очень, очень, очень спокойно”<sup>1</sup>.

Мужчина: Я заметил, что мои партнёры использовали только термины, относящиеся к осознанию. Вначале это очень облегчало, потому что я пользовался лишь одним чувством, но через некоторое время я сказал себе: “хочу что-нибудь увидеть”. *Я ничего не видел.*

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

Мужчина: Одна вещь действительно отвлекла меня и вытолкнула меня из переживания, в котором я уже находился: это была фраза “все другие переживания исчезают”. Когда он это сказал, вдруг — бац! — и я был отброшен.

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

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

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

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

---

<sup>1</sup> *Relaxed* означает “расслабленно, без напряжения”. — *Прим. перев.*

Женщина: У меня оставалось ощущение какой-то неполноты; мне надо было её заполнить. А они говорили, что я смешиваю краски, рассматриваю пейзаж, и как замечательно получается картина.

А разве вы делали что-нибудь другое?

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

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

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

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

Есть также способы навести у человека изменённое состояние, сбивая его. Изменённые состояния можно вызвать, пользуясь обо-

ими способами коммуникации. Люди часто используют в качестве процедуры наведения так называемую технику замешательства. Когда вы применяете технику замешательства, вы *не* строите осмысленные переходы. Вы начинаете с того, что вызываете у человека состояние мягкого замешательства, а *затем*, отправляясь от этого момента, начинаете строить естественные переходы. Мы ещё займёмся этим в дальнейшем.

Когда вы слушаете, какие вещи сбивают людей, обычно оказывается, что это нечто не связанное с чувственными восприятиями, или не входящее в универсальный опыт. Если вы играете на пианино, вы должны ощущать прикосновение ваших пальцев к клавишам, но вовсе не обязательно чувствуете, что “музыка — это вы”. Если, например, вы играете “Чижика” то вряд ли вы чувствуете себя чижиком? Это совсем не обязательно.

## Упражнение 2

Вскоре я предложу вам проделать то же, что раньше, но на этот раз попрошу вас ограничиться описаниями того, что *должно быть в чувственном переживании*, и при этом выражаться *неопределённо*<sup>1</sup>. Если вы скажете “Вы слышите, как ваша рука хлопает по воде”, а человек находится под водой, это не подействует. Но вы можете сказать: “Вы слышите звук воды”, потому что какие-то звуки должны быть.

На этот раз прошу вас прибавить одну важную вещь: прошу вас соблюдать постоянный темп речи и использовать дыхание другого человека как *скорость... и частоту... и меру... речи...* которую вы *производите*<sup>2</sup>. Когда вы соразмеряете чьё-либо дыхание с чем-то в вашем поведении — частотой вашего дыхания, темпом вашей речи или чем-либо ещё — это производит сильное действие. Попробуйте, и вы увидите, как это действует. Воспользуйтесь тем же переживанием, что раньше, сохранив те же группы. Упражнение займёт две минуты. Не говорите о нём. Понадобится восемь — десять минут, чтобы это проделал каждый человек в группе. Обратите внимание, есть ли разница в ощущениях.

---

Прошу вас сказать, ощутили ли вы какую-нибудь разницу в

<sup>1</sup>*Non-specific* означает также “неоднозначно, неточно, неподробно”. — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>Выделенные слова по-английски — односложные (кроме последнего) — *Прим. перев.*

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

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

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

Я слышал, как один из присутствующих сказал слово “вверх”, и в то же время понизил голос. Это несоответствие. Эти вещи несовместимы. Точно так же вы можете говорить монотонным голосом, как сильно вы волнуетесь. Так делают иногда гипнотизёры. Существует старое представление, будто бы гипнотизёр должен говорить монотонно. Но в действительности, если вы хотите вызвать у кого-нибудь захватывающее переживание, то гораздо эффективнее говорить возбуждённым голосом. Ведь находиться в трансе — не значит быть мёртвым. Многие говорят мне: “Думаю, что я не был в трансе, потому что я видел и слышал”. Но если вы не видите и не слышите, то это смерть, а смерть — другое состояние. В действительности, в гипнозе ваша способность видеть, слышать и чувствовать, как правило, усиливается.

Я считаю, что в состоянии гипноза люди контролируют себя гораздо *больше*, чем они думают. Гипноз — это не процесс, в котором

вы управляете людьми. Это процесс, в котором вы даёте им управлять собой, доставляя им обычно отсутствующую у них обратную связь.

Я знаю, что каждый из вас способен перейти в состояние транса — даже если наука “доказала”, что это не так. В том смысле, как учёные это доказали, они правы. Если вы применяете к группе людей одно и то же гипнотическое наведение, то лишь некоторые из них перейдут в транс. Так поступают традиционные гипнотизёры. Но мы будем изучать нетрадиционный гипноз. Мы будем изучать так называемый эриксоновский гипноз, следуя Милтону Г. Эриксо-ну. Эриксоновский гипноз означает развитие навыков гипнотизёра до такой степени, чтобы вы смогли ввести человека в транс в ходе разговора, где даже не упоминается слово гипноз.

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

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

Эстрадный гипнотизёр выбирает обычно из аудитории человек

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

Как я заметил, люди реагируют с большей лёгкостью, находясь в состоянии, которое гипнотизёры называют раппортом. По-видимому, раппорт строят, соразмеряя своё поведение с поведением человека. Разногласия с ним не способствуют раппорту. Раппорт не получается, если вы говорите быстрее, чем он может слушать. Раппорт не получается также, если вы говорите об ощущениях, когда человек видит зрительные образы. Но если вы приспосабливаете темп вашей речи к частоте его дыхания, если вы моргаете с той же частотой, как он моргает, если вы киваете с той же частотой, как он кивает, если вы раскачиваетесь с той же частотой, как он раскачивается, и если вы говорите, что на самом деле должно быть, или что, как вы замечаете, происходит, тогда вы построите раппорт. Если вы говорите: “Вы ощущаете температуру вашей руки, звуки в комнате, движения вашего тела при дыхании”, то ваши слова соответствуют переживаниям человека, потому что всё это происходит. Этот род соответствия мы называем “подстройкой”<sup>1</sup>.

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

---

<sup>1</sup>*Pacing* означает приспособление своей походки к способу ходьбы другого, или соблюдение темпа в зависимости от внешних обстоятельств. — Прим. перев.

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

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

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

Сегодня мы исследуем только основы *наведения* изменённых состояний. Как *использовать* изменённое состояние после того, как вы его вызвали, это отдельный вопрос, которым мы займёмся завтра.

В течение долгого времени гипнотизёры были озабочены тем, насколько “глубоко” погружение. Глубина служила им признаком того, что они могли и чего не могли. Насколько я понимаю, глубина не является осмысленным способом думать о трансе; в некоторых изменённых состояниях определённые гипнотические явления возможны, а другие нет. Гипнотические явления *per se*<sup>1</sup> не так уж ценны. Способность к положительным или отрицательным галлюцинациям сама по себе не является чем-то особенным. Галлюцинации можно использовать как средство для достижения других целей, но сами по себе они не так уж ценны.

---

<sup>1</sup>*Per se* — сами по себе (лат.) — Прим. перев.

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

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

Дело здесь не в глубине; если бы любой из вас мог на мгновение испытать сознательное состояние сидящего рядом, то ЛСД<sup>1</sup> показалась бы вам тривиальной. Транс всего лишь изменяет ваше сознательное переживание, превращая его в нечто другое.

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

Теперь вернёмся к нашему делу. Чтобы добиться раппорта, вы должны подстраивать ваши высказывания к переживаниям чело-

---

<sup>1</sup>LSD — диэтиламид лизергической кислоты, галлюциногенное вещество, получаемое из алкалоидов ржаной спорыньи. — *Прим. перев.*

века, но когда вы уже достигли раппорта, вы должны уметь его использовать. Ключ к этому — способность производить *переходы*. Вам нужен приятный способ перевести человека из его нынешнего состояния в состояние транса — начиная с описания его нынешнего состояния и кончая описанием того состояния, в которое вы хотите его привести. С помощью переходных слов это можно сделать гладко. Переходные слова, к которым относятся, например, слова “если” или “когда”, это слова, подсказывающие наличие осмысленной связи между двумя утверждениями. “Если вы сидите здесь, то вы можете понять, что я собираюсь кое-что сказать вам”. Между тем, что вы здесь сидите, и пониманием чего-нибудь — нет никакой связи. Но это *звучит* осмысленно: тон голоса и переходное слово “если” подсказывают некий смысл.

Начав с информации, основанной на чувственных переживаниях, вы получаете затем возможность совершать переходы и вызывать реакции, наводящие изменённые состояния сознания. Сенсорное основание для переходов должно быть чем-то, что человек, с которым вы работаете, может обнаружить. Это не обязательно должно быть чем-то уже присутствующим в его сознании, но он должен быть в состоянии это обнаружить. Вот я сижу здесь, смотрю на Стена и говорю: “Стен, вы чувствуете плотность вашего уса, и *если* вы проведёте по нему пальцем, то заметите, что у вас только что промелькнула улыбка. Вы можете даже чувствовать локоть другой рукой *и* ощущать, как поднимается и опускается ваша грудь, когда вы дышите. *И*, может быть, вы этого ещё не знаете, но вы сейчас осознаете температуру вашей правой ноги”.

Джо: Я всё-таки не понял, что вы называете “переходом”.

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

Я говорю о связывании предложений переходными словами. Если я скажу кому-нибудь: “Вы сидите на этом стуле. Вы моргаете. Вы ждёте.”, это и отдалённо не напоминает плавного течения следующей фразы: “Вы сидите на стуле, *и* моргаете, *и* пытаетесь понять, что всё это значит”. Такие слова, как “и”, “если”, “когда”, “потому что” устанавливают связь между частями предложения. Одна такая

связь — это следование во времени. Эта связь позволяет человеку двигаться без перерыва от одной идеи к другой. Это всё равно, что сказать: “Вы стоите на пляже, чувствуя, как солнце греет ваше тело, и вы смотрите назад на пляж, когда вы снова заплыли”. Если даже идеи не связаны между собой, они *становятся* более связанными просто от добавления этих соединительных слов. Вы можете взять идеи, не подходящие друг к другу, и связать их в одно целое, изящным образом применяя такие слова. Когда люди слушают что-нибудь, эти особенные слова составляют часть того, что позволяет им переходить от одной идеи к другой. *И вот* вы здесь, потому что вы хотите научиться производить определённые явления, называемые гипнозом. И поскольку вы пробудете здесь ещё три дня, я научу вас ряду вещей, которые позволят вам легче работать. Почему это действует, я не знаю. Но когда вы начнёте применять некоторые из этих вещей, вы обнаружите на собственном опыте их воздействие. Даже сейчас, когда я вам это говорю, я пользуюсь такими словами, и они делают мою речь более осмысленной.

Джо: Слова “даже сейчас, когда”, только что употреблённые вами, — это ещё один пример перехода?

Да.

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

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

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

Многие представляют себе гипноз как состязание. Представлять себе гипноз в виде состязания значит попросту терять время. Вопрос состоит в следующем: “Как структурировать мою коммуникацию, чтобы помочь этому человеку *как можно легче* выполнить то, что он хочет сделать?” Если пришедший ко мне человек хочет, чтобы его

погрузили в транс для некоторых терапевтических изменений, или если я применяю гипноз для какой-нибудь медицинской цели, для контроля над болью или для улучшения памяти, то я хочу как можно легче достигнуть этих целей. Того же я хочу для людей, с кем я устанавливаю коммуникацию. И когда я нахожусь в коммуникации с человеком, я применяю слово “когда” и ему подобные, связывая этими словами идеи, чтобы ему не приходилось перепрыгивать от одной идеи к другой.

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

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

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

Как я полагал, убедительность таких предложений объясняется тем, что они логичны. Конечно, так называемая логика составляет часть того, что делает их эффективными, но эти предложения не только логичны и убедительны, они представляют собой последовательность указаний на нечто правдоподобное. И это правдоподобие облегчает реакции, пока человек остаётся в постоянном, не нарушенном состоянии сознания. Видите ли, гипноз позволяет человеку контролировать частоту его сердцебиения. Но когда человек пытается контролировать своё сердцебиение или ещё что-нибудь в этом роде, он начинает обычно говорить с самим собой, потом начинает думать о своей тёте Сюзи, а потом говорит: “Интересно, подействует это или нет?” Эти скачки между идеями представляют изменения в сознании — хотя бы и не резкие.

Строя переходы, я поддерживаю связь между предложениями, так что вы не перепрыгиваете от одного к другому, а продвигаетесь через них гладко. И когда вы более приятным<sup>1</sup> способом переходите от одного состояния сознания к другому, это облегчает выполнение разных задач, в особенности связанных с произвольными системами вроде сокращения сердца или кровяного давления. Это не механизм убеждения, это механизм облегчения.

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

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

Благодарю вас. Вы это сделали превосходно. То, что я говорю, и в самом деле не имеет смысла; но это действует. Когда я перестаю употреблять выражения вроде “если”, “когда” или “в то время как” и внезапно высказываю дизъюнктивное суждение, например, “Имеет ли это смысл?”, то я вызываю этим весьма разнообразные реакции. Вы начинаете возвращаться к тому, что я сказал, и вам трудно сделать переход к последней фразе, потому что этого перехода нет. Если вы проследите за вашими переживаниями в тот самый момент, когда я вам что-нибудь говорю, то увидите, что когда я вам это описываю, вы движетесь от одной идеи к другой. Лёгкость<sup>2</sup>, с которой вы движетесь от одной идеи к другой, и составляет предмет нашего разговора. Если я хочу знать, понимаете ли вы это сознательно — а это не то же самое, что переживать это или быть к этому способным, — то я должен суметь совершить гладкий переход к вашему сознательному пониманию. Если вы здесь сидите и раздумываете об этом, становится ли это для вас более осмысленным?

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

Нет, я не говорил о манерах. Может быть, вы захотите отражать

---

<sup>1</sup> *Gracefully* означает также “изящным” — Прим. перев.

<sup>2</sup> *The grace* означает также “приятность, изящество”. — Прим. перев.

положение тела, но если человек почешется, вам не обязательно чесаться. Если вы перенимаете манеры человека в открытой форме, это имеет тенденцию вторгаться в сознание, а вы в качестве гипнотизёра как раз не хотите вторгаться в человеческое сознание. Вы хотите найти более тонкие механизмы — например, дыхание с той же частотой. Такую вещь человек нелегко осознает. Но подсознательно он это воспримет, и будет на это реагировать.

Мужчина: Хорошо. Эти вещи — другой способ построить связь между идеями, которые вы хотите протащить<sup>1</sup>. Мне трудно отчётливо сказать, что я думаю: вы будете как-то внушительнее, если между разными тонкими средствами будет некоторое сходство.

Да, и я делаю кое-что ещё, весьма облегчающее мне успешную работу в качестве гипнотизёра. Я не представляю себе это как внушение. Многие занимающиеся гипнозом и пишущие о нём говорят о “внушении”, о “преимуществе”, о “мета-позиции” или о “контроле”. Себя они называют иногда “операторами”, что всегда казалось мне очень забавным. Эти же люди пишут о “сопротивлении”, потому что если гипноз понимается как “контроль”, то очень нетрудно натолкнуться на сопротивление. Можно описать то, что я имею в виду как большую внушительность. Другой способ — назвать это большей естественностью. Вы более естественно реагируете на вещи, подходящие друг к другу, чем на неподходящие.

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

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

Разрывная коммуникация — очень сильное средство в семейной терапии. Часто случается, что приходит человек и говорит что-нибудь в таком роде: “Я хочу, чтобы моя жена оставила меня в покое”<sup>2</sup>. “Хорошо, — говорю я, — заприте её в чулан.

---

<sup>1</sup> *To put across* — американизм. — Прим. перев.

<sup>2</sup> *Alone* означает также “в одиночестве”. — Прим. перев.

“Да нет, я не этого хочу”.

“Хорошо, так чего же вы *хотите*?”

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

“Значит, вы хотите, чтобы она писала вам письма?”

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

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

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

В том, что касается гипноза, вы не продвинетесь быстрее, если будете торопиться. Вы продвинетесь быстрее, если будете неторопливы. Вы попросту приводите сознание вашего субъекта в состояние ожидания<sup>1</sup>. Это можно описать ещё иначе: вы переключаете содержимое его сознания, переводя его в изменённое состояние сознания. Дело обстоит не так, что он теряет сознание, не может видеть или слышать; но парадигма<sup>2</sup>, управляющая его сознанием, не действует. Это сознание по-прежнему присутствует, оно не исчезло, но когда

---

<sup>1</sup>*Abeyance* означает также “неопределённое, скрытое (состояние)”. — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>Парадигма — правило, образец. — *Прим. перев.*

вы перевели человека в изменённое состояние, вы можете логично, систематически и строго организовать новое обучение. И первый шаг к этому — научиться переводить человека в изменённое состояние, используя мягкие<sup>1</sup> переходы.

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

“Необходимость” — любопытное слово. Необходимость всегда связана с результатом. Конечно, в этом нет необходимости; всё дело в том, “Чего именно вы хотите добиться?”

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

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

Когда вы говорите человеку, что он чувствует себя “спокойно”, “расслабленно” или “уютно”, это может вызвать у него ощущение внутренней разорванности, если он чувствует себя иначе; в таком случае вы можете заметить его несловесные реакции, указывающие на это. И если вы видите нечто в этом роде, то имеет смысл об этом

---

<sup>1</sup> *Gentle* обозначает также “лёгкие, постепенные”. — Прим. перев.

сказать. Некоторые говорят: “Почему вы не успокоились?”, и вы пытаетесь успокоиться, но это вам трудно, и не удаётся вам, и вы говорите себе: “Если бы я мог”. Я мог бы сказать вам: “Чувствуйте себя уютно”, но ведь трудно привести себя намеренно в уютное состояние. Между тем, вы очень легко можете представить себе “каплю дождевой воды, приставшую к листку”. И хотя эти вещи не связаны, человек гораздо лучше успокоится, думая о капле воды, чем он будет стараться успокоиться.

Одно из самых сильных впечатлений, произведённых на меня Милтоном Эриксоном, состояло в том, что он не применял гипноз как прямое средство. Если он хотел, чтобы человек потерял цветовое зрение, он не говорил ему: Перестаньте различать цвета”. Он говорил, например, “Вы читали когда-нибудь книгу? Что значит, что вы читали её красной?”<sup>1</sup> Это ровно ничего не значит. Кто-то сказал мне однажды, что был “синий понедельник”. Я подумал: “Синий понедельник. Это ничего не значит. Эти вещи как-то сочетаются, но не имеют смысла”. Они для меня ничего не значат. Они ничего не должны значить для вас”.

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

Я видел однажды, как Милтон произвёл официальное наведение транса, что случилось, поверьте мне, очень редко. Большею частью люди приходили, начинали говорить с ним на интеллектуальные темы... и вдруг время исчезало для них. Но однажды он официально произвёл транс. Он попросил человека сесть и сказал: “И когда вы там сидите, я хочу, чтобы вы рассматривали пятно на стене, и когда вы рассматриваете это пятно, вы можете понять, когда впервые вошли в школу и учились писать числа и буквы алфавита. Вы

---

<sup>1</sup>Непереводимая игра слов. “Читал” в прошедшем времени (*read*) и “красный” (*red*) произносятся одинаково. Последняя фраза буквально переводится: “Что значит, что вы прочли книгу?”, и в то же время воспринимается на слух иначе: “Что значит иметь книгу красной” — *Прим. перев.*

учитесь... учитесь чему-то, чего вы в самом деле не знаете. *И если* даже вы этого не поняли, ваше дыхание уже изменилось (темп его голоса замедляется), *и* вы чувствуете себя уютнее и спокойнее". Эти переходы помогали строить непрерывность. Между тем, хождение в школу и обучение числам и буквам алфавита имеет весьма отдалённое отношение к успокоению.

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

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

То, что я до сих пор сказал — всего лишь начало. Хочу также, чтобы вы обращали внимание на ваш темп. Темп — это очень, очень сильная вещь. Один весьма традиционный гипнотизёр по имени Эрнест Хилгард доказал, после сорокалетних исследований, что способность человека переходить в изменённое состояние сознания не связана с темпом голоса гипнотизёра. Он доказал это статистически. Но если вы обратите внимание на ваши собственные переживания, когда я говорю с вами здесь и сейчас, когда... я менял мой темп... на другой темп... который совсем... другой... и более медленный... это производит заметное действие. И поскольку это производит заметное действие, меня не беспокоит, что об этом говорит "наука".

Я сказал вначале, что занимаюсь моделированием. Тот, кто моделирует, всего лишь составляет описания. Описания — это единственный способ заставить вас обращать внимание на некоторые вещи. В данном случае цель этих описаний состоит в том, чтобы заставить вас обращать внимание на ваш тон и ваш темп. Вспомни-

наю первого гипнотизёра, с которым я познакомился в своей жизни. Когда я вошёл в комнату, он сидел там, пытаясь ввести какого-то человека в транс. Он хотел научить меня гипнозу, и вот, он говорил неприятным высоким носовым: “Вы должны чувствовать себя очень спокойным”. Даже *мне* было ясно, что я не мог бы чувствовать себя спокойным, когда кто-то говорит со мной визгливым голосом. Но он “знал”, что требовалось только говорить неизменным тоном, потому что во всех книгах было написано, что надо говорить монотонно. Он “знал”, что если тон голоса не меняется, то всё равно, каким тоном он говорит.

Но, насколько я понимаю, монотонность речи — это лишь один из способов избегать неровности. Вы избегаете неровности речи, говоря всё время одним тоном. Если в вашей речи *и есть* неровность, ее никто не заметит, потому что в вашем голосе нет вариаций. Однако, вариации голоса могут быть также орудием, *усиливающим* эффект вашей работы.

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

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

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

Многие гипнотизёры доводят человека до пределов выполнимо-

го, давая ему так называемые тесты восприимчивости. Эти гипнотизёры приводят клиента в изменённое состояние и пытаются ставить ряд всё более трудных гипнотических заданий, так что пациент выполняет некоторые из них, а в некоторых терпит неудачу. Вследствие этого и гипнотизёр и клиент так или иначе приходят к выводу, что к некоторым вещам они не способны.

Когда я преподавал в университете и вёл в вечернее время занятия по гипнозу, многие приходили на эти занятия и говорили мне: “Знаете ли, я уже много раз бывал в трансе, но я могу пойти лишь до некоторого уровня и не дальше”. Не знаю, откуда взялось это представление об уровнях.

Каким-то образом человек измеряет качество своего гипнотического транса вроде того, как меряют высоту; его самочувствие от этого повышается, но успехи в гипнозе становятся ниже. Некоторым нужно настоящее изменённое состояние, чтобы увидеть положительную галлюцинацию. Другие же видят положительные галлюцинации всё время, называя это мышлением. Если я в качестве гипнотизёра заталкиваю человека в некоторое положение, это подготавливает его к неудаче. Если я скажу ему: “Вы откроете глаза и увидите французского пуделя длиной в шесть футов”, и если, открыв глаза, он не увидит французского пуделя то он может подумать, что он не способен к положительным галлюцинациям. Если он воспримет такое указание как свидетельство о самом себе, а не о данном конкретном гипнотизёре, то он, вероятно, решит, что это для него недоступно.

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

Потому что инженеры-строители делают это, как известно, всю свою жизнь. Они ходят и рассматривают какие-нибудь долины, где ничего особенного нет, и галлюцинируют дороги и плотины, а затем их измеряют. Им надо лишь иметь галлюцинации *определённого* ро-

да, а не какие-нибудь другие. Для них естественно увидеть шоссе, где его нет, это называется “работой”. Если же они видят, как по шоссе движутся в разные стороны маленькие синие человечки, в *этом* случае у них что-то не в порядке.

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

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

Многие спрашивают: “Что можно делать с помощью гипноза?” Но вопрос состоит не в том, “*Что* можно конкретно сделать, пользуясь гипнозом”, а в том, “*Как* можно использовать гипноз, делая то, что вы хотите сделать?” Гипноз — это не лечение, а набор инструментов. Если у вас есть набор гаечных ключей, это ещё не значит, что вы можете починить машину. Для этого вам надо использовать ключи определённым способом. Из всех аспектов гипноза, этот вызывает наибольшее недоразумение: его рассматривают как “*вещь*”. Гипноз — это не вещь: это набор инструментов, которые можно использовать, чтобы изменить состояние сознания. Совсем другой вопрос, каким состоянием сознания надо воспользоваться для решения некоторой задачи. Это важный вопрос, которым мы займёмся в дальнейшем. Но прежде всего надо научиться быстро и мягко переводить человека из одного состояния сознания в другое.

### Упражнение 3

Прошу вас выполнить в течение десяти минут то же упражнение, что раньше, с теми же группами по три человека. Прибавьте на этот раз усовершенствования, о которых была речь. Поскольку прошло уже некоторое время с тех пор, как я их описал, я снова

изложу их во всех подробностях. На этот раз вы не начнёте описывать переживание, которое должно быть у человека, а усадите его с закрытыми глазами и начнёте с описания элементов его нынешнего переживания. Используйте три предложения, служащих для подстройки и описывающих подлинное переживание. “Вы сидите на стуле... Вы чувствуете, где ваше тело касается стула... Вы чувствуете, как ваши руки сложены накрест... где ваша нога касается пола... температуру вашего лица... движение ваших пальцев... Вы слышите звуки в комнате, когда движутся другие люди... Вы ощущаете температуру воздуха... Вы слышите звук моего голоса...”

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

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

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

что произойдёт дальше”. Обратите внимание, что происходит, когда вы это говорите. Попробуйте добавить что-нибудь несущественное. “Вы чувствуете ваши пальцы на клавишах... и вы знаете, что в этом доме где-то есть кухня”. “Вы чувствуете, как ваша нога опирается об пол... и вы ощущаете энтузиазм и интересы политиков в Вашингтоне”.

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

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

---

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

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

Гипнотизёры очень хитро выбирают реакции, которые, *как им известно*, во всех случаях должны происходить. Левитация руки — это один из эффектов, которых добиваются многие гипнотизёры. Одно из первых указаний, ведущих к левитации руки, состоит в следующем “Обратите внимание на вашу руку, и вы почувствуете, что она становится легче”. Попробуйте вдохнуть воздух поглубже, и обратите внимание, что происходит с вашими руками... Возникает

ощущение, что ваши руки стали немножко легче потому что при вдохе ваша грудь поднимается и подталкивает ваши руки вверх. Таким образом, если давать указания о лёгкости руки в моменты вдоха, то это будет верно.

Хорошие гипнотизёры выбирают такие вещи, которые, как им известно, всё равно должны произойти. Но не все они сознают, как они это делают. Есть старый способ наведения, показываемый в кино, когда гипнотизёр раскачивает часы назад и вперёд. Гипнотизёр говорит: “Часы медленно движутся назад и вперёд, и вы смотрите на часы и видите, как время проходит перед вами. Когда вы смотрите, как часы движутся назад и вперёд, ваши глаза начинают уставать”.

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

И если я после этого скажу вам: “И когда вы закроете глаза, они останутся закрытыми”, то очень вероятно, что так и произойдёт. Ведь я взял три куса поддающихся проверке переживаний, присоединив к ним ещё один, не поддающийся проверке. Я сделал это с естественным переходом и плавностью, согласованной со всем, что вы переживали. Я построил последовательный процесс, шаг за шагом ведущий к некоторому результату. Я говорю: “У вас сейчас такое-то переживание, оно ведёт к другому переживанию, а это к третьему переживанию”, и все три предложения можно проверить. Ваши глаза *и в самом деле* начинают уставать, ваши веки *и в самом деле* хотят закрыться; ваш фокус *и в самом деле* меняется. Но вы не сознаете, что все эти явления составляют естественную часть вашего опыта, и когда я их описываю одно за другим, каждое естественным образом ведёт к следующему. И если я прибавляю затем нечто, *не являющееся естественной частью вашего опыта*, а вы уже идёте следом за моим описанием шаг за шагом, то вы попросту сде-

лаете ещё один шаг. Это не значит, что вы убеждены. Вы даже не подумали, верно это или нет. Вы просто следуете тем же путём. С помощью переходов вы можете легко следовать тем же путём.

Если вы будете представлять себе гипноз как состояние, в котором вы управляете другим человеком или *что-нибудь* внушаете ему, то вы проиграете. Вы ограничите этим число людей, на которых вы действуете эффективно. Вы проиграете также в вашей личной жизни, потому что начнёте беспокоиться о роли тех, кто управляет вами. По моим наблюдениям, люди гораздо больше уважают себя в гипнотических изменённых состояниях, чем в бодрствующем состоянии. Я могу внушать человеку нечто отрицательное и вредное в бодрствующем состоянии, и он<sup>1</sup> будет гораздо более склонен сделать это, чем если он находится в трансе. Если вы припомните все неприятные вещи, какие вы сделали по наущению людей, то, вероятно, вы делали их в бодрствующем состоянии. В трансах очень трудно заставить человека сделать *что-нибудь*, не ведущее к осмысленной и положительной цели. *По-видимому*, в изменённых состояниях люди лучше различают такие вещи. Гораздо легче обмануть человека или злоупотребить волей человека в бодрствующем состоянии, чем в любом другом состоянии сознания, какие мне известны.

Я думаю, что в действительности гипноз — это биологическая обратная связь. Но машина биологической обратной связи не говорит вам, чтобы у вас замедлился пульс. Она говорит вам только, каков он сейчас. Если вы хотите, чтобы ваш пульс замедлился, или чтобы ваше кровяное давление изменилось, то вы должны стремиться к этому результату. Машина лишь доставляет вам обратную связь. В качестве гипнотизёра вы можете делать и то и другое. Вы можете доставлять человеку сообщения, соответствующие тому, что происходит, в точности как это делает машина биологической обратной связи. А затем вы можете прибавлять шаг за шагом другие вещи, ведущие к *чему-то* другому, и человек будет следовать за вами естественным и удобным путём. Вы можете создать ситуацию, в которой он должен всего лишь реагировать, а это люди делают всё время, и делают лучше всего.

В изменённом состоянии гораздо легче произвести изменение личности, чем в бодрствующем состоянии. Тот факт, что у вас нет желательного выбора, зависит от состояния сознания, в котором вы находитесь. По определению, ваше нормальное состояние бодрствования и есть описание ваших возможностей и ограничений. Если вы

---

<sup>1</sup>В подлиннике «она» — *Прим. перев.*

находитесь в состоянии, в котором ваши возможности ограничены, и если вы пытаетесь изменить эти ограничения в вашем нормальном состоянии сознания, это ситуация “один против всех”<sup>1</sup>. Эти же ограничения сузят ваши способы справиться с ограничениями, и у вас будет немало трудностей. Если же вы переходите в изменённое состояние, то вы встретитесь уже не с вашими обычными ограничениями. У вас будут ограничения, но *другие*. И если вы будете пробовать разные изменённые состояния, то вы можете так сильно измениться, что ваше состояние бодрствования уже не будет похоже на прежнее.

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

Мужчина: Я всё ещё не понимаю, как можно различить, когда человек входит в транс. Вы просили нас обращать внимание на изменения, и я не заметил некоторые изменения, но по каким признакам я узнаю, что человек входит в транс?

Понимаю. Скажите, какого рода изменения вы все видели, когда выполняли наведения? Я просил вас обращать внимание на то, что приводило к изменениям. Какие же изменения вы заметили? Женщина: Мне показалось, что мускулы на её лице расслабились и что её лицо стало более плоским.

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

---

<sup>1</sup>В подлиннике “*catch-22*”, выражение, относящееся к игре в крикет. — Прим. перев.

и наконец достигает нормальной для данного субъекта симметрии. Что же вы ещё видели?

Мужчина: Были небольшие подёргивания пальцев и других частей тела.

Любые бессознательные движения — порывистые, произвольные вздрагивания — являются верным признаком наступающего состояния транса.

Женщина: Дыхание в самом деле изменялось.

Верно, и вы хорошо об этом сказали. Тип дыхания значительно варьирует, когда человек находится в нормальном состоянии, но если он переходит в изменённое состояние, то меняются все характерные для него формы дыхания. Если у вас клиент с весьма выраженной зрительной ориентацией, который в нормальном состоянии сознания дышит поверхностно, верхней частью груди, то его дыхание часто перемещается ниже, в желудок. Если у вас человек с весьма выраженной кинестетической ориентацией, с типичным в таких случаях медленным дыханием животом, то он<sup>1</sup> перейдёт к какой-нибудь другой форме дыхания. Формы дыхания связаны с сенсорными модальностями, и они меняются, когда изменяется состояние сознания.

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

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

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

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

Мужчина: Как связано с изменёнными состояниями закатывание глаз?

Насколько я знаю, никак. Если у человека очень уж сильно закатываются глаза, это, конечно, верный признак довольно глубокого транса. Но многие люди переходят в глубокий транс и с откры-

---

<sup>1</sup>В подлиннике “её”, “она” — *Прим. перев.*

тыми глазами, так что это не обязательный признак изменённого состояния.

Мужчина: Что означают движения глаз?

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

Подведём итоги. Вы познакомились с общими признаками транса, и вдобавок к ним сможете увидеть много других изменений; изменений, специфических для вашего партнёра. Эти изменения свидетельствуют только о том, что человек переходит в изменённые состояния сознания. Когда вы спрашиваете, как выглядит состояние транса, вопрос в том, “какое это состояние” и “у кого”. До того, как вы приступаете к наведению, вы наблюдаете мышечный тонус человека, цвет его кожи, формы его дыхания, и тем самым узнаете, как выглядит его нормальное состояние. Когда вы производите наведение, вы наблюдаете за изменениями этих параметров и узнаете, что состояние человека меняется.

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

## Резюме

А. Транс можно представлять себе как усиление реакций и переживаний. Когда вы описываете переживание, говоря, что в нём должно быть, вы помогаете человеку усилить его реакции.

Б. Настройка образует раппорт и лежит в основе перевода в изменённое состояние. Вы можете настроиться на любую часть наблюдаемого поведения человека. Особенно полезно настроиться на *что-нибудь* вроде частоты дыхания, что всегда есть, но чего он обычно не осознаёт. Если вы соразмерили тон вашего голоса с частотой его дыхания, то вы можете просто замедлить вашу речь, и у него замедлится дыхание. Другой способ настройки — вербализация того, что присутствует в его текущем переживании. “Вы улыбаетесь, когда смотрите на меня, вы слышите мой голос, когда я говорю...”

В. Гладкие переходы дают человеку возможность легко переходить в изменённое состояние. Переходы смягчаются соединитель-

ными словами: “если”, “когда”, “и” и другими в том же роде.

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

## II. Простые виды наведения

Сейчас<sup>1</sup> мы займёмся рядом специальных методов гипнотического наведения. Мы опишем эти методы, продемонстрируем их и проведём по ним систематические упражнения, чтобы дать вам выбор в способе наведения транса. Для некоторых людей будет достаточно того, что вы делали сегодня утром, но с другими вы потерпите неудачу, если не расширите свой репертуар.

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

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

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

---

<sup>1</sup>В подлиннике *this afternoon* — “сегодня днем”. Содержание первой главы было пройдено утром первого дня семинара. — *Прим. перев.*

отказывайтесь от *какого-нибудь* обобщения или приёма в пользу того, что вам говорит в данный момент сенсорная обратная связь. Мы изложим вам эти приёмы, чтобы дать вам специальные способы работы. Если, по мере вашего продвижения, вы видите у человека признаки наступающего транса, то продолжайте; это значит, что ваш способ действует. Если же вы не видите развития этих признаков, делайте *что угодно* другое.

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

### **Словесная подстройка и ведение: упражнение 5-4-3-2-1**

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

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

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

Мужчина: И вам будет уютно.

Женщина: И вы испытываете удовольствие.

Женщина: Удовлетворение.

“И вы почувствуете удовлетворение от того, что вы продвигаетесь”.

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

Мужчина: К вам придут на память приятные истории.

“К вам придёт на память одна приятная история”. Мужчины: Намеренно ли вы применяете будущее время?

В действительности я предлагаю применять в этом случае настоящее время, с выражениями, означающими начало некоторого переживания<sup>1</sup>. “И вы *начинаете* испытывать восхитительное переживание, и вы *начинаете* вспоминать...” “Теперь вы *начинаете* чувствовать, что значит научиться гипнозу”.

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

Когда я буду её проводить, прошу всех остальных обращать внимание на две вещи. *Во-первых*, следите за физиологическими изменениями, которые будут заметны у Барб во время изменений её сознания. *Во-вторых*, следите за моими словесным поведением, потому что я буду применять только что описанные приёмы. Таким образом вы сможете корректировать моё поведение и её реакции.

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

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

Мужчина: Она кивнула.

Да кивнула, но было и *что-то* другое, глубже этого.

Мужчина: Она закрыла глаза, а потом открыла.

Да, и её зрачки расширились. Даже из последнего ряда можно было заметить, что у неё сгладились мускулы лица. Знаете ли вы, что называют “отсутствующим взглядом”? Вы с кем-нибудь говорите, и вдруг ощущаете, что его нет. В Северной Калифорнии это обозначается термином “отстранение”<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>В подлиннике: “применять в этом случае *present progressive tense*” (глагольная форма, описанная предыдущей фразой; см. следующие дальше примеры). — Прим. перев.

<sup>2</sup>В оригинале “*spacing out*”, в первоначальном смысле — “набор вразрядку”, типографский термин. — Прим. перев.

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

Как я сказал, Барб, вы можете делать это с открытыми или закрытыми глазами, как вам удобнее. И когда вы здесь сидите, вы чувствуете, как нижняя часть вашей спины опирается на стул, и вы чувствуете место, где ваша нога опирается на перекладину прямо под вашей пяткой. И когда вы здесь сидите, вы замечаете теплоту там, где ваши руки лежат на ваших ногах и бёдрах, и вы чувствуете себя всё более уютно. И когда ваши *глаза* снова начнут *закрываться*, вы просто *оставьте* их в таком положении, и вы испытаете приятное, всё большее чувство внутреннего уюта.

(Кто-то чихает). Звук чихания проходит через вас, и вам становится ещё уютнее. И когда вы здесь сидите и делаете вдох... и выдох... вы испытываете всё большее чувство... уюта... Слушайте эти звуки... и чувствуйте всё более приятную... уверенность... в том, для чего мы здесь...

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

И я попрошу ваше подсознание... чтобы оно сделало так... чтобы одна... или обе... ваши руки стали подниматься только... это происходит... маленькими... честными... бессознательными движениями... и вы удивляетесь... когда вы здесь сидите... и делаете вдох... и выдох... что эта особенная реакция выбирается вашим подсознанием... или ... столь же полезно... для цели, для которой мы сегодня здесь... было бы, чтобы ваше подсознание... дало вам чувство... уюта... и если это лучше подходит... дало бы вам... чувство свежести... с которым вы медленно возвращаетесь и вместе с нами... здесь... в этой комнате... радуетесь тому, как скоро вы смогли научиться... этим начальным фазам... изменённых состояний сознания...

Во всяком случае... я хотел бы по этому случаю... просить ва-

ше подсознание подготовить некоторый материал... Подходит плотник... постройка дома... имеет в своей основе... доски... гвозди... и он приносит инструменты... Доски и гвозди... не имеют смысла... пока они не собраны вместе... в особом виде... и не связаны вместе... И так те значки на бумаге... Отдельные значки на бумаге, они составляют алфавит и состоят... из маленьких... крючков и палочек... И гораздо легче... конечно... увидеть готовый... дом... или гараж... который плотник... может построить... чем увидеть всё это... когда доски... и гвозди лежат отдельно... друг от друга...

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

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

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

Этот манёвр имел два последствия. Во-первых, я приобрёл до-

верие; то, что я сказал, оказалось согласно с её переживанием. Вторых, поскольку она прежде не обращала внимание на ощущение своей ноги, касавшейся перекладины стула, когда я об этом сказал, это было также скрытым указанием изменить прежнее состояние сознания — в данном случае в направлении внимания к физическому ощущению.

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

Женщина: Вы перешли к метафорам.

Я сделал *кое-что* ещё.

Мужчина: Вы начали вести.

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

Мужчина: Указание закрыть глаза.

Я сделал указание закрыть глаза, но она и без того уже их закрывала. Мы назовём это *включением*. Она *что-то* делала, и я включил это в то, что сказал.

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

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

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

Вот именно, И это одна из желательных реакций. “Было очень уж много слов, и я не могу связать их. О чём же вы, чёрт побери,

говорили? Плотники и берег в Сан-Франциско. И с самолёта это выглядит иначе, чем если ходить между домами”.

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

Мужчина: Вы решили не настаивать на левитации руки? Нет, я предложил ей выбор. Я всегда так делаю.

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

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

Я сделал указания о левитации руки и увидел подёргивания, почти всегда предшествующие настоящему движению. В этот момент я вспомнил, что должен был продемонстрировать наведение, а не явления транс. Тогда я сделал указание, чтобы она вышла из транс с ощущением свежести, обновления и удовольствия, что она и выполнила очень быстро.

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

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

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

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

Это было, когда я сделал перерыв и сказал: “надеюсь, вы замети-

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

Барб: Да.

Итак, усмешки не было бы, если бы я продолжал наведение. Её реакция была столь непосредственной и отчётливой, что я хотел проверить, все ли вы её заметили.

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

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

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

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

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

Их очень много. Можно применять такие слова, как лёгкость, мир, ясность, безмятежность или сосредоточенность. Всё это правильные слова. У них нет никакого внутреннего смысла. Каждый толкует их *по-своему* для собственных надобностей.

Я хотел бы подчеркнуть различие между описаниями, основанными на сенсорных восприятиях, и описаниями, не основанными на сенсорных восприятиях. Сенсорные описания позволяют мне достигнуть синхронности с нею<sup>1</sup>. Не сенсорные описания позволяют мне предложить ей очень общие процедуры, которые она может использовать идиосинкратически. Её истолкование этих процедур бу-

---

<sup>1</sup>Здесь и дальше автор проводит объяснения на примере Барб. — Прим. перев.

дет богато, осмысленно и индивидуально. Я не имею понятия, в чём оно состоит, но это хорошо. Это её удовлетворяет и принадлежит ей. Моё дело — направлять процесс.

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

Есть три вида соединения. Простейший из них — “X и Y”. Более сильный вид соединения — “Когда X, Y”. “Когда вы слышите звук моего голоса, вам становится уютнее”, или “Когда я протяну руку и коснусь вашего колена, у вас возникнет ощущение, что вы погружаетесь в ещё более расслабленное состояние”, или “*В то время как* вы сидите здесь и слышите звук моего голоса, ваше подсознание prepares интересное воспоминание о приятном переживании в детстве”. Самый сильный вид — “X вызывает Y”, с применением слов “*вызывает*”, “*делает*” и т. п. “Поднятие руки вызывает у вас приятное воспоминание”.

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

Соединение — очень сильное средство. Удивительно, что соединение в значительной степени проходит прямо через сознание человека, и всё же так сильно действует. Однажды на семинаре я буквально ослепил одного — человека. Во время некоторой демонстрации я сказал: “*Чтобы сделать это*, вам надо только *видеть*”, связав тем самым видение со способностью выполнить задание. Когда я провёл демонстрацию, одна женщина подняла руку и сказала: “У меня вопрос”. Я спросил, в чём вопрос, и она сказала: “Что

делать, если я ничего не вижу?” Я подумал, что она не заметила изменений у субъекта во время демонстрации, и спросил: “Разве вы не видели никаких реакций?” “Нет, — сказала она, — у меня темно в глазах”.

Её это несколько не беспокоило, но я подумал: “Вот так штука!”, подошёл к ней и сказал: “Вам не надо этому учиться” — и что же!.. зрение у неё вернулось.

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

### Несловесная подстройка и ведение

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

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

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

Я могу подстроиться к миганию его глаз, а затем постепенно мигать всё чаще и всё медленнее, пока не заставлю его закрыть глаза. Я могу отразить его мышечный тонус, а затем медленно расслабить мои мышцы, чтобы помочь ему в расслаблении. Когда вы подстраиваетесь и ведёте несловесно, вам незачем говорить. Вы просто

отражаете, чтобы построить раппорт, а затем медленно переходите в изменённое состояние сознания, следя, чтобы субъект шёл за вами.

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

### Намечающие системы представления

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

Отметим следующий интересный факт: если попросить *кого-нибудь* описать его нормальное состояние сознания, а затем описать его изменённое состояние, то в этих описаниях нередко используются разные системы представления. Например, человек может описывать свое нормальное состояние как “ясное, *сосредоточенное*<sup>1</sup> ощущение самого себя” (зрительные термины), а свое изменённое состояние как “*слянные*<sup>2</sup> со вселенной” (кинестетические термины).

Это значит, что если вы знаете, в терминах систем представ-

---

<sup>1</sup>В подлиннике *focused* — “фокусированное”. — Прим. перев.

<sup>2</sup>В подлиннике *touch* — “соприкосновение”. — Прим. перев.

ления нормальное состояние человека, то у вас есть превосходное указание, каким будет его изменённое состояние — оно будет *каким-нибудь другим*. Если субъект сдерживает свои чувства и *твёрдо направляет* свою жизнь, то вы попробуйте перевести его, например, в изменённое состояние, в котором он будет воспринимать преимущественно зрительные образы. Допустим, человек приходит и говорит: “Я *чувствую*, что хотел бы перейти в транс, потому что уж очень уж многое меня задевает, а иногда я *раздражаюсь*, и вот, мне хотелось бы почувствовать себя не так *напряжённо* и *сгладить* некоторые трудности моей жизни”. В этом случае вы получаете тонкое указание, что его восприятие — преимущественно кинестетическое.

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

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

Она доставляет мне зрительную информацию, и я могу с уверенностью начать говорить о зрительной информации. Это подойдёт к её опыту. Как вы помните, метаприём — это подстройка и ведение: подстройка к тому, что субъект уже делает, а затем ведение его к *чему-то* другому. “Что-то другое” означает переход к системам, — которыми он обычно не пользуется. Это и будет для него изменённым состоянием.

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

Джен: О, да!

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

И когда вы смотрите вокруг... на океан... вы видите волну... за волной... они катятся с горизонта... к вам... и каждая имеет свой собственный вид... особенную форму... особенный цвет, когда она плещет... И когда вы смотрите, как волны... движутся к вам... вы замечаете... как ветер сдувает пену с каждой волны, когда буруны

разбиваются о берег... и когда вы смотрите на эту пену, вы ощущаете... влажность воздуха... когда бриз дует вам в лицо... И если бы вы сделали пару шагов... в воду... и ощутили бы прохладу воды, журчащей у ваших ног... и лодыжек... и вы в самом деле наслаждаетесь этим...

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

Какой вид коммуникации я здесь применил?

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

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

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

Мужчина: Её голова двигалась в такт вашим указаниям.

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

Джен: Да, я чувствовала.

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

Да. Тогда я говорил бы главным образом о её телесных ощущениях. Когда она входит в воду, она чувствует журчание воды... и

влажность воздуха... и ветер дует ей в лицо.

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

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

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

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

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

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

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

Женщина: Но если бы она услышала этот звук, как вы включили бы его в наведение?

«И есть беспокоящие звуки, даже на пляже».

Мужчина: А можно было включить раскачивание ноги?

Я мог бы это сделать. Я мог бы вызвать у неё раскачивание на пляже. Это бы превосходно действовало. Я мог бы использовать раскачивание ноги, или другие части её поведения, и это был бы хороший выбор. Но нет надобности применять все хорошие приёмы в каждом наведении; можно ограничиться тем, что даёт вам требуемую реакцию.

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

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

Немного быстрее.

Джен: Я вижу только человеческие лица.

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

Джен: Столько же, как сейчас.

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

Итак, есть ли вопросы об этом виде наведения?

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

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

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

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

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

### Достижение предыдущего состояния транса

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

Если он пробегает своё переживание слишком быстро, так что вы не получаете полных реакций, вы можете указать ему в несловесной форме, чтобы он двигался медленнее, или же задать ему вопросы с требованием больших подробностей. Вы можете, например, спросить: “Вы сидели точно так же, как теперь?” “Нет, — отвечает клиент, — совсем иначе”. Покажите, пожалуйста, как вы сидели”. Положение тела, которое он связал в последний раз с изменённым состоянием сознания, помогает ему снова найти положение, ведущее к этому переживанию транса.

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

Чтобы усилить действие ваших вопросов, вы можете прибавить другую технику выдачи, вроде включённых команд (См. приложение II). “Так вот, он наклонялся влево или вправо, когда ваши *глаза* в первый раз стали *закрываются*?”

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

Кто из вас испытал переживание встречи с Милтоном Эриксоном?

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

### **Естественно возникающие состояния транса**

Есть и другой лёгкий способ достигнуть состояния транса. Каждый человек бывал в сомнамбулическом<sup>1</sup> трансе; дело лишь в том, сознаёт он это или нет.

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

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

Например, вчера я ехал на машине из... Санта Крус в Калифорнию, где я живу... поднимаясь с горы Санта Крус... и спускаясь с другой стороны... к аэропорту Сан Хосе. И, как это случилось уже много раз, когда я вёл машину... особенно вдоль известной мне дороги... хорошо известной... где я уже много раз проезжал... последнее, что я вспоминаю... перед тем, как я прибыл в аэропорт... я сворачивал на автостраду номер 17, по которой проезжаю весь путь через горы Санта Крус до Сан Хосе, чтобы поспеть к самолёту, и, конечно, я ехал вполне безопасно... и во время езды... однообразие пути... я полагаю... вызвало у меня нечто вроде автоматической...

---

<sup>1</sup>Или “лунатическом” — *Прим. перев.*

и бессознательной реакции... на которую я мог положиться... чтобы доехать безопасно с начала... до конца моего пути...

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

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

Что общего имеют эти три переживания?

Женщина: Расслабление, одиночество.

Мужчина: Безмятежность.

Женщина: Повторение.

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

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

ственные места в лифте, куда вежливость позволяет смотреть, это номера, стены или пол.

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

Приведите другие примеры естественно возникающих явлений транса.

Женщина: Смотреть кино.

Мужчина: Сидеть в церкви.

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

Женщина: Смотреть телевидение.

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

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

Попробуйте это сделать.

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

Когда они приходили в это состояние, я говорил: "С вашего позволения, я предложу вам теперь перейти из этого состояния медитации — ничем не нарушая его целостность — в другое состояние, называемое общим сомнамбулическим трансом, в котором мы сможем начать желательные для вас изменения". Я провожу отчёт-

ливое различие между трансом и медитацией, потому что если не отделять так называемую медитацию от сомнамбулического транса, то пациенты будут каждый раз, когда они медитируют, погружаться в транс. Я не хочу связывать эти состояния друг с другом, если у меня нет для этого особой причины.

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

Традиционные гипнотизёры считают регрессию одним из явлений “глубокого транса”. В действительности это нечто, встречающееся на каждом шагу. Специалисты по гештальт-терапии, как правило, вызывают явления глубокого транса автоматически, гораздо легче, чем гипнотизёр, хотя большинство из них возражает против термина “гипноз”. Во всём мире люди смотрят на пустые стулья и видят там своих матерей и отцов, обращаются к ним и слышат ответы. Это положительные галлюцинации — слуховые и зрительные. Они предоставляют собой явления глубокого транса. Но их так не называют, а потому они не вызывают сопротивления.

Кстати, я хотел бы сделать здесь замечание — указать один учебный приём. Каждый раз, когда вы читаете лекцию о гипнозе, ваша группа будет, конечно, входить в транс и выходить из них. Группа может понять ваши описания гипноза и транса только одним способом — испытать собственные переживания, соответствующие этим

описаниям. Если вы достаточно уверены в своей силе<sup>1</sup>, вы сможете быстро — или медленно, в зависимости от нужного вам результата — перевести в глубокий транс хотя бы сто человек. Нет более лёгкого предмета для лекций, поскольку всё, о чём вы говорите, тут же происходит.

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

Некоторые из вас, может быть, меняют состояние несколько быстрее, чем это требуется для усвоения данного материала. Возможно, вы найдёте нужным приостановить на некоторое время ваше молчаливое погружение внутрь и попросить какую-то часть вашего “я” сохранить состояние сознания, наиболее полезное для учебных целей. Было бы хорошо сохранить отчётливое воспоминание<sup>2</sup> об этом опыте и уметь сознательно контролировать используемые в нём приёмы. Отведём теперь минуту молчания, чтобы вы могли приспособиться. Если вы уже знаете способ перестройки, примените его...

#### Упражнение 4

Я уже объяснил вам пять способов наведения: 1) словесная подстройка и ведение, 2) несловесная подстройка и ведение, 3) наложение систем представления, 4) достижение предыдущего транса, и 5) описание обычно встречающихся ситуаций транса. Разбейтесь на

<sup>1</sup>В подлиннике: *“own personal power”*, что значит: “в своей личной силе” или “в силе своей личности”. — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>В подлиннике: *“blend”*, что означает однородную смесь с характерным вкусом, окраской и т. п. — *Прим. перев.*

группы по три человека, и пусть каждый выберет способ наведения, который его интересует, и который он не выполнял систематически в прошлом. Пусть А выберет наведение и применит его к Б. Б будет просто получать от этого удовольствие.

Третий член группы, В, должен обратить всё своё сознательное внимание на изменения, происходящие с Б при переходе в транс. Надо обращать внимание на то, какие предложения и какое поведение вызывает наибольшие реакции, и есть ли такие предложения или такое поведение, которые выводят Б из транс. В будет “мета-субъектом”, контролирующим всё происходящее. Если вы в качестве В заметите, что гипнотизёр говорит слишком быстро, сделайте ему знак рукой, чтобы он “сбавил темп”. Если гипнотизёр говорит слишком высоким тоном и это, *по-видимому*, раздражает Б, дайте ему *какой-нибудь* знак, чтобы он понизил тон.

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

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

Окончив это, оставьте себе несколько минут для обратной связи.

Б может сказать А о *чём-нибудь* в наведении, что особенно хорошо действовало, или о *чём-нибудь*, что отвлекало Б или препятствовало развитию изменённого состояния. В может добавить что-нибудь, замеченное извне, особенно отношения между внушениями А и реакциями Б. Это будет полезной обратной связью для А. После обратной связи переключите позиции и дайте Б и В попробовать свои силы в наведении.

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

### Обсуждение

Мужчина: У меня вопрос. Когда я наводил транс у Линн, её левая рука начала сильно трястись. Потом она сказала, что это связано с нервным центром на левой щеке, где у неё *когда-то* оперировали кисту, и что от этого, вероятно, ещё осталось повреждение нервов. Во время наведения я не представлял себе, что с этим делать, и можно ли *что-нибудь* сделать.

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

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

“Так вот, когда человек... впервые переходит в изменённое состояние сознания... это часто немного *встряхивает* его... Но люди часто *твёрдой рукой...* *ухватываются* за эту часть задачи... которая может быть связана с этим особым синдромом, так что... они могут *указать пальцем* на изменения... которые для них *ощутимы*”. Я включил здесь “четыре или пять намёков на часть тела и деятельность, выполняемую этой частью тела. Если в этот момент трансса у субъекта остались ещё какие-то следы сознания, то оно обычно не поймёт этих намёков. Напротив, подсознание обычно поймёт их и воспримет как утверждающее послание.

Два только что указанных манёвра представляют собой способы

включения и утверждения видимой, но не вызванной мною реакции. Этим я говорю: “Всё в порядке, я принимаю то, что вы делаете, и я нисколько не возражаю, если вы продолжите это”.

Как правило, такая реакция достигает цели.

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

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

Всё это “набалтывание”<sup>1</sup>, в том смысле, что в этом нет никакого содержания. Но это разумная, имеющая значение коммуникация, в том смысле, что вы сказали субъекту *что-то* сделать со своим опытом, чтобы из него научиться.

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

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

Женщина: У меня были клиенты, переходившие, *по-видимому*, в физиологический сон. Я предполагала, что их подсознание *каким-*

---

<sup>1</sup>В подлиннике “fluff” — “плохо выученная роль”. — Прим. перев.

то образом всё ещё слышит, но я в этом не уверена. Не было никаких реакций.

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

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

Женщина: А если не следует?

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

Однажды, когда мы работали в психиатрической больнице, где можно было иметь доступ к своим клиентам все двадцать четыре часа, мы проводили так называемое “лечение сном”. Мы были в этой больнице несколько раз, и это был наш третий визит. Сотрудники больницы были в восторге от реакций, получаемых нашими методами, и весьма эффективно работали со всеми пациентами, за исключением страдающих анорексией<sup>1</sup>. У них были трудности с анорексией.

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

Аноректики были для нас последним оплотом пациентов, не да-

---

<sup>1</sup>Отсутствие аппетита. — Прим. перев.

ющих реакций, и мы справились с ними, рекомендовав персоналу больницы метод под названием “лечение сном”. Если вы живете с кем-нибудь, кто на это согласится, вы можете сами его испытать.

Пойдите туда, где этот человек спит, и примените один из двух указанных мною способов для достижения раппорта. Дышите вместе с ним три или четыре минуты, чтобы получить раппорт. Поскольку он находится в сильно изменённом состоянии, для установления раппорта понадобится некоторое время. Или, вместо дыхания, вы можете коснуться его и применить переменное давление. Вы можете получить раппорт и слуховым путём, если будете напевать или пропускать через губы короткие плавные звуки в такт его дыханию. Вы можете применить любой повторяющийся приём, который вы в состоянии контролировать, соразмеряя его с дыхательным циклом клиента. Затем начните очень осторожно и очень медленно менять то, что вы делаете, чтобы проверить, можете ли вы его вести. Не изменяйте резко ваше дыхание, поскольку способность субъекта беспрепятственно оставаться во сне в значительной мере зависит от сохранения его способа дыхания. И если вы не хотите его разбудить, то не следует резко изменять его дыхание.

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

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

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

Спящие люди реагируют, но медленно и не столь заметно. То же относится к людям в анестетическом сне во время операции. Многие

врачи думают, что их пациенты, лежащие на операционном столе, полностью отсутствуют. Это просто неверно. Люди под анестезией принимают постгипнотические внушения быстрее, чем в любом другом случае. Их глаза закрыты и их сознание сдвинуто<sup>1</sup>, но это не значит, что у них не действуют уши.

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

Оказалось, что она в своё время подверглась операции. Она была в анестезии, и поскольку врач “знал”, что она отсутствовала, он выразился свободно. Он посмотрел на её внутренности и сказал: “Это выглядит ужасно. Думаю, она долго этого не выдержит!”

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

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

Верно. Мы как раз говорили теперь о целой области интересных вещей, называемых “убедителями”<sup>2</sup>. То, что убеждает Марту в гипнотическом опыте, отличается от того, что убеждает Билла или *кого-нибудь* другого.

---

<sup>1</sup>В подлиннике использовано слово из американского сленга “*zonked*”, означающее состояние под действием алкоголя или наркотика вроде ЛСД. — Прим. перев.

<sup>2</sup>“*Convincers*” означает: “тот, или то, что убеждает”. Мы переводим это редко применяемое английское слово с помощью неологизма. — Прим. перев.

Партнёр Марты: Меня это очень заинтересовало. Её глаза расширились и закрылись, но потом она сказала, что у неё был всё время внутренний диалог. Значит, это не был настоящий сомнамбулический транс?

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

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

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

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

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

Когда вы как следует изучите гипноз, вы увидите, что вам никогда больше не придётся выполнять “официальное” наведение тран-

са, которое ваши клиенты признали бы как таковое. Вы сумеете наводить изменённое состояние естественным путём и вы сумеете использовать их для достижения изменений таким образом, что в сознании человека даже не возникнет представление о каком-то “гипнозе”.

### Применение якорей для наведения транса

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

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

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

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

Если вы начинаете со зрительной компоненты, вы можете сказать: “Представьте себе, что вы в глубоком трансе; каким вас видят другие люди? Покажите мне это своим телом. Я отражу вас, вы получите обратную связь в том, что вы делаете, и тогда вы сможете приспособить ваше тело, пока то, что вы увидите, будет правиль-

но”. Когда субъект скажет вам, что всё правильно, забросьте якорь прикосновением или звуком.

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

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

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

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

Если вы уже навели состояние транса, вы можете установить якоря таким образом, чтобы вы смогли при желании быстро возобновить этот транс. Когда я выполняю гипнотическое наведение, я всегда меняю тон моего голоса, стиль движений, позицию и выражение лица, чтобы один набор моих способов поведения связывался с трансом, а другой набор — с нормальным состоянием сознания. Если я уже однажды навёл изменённое состояние, это даёт мне возможность быстро навести его снова, попросту начав моё “трансовое” поведение. Эти способы поведения служат подсознательными сигналами для перехода в транс. “Сигналы повторного наведения”, применяемые гипнотизёрами, представляют собой частный случай только что описанного использования якорей.

Эффективные специалисты по коммуникации, работающие в разных областях, уже используют якоря таким способом, хотя этого и не подозревают. В воскресенье утром я включил телевизор и

увидел одного из проповедников. Этот проповедник говорил некоторое время очень громко, а затем вдруг сказал: “Теперь пожалуйста, остановитесь и (мягким голосом) закройте глаза”. Тон и громкость его голоса совершенно изменились, и члены его конгрегации закрыли глаза, демонстрируя то же поведение, какое я вижу у людей при медитации, у людей в глубоком трансе, у людей, сидящих в поездах, автобусах, самолётах, у пассажиров в машинах, присяжных в суде, у пациентов психотерапевтических групп, а также у психиатров, делающих записи при опросе клиента. Проповедник связал один тон голоса со своей обычной речью, а другой тон голоса с изменённым состоянием, которое он называл “молитвой”. Он умел использовать тон своего голоса, чтобы быстро наводить изменённое состояние на всю свою конгрегацию.

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

Если клиент входит в ваш кабинет, и если, усадив его, вы сразу же наводите на него транс, сохраняя нормальный тон вашего голоса, то у вас будут трудности в следующий раз, когда вы захотите обратиться к его сознанию. Переживание, связанное с вами и с вашим кабинетом, станут для него “напоминанием” для перехода в транс. И когда он в следующий раз войдёт в ваш кабинет, когда вы его усадите и начнёте с ним говорить, он начнёт автоматически погружаться в транс.

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

### Аналоговые метки

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

Например, я говорю вам о людях, действительно умеющих *расслабляться*, людях, способных *уютно* чувствовать себя в своём положении. Или я рассказываю вам историю о моем друге, который *легко научился переходить в глубокий транс*. Произнося эту последнюю фразу, я отметил выражения “*легко научился*” и “*переходить в глубокий транс*” слегка отличающимся тоном голоса и движением правой руки. Эти выражения составляют отдельные сообщения внутри очевидного внешнего сообщения, которое ваше подсознание *узнаёт* и на которое оно *надлежащим образом реагирует*.

У многих из вас я связал уже некоторый тон голоса и некоторые жесты со словами *расслабление* и *транс*. Теперь мне остаётся лишь использовать этот тон всё чаще и чаще, и ваше подсознание *будет знать, что делать*. Этот тон голоса передаст моё сообщение гораздо более эффективно, чем если я просто скажу вам *перейти в транс*, потому что оно обходит таким образом ваше сознание.

Всё это — якоря. Слово “*расслабиться*” уже само по себе якорь — оно образует метку в вашем переживании, обозначающую некоторые вещи. Чтобы понять, что я имею в виду, произнося слова “*расслабиться*”, вам приходится уйти внутрь и добраться до вашего личного опыта, связанного с этим словом. Для понимания самого слова у вас есть некоторый фрагмент переживания. Точно так же, когда вы *чувствуете себя уютно*, я связываю это переживание с определённым тоном голоса. И тон моего голоса, опять-таки, становится якорем для этой реакции.

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

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

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

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

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

Когда я вошёл в кабинет, она сидела с очень робким видом. Я сел, прямо посмотрел на неё и сказал: “Вы слишком долго лечились. Поэтому ваше сознание, как видно, отчаялось справиться с этой проблемой, и сознание ваших врачей тоже отчаялось справиться с этой проблемой. В хочу, чтобы *только* ваше подсознание сказало мне, что *в точности* мне надо знать для того, чтобы изменить вас — не больше и не меньше — и я не хочу, чтобы в это бесполезно вмешивалось ваше сознание. А теперь говорите!”

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

Прислушавшись к этому сообщению, вы найдёте его совершенно ясным. Отмеченные слова означали “электрошоковое лечение”. Я получил нужную информацию. Её нынешний психиатр не знал,

что в прошлом другой психиатр подвергнул её электрошоковому лечению.

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

По ночам ей всё ещё снились сны. Она старалась не видеть снов, но как только начинался сон, она начинала испытывать электрический шок. Это стало у неё якорной реакцией. У неё были все физиологические признаки этого. Когда я был школьником, это называлось классическим обусловливанием<sup>1</sup>. Но её психиатр не верил в классическое обусловливание, и это ему не приходило в голову.

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

### Упражнение 5

Я хочу, чтобы вы упражнялись в использовании аналоговых меток для получения реакции. Разбейтесь на пары и выберите сначала некоторую заметную реакцию, которую вы хотите вызвать у вашего партнёра. Выберите *что-нибудь* простое: партнёр должен почесать себе нос, положить ноги накрест, встать, подать вам кофе — всё, что угодно. Затем начните говорить с ним, влетая в ваш разговор внушения выбранной вами реакции. Вы можете каждый раз включать это внушение в виде одного слова или выражения, отмечая его тонально или визуальным образом, чтобы ваш партнёр мог реагировать на каждое из них как на одно сообщение.

Видите ли, при всём том, что вы уже узнали о гипнозе, мы едва

---

<sup>1</sup>Понятие бихевиористской психологии. В терминологии И. П. Павлова — “условные рефлексы”. — *Прим. перев.*

*задели*<sup>1</sup> его поверхность, и никто не *знает*<sup>2</sup>, что нам ещё предстоит обнаружить. Надеюсь, это будет *выдающееся* достижение. И вам придётся *передать*<sup>3</sup> это тем, кто стоит перед *лицом* этих возможностей... Я вижу в этой комнате множество людей, уже поднявших руку к лицу и почёсывающих свой нос. Как видите, это очень просто.

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

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

#### Обсуждение: Отрицательные команды и полярности

Майкл: предположим, мой субъект всё время на меня натывается, и я хочу внушить ему, чтобы он этого больше не делал. Как можно мягко<sup>4</sup> контролировать выполнение такого внушения?

Если вы говорите ему “Не делай этого больше”, он будет делать это снова и снова, потому что ему сказали это делать. *Если вы формируете отрицательное внушение с отрицанием впереди него, то произойдёт как раз то, чего вы не хотите.* Если вы скажете: “Не думай о синем”, он будет думать о синем.

Майкл: Ладно. Я скажу: “Ты не будешь меня больше прерывать”.

Тогда он снова прервёт вас. Вы ведь дали ему гипнотическую команду прерывать вас снова. Если же вы скажете: “Уходи!”, то он, вероятно, уйдёт, и у вас будет немедленная проверка: выйдет он или нет.

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

<sup>1</sup> *Scratch* означает также “почесать”. — Прим. перев.

<sup>2</sup> В английском языке *knows* (знает) звучит так же как *nose* (нос). — Прим. перев.

<sup>3</sup> *Hand* (передать) содержит *hand*, что значит также “рука”. В двух последних выражениях содержатся неперебиваемые двусмысленности, намекающие на почёсывание носа, мы не пытались придумать подходящие русские выражения. — Прим. перев.

<sup>4</sup> *Gracefully* означает также “изящно”, “приятно”. — Прим. перев.

Да. Если вы построите внушение правильно, он выполнит его или нет. Если же вы скажете что-нибудь, чего нельзя обнаружить, то в этом контексте у вас не будет проверки. Если вы скажете “чувствуй себя хорошо”, то вы не узнаете, выполняет он это или нет, за исключением его тонких реакций.

На вашем месте я намеренно учился бы формировать всё позитивно; ведь вы только что сделали три отрицательных высказывания подряд. *Насколько мне известно, сильнейшее препятствие для коммуникации — это употребление отрицаний. Отрицание существует лишь в языке, но не в переживании.* Например, какое переживание связано у вас с фразой: “Собака не гонится за кошкой?”

Мужчина: Я увидел собаку, преследующую кошку, а потом я увидел большой чёрный знак “X”, перечёркивающий эту картину.

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

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

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

Конечно, можно применять те же приёмы для получения полезных результатов. “Ты не очень-то успокаивайся”. “Я не прошу вас расслабиться”.

Отрицание особенно эффективно действует на людей с так называемой “полярной реакцией”. Полярная реакция — это просто противоположная реакция. Если я говорю Дэвиду: “расслабляетесь” а он напрягается, это полярная реакция.

Иногда это называют “сопротивлением”, предполагая, будто с такими клиентами нельзя работать. Между тем, люди с выраженными полярными реакциями очень хорошо реагируют: они попросту реагируют в обратном направлении по отношению к тому, что им внушают. Чтобы этим воспользоваться, мне достаточно сказать им не делать того, что я им хочу внушить. Тогда они попадутся на полярную реакцию и всё это сделают. “Вы слышите звук моего голоса, и я не хочу, чтобы вы не закрывали глаза”. “Я не хочу, чтобы вы чув-

ствовали себя всё более уютно и расслабленно”. Вот вам контекст, в котором отрицательные команды очень полезны.

Другой способ обращения с полярностями — применение *вопросов-ярлыков*. “Вы начинаете расслабляться, не правда ли?” *Вопрос-ярлык* — это просто отрицание в виде вопроса, добавляемого в конце предложения. “Это имеет смысл, *не так ли?*” “Ведь вы хотите узнать *о вопросах-ярлыках, не правда ли?*”<sup>1</sup>

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

Вот как это делается, Чарлз. Если человек обрабатывает информацию, и если у него полярная реакция, то вы заметите резкие сдвиги в последовательности выражений его лица. Если процесс обработки заключается в том, что он представляет себя что-нибудь делающим, а затем говорит себе, что этого делать не надо, то вы увидите резкие сдвиги при внутреннем переходе от одного содержания к другому. Эти резкие сдвиги отличаются от естественных переходов в обычной последовательности выражений. Таким образом я это узнаю, в большинстве случаев.

Другой способ узнать это — когда вы наблюдаете выраженное обращение в поведении. Классический пример составляют люди, играющие в “Да, но...”<sup>2</sup>. Сначала человек соглашается, потом возражает. Есть и много других способов выявить полярность. Например, вы даёте человеку прямое указание. Вы смотрите на него и говорите: “Моргните”, а затем наблюдаете, моргнул ли он сразу же или перестал моргать или просто ничего не сделал. Это очень различные реакции на прямую команду.

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

Я говорил об использовании отрицаний и *вопросов-ярлыков*. Вы можете добиться ещё более сильного действия, добавляя включён-

<sup>1</sup>В трёх предыдущих предложениях подчёркнутые “вопросы-ярлыки” соответствуют английским выражениям “are you not?” “doesn't it?” “don't you?” В английском языке такие добавления в конце предложения гораздо более распространены, чем в русском, хотя и в русском есть аналогичные обороты. — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>Описание этой игры смотрите в книге Эрика Берна “Игры, в которые играют люди”. — *Прим. перев.*

ные команды. Возьмём предложение: “Я не хочу, чтобы вы *ещё больше расслабились*, когда вы слышите звук моего голоса”. Если я выделю слова “ещё больше расслабились” тоном, высотой или тембром голоса, то они будут аналогично отмечены на уровне подсознания как особое сообщение.

Включённые команды можно применять с отрицанием или без него. “Когда вы сидите здесь, вы начинаете *расслабляться*... Не закрывайте глаза так скоро, как вам позволяет ваше подсознание, чтобы *вспомнить приятной случай* из вашего прошлого, когда вы не *чувствовали себя очень уютно*... Если вы аналогично отметите ваши *внушения*, это подействует мягко и сильно.

### III. Более сложные методы наведения

#### Рычажное наведение и разрыв шаблонов

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

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

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

Дэвид? Меня зовут — (Он протягивает руку Дэвиду для рукопожатия. Когда рука Дэвида приближается, Джон протягивает свою левую руку, слегка придерживая запястье Дэвида, поднимает его к своему лицу, и показывает своим правым указательным пальцем на правую ладонь Дэвида). Посмотрите на вашу руку. Рассмотрите внимательно, как меняется цвет, и как пробегают тени по вашей руке. Изучайте с интересом линии и складки, когда ваша рука начнёт медленно опускаться вниз. И я сделаю вам те же внушения, что я сделал Элу, а именно... когда ваша рука начнёт опускаться... честными бессознательными движениями... ваши глаза нальются тяжестью... и закроются... Вы ясно увидите... как раз перед тем, как ваша рука... совсем опустится вниз... что-то очень интересное для вас... чего вы не видели... уже много лет... Не торопитесь... Вы получаете от этого удовольствие... Как только ваша рука опустится... на мою... как раз в этот момент... вы испытаете... чувство завершения... и восхищения... вспомнив, что вы забыли... это воспоминание... И, как вы знаете... поскольку вы были здесь раньше... (Рука Дэвида касается правой руки Джона, и Джон завершает рукопожатие).

Тон голоса Джона, смещённый во время наведения, возвращается к “нормальному”, и он продолжает). Джон Гриндер, и я получил большое удовольствие от знакомства с вами. Не знаю, как вы получили информацию об этом семинаре, но я очень доволен, что вы приехали к нам.

Это так называемые рычажные наведения. По мнению публики, изменённые состояния психики сопровождаются рядом явлений, одним из которых считается каталепсия. Каталепсия руки считается обычно признаком чего-то необычного. Люди не сидят просто так с рукой, висящей в воздухе. Если вы умеете вызывать такое переживание, это внушает к вам доверие как к гипнотизёру, и вы можете использовать это переживание как рычаг<sup>1</sup> для достижения других изменённых состояний.

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

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

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

Я это чувствую. Когда я держу её, слегка покачивая, она становится всё легче и, наконец, сама собой останавливается. Китти, закройте на секунду глаза. Кэти, поднимите её левую руку. Сожмите её, чтобы её почувствовать. Китти, теперь представьте себе, пожалуйста, место, где вы провели *когда-то* особенно приятные каникулы. Когда вы это вспомните, кивните головой. Теперь рассмотрите подробно всё, что находите в вашем поле зрения. Опишите вслух,

---

<sup>1</sup> Английское слово *leverage* (рычаг) одного корня с *levitation* – подъём, вознесение, левитация. Таким образом, этот термин связан не только с видом горизонтально висящей руки и с представлением о средстве достижения указанных в тексте целей, но и с термином традиционного гипноза “левитация руки”, уже встречавшимся в главе 1. — Прим. перев.

во всех подробностях, всё, что вы видите на месте ваших каникул.

Китти: Я в лесу, это лес секвойи.

Что особенного вы видите в нём?

Китти: Много деревьев и глубокие тени.

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

Вариация предыдущего — то, что мы называем “сновидением<sup>1</sup> руки”. Это вид рычажного наведения. Это очень хорошая техника, которую вы должны знать, особенно если вы работаете с детьми. Ребята *любят* сновидения руки.

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

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

<sup>1</sup> *Dream* означает не только “видеть сны”, “грезить”, но также, в поэтическом языке, “парить”, “витать в воздухе”. Оба смысла имеют отношение к описываемой “левитации руки”. — *Прим. перев.*

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

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

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

Это действовало на всех детей вокруг меня, кроме одной девочки, которая была дочерью гипнотизёра и годами подвергалась программированию — не поддаваться гипнозу. Она работала примерно с двадцатью пятью знаменитыми гипнотизёрами и ухитрилась нанести им всем поражение. Не пытаясь играть с ней в эту игру, я просто её поздравил. Я сказал ей, что она не поддаётся гипнозу, и никак не может перейти в транс. Конечно, она попыталась опровергнуть это утверждение, и тут же начала переходить в транс!

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

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

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

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

Да, можно сделать почти всё. Но моё объяснение даёт вам правило и способ решить, какой рукой пользоваться *более* эффективно.

Теперь вернёмся обратно и обсудим прерванное рукопожатие, которое я проделал с Дэвидом. Это пример класса наведений, называемых “разрывом шаблона”. Выделив *любой* жёсткий шаблон наведения — индивидуальный или связанный с культурой, — вы должны начать выполнение этого шаблона, а затем прервать его. Тогда у вас будет та же рычажная ситуация, что и при катаlepsии руки. Классический пример — это прерванное рукопожатие.

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

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

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

Различие состоит скорее в организации ваших восприятий, чем в действительном переживании. Рычаг создаёт ситуацию, ставящую человека в необычное положение, когда у него уже происходят некоторые явления транса, например, катаlepsия. После этого вы

используете соединение, чтобы связать это имеющееся поведение с *чем-нибудь* другим, что вы хотите вызвать.

Разрыв ставит человека в положение, когда он вовлечён в некоторую цельную составляющую поведения, например, в рукопожатие. Вы прерываете эту цельную составляющую поведения, и это его сбивает с толку, по крайней мере на некоторое время. Насколько я себе представляю, никто из присутствующих никогда не переходит от середины рукопожатия к какому-нибудь другому отрезку поведения, поскольку у рукопожатия нет середины<sup>1</sup>. Рукопожатия имели для нас середину, когда нам было *три-четыре* года, и когда мы проходили сложную *перцептуально-моторную* программу обучения рукопожатию со взрослым. *Когда-то* это поведение имело части, точно так же, как хождение имело части в соответствующий период вашей жизни. Но теперь эти части стали столь исправно закодированными и отработанными элементами бессознательного поведения, что у таких видов поведения нет уже никакой середины. И если вы задержите человека посреди чего-то, не имеющего середины, то он останавливается. В этот момент вы можете доставить ему внушение, как перейти из этого невозможного положения к желательным для вас реакциям.

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

Когда я подошёл к Элу и сказал: “Вы дадите мне вашу руку?”, я не ждал сознательного ответа; я просто протянул ему мою руку и поднял его руку. Он мог бы опустить её, сказав “нет”. Это возможно. Но в случае разрыва такая реакция невозможна, и это — одно из различий между разрывом и рычагом. В случае рычага я создаю ситуацию, в которую человек попадает врасплах, оказавшись в необычном положении. Вроде каталепсии. В случае разрыва у него нет никакого выбора, потому что это цельная составляющая;

---

<sup>1</sup>Типичным примером такого перехода является отказ пожать протянутую руку, вызывающий, впрочем, описанную выше реакцию. — *Прим. перев.*

вдруг он оказывается посреди неё, и она не оканчивается.

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

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

Вы можете экспериментировать также с другими шаблонами. Когда в следующий раз кто-нибудь встретит вас приветствием “Как поживаете?”<sup>1</sup>, попробуете ответить: “*Страшно, просто ужасно. Боюсь, что я умру!*”, и посмотрите, что произойдёт с вашим партнёром. В нашей культуре обычная ритуализированная реакция на это приветствие — “Отлично”<sup>2</sup>. Как правило у людей нет способа реагировать на любой другой ответ, и они ощущают его как разрыв. В особенности это верно в деловой или профессиональной обстановке.

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

Это гораздо легче получается с людьми, не предупреждёнными о том, что вы занимаетесь разными типами гипноза, чем в осведомлённых группах вроде этой. Если *кое-кто* из вас в этом сомневается, займитесь здесь всерьёз вашими упражнениями, а затем попробуйте, легче или труднее применить те же приёмы к вашим клиентам и посторонним.

<sup>1</sup>В подлиннике: “*Hi, how are you?*” “*Hi*” — междометие, означающее (в Америке) “привет”, “*how are you?*” буквально означает, “как вы себя чувствуете?”, но никогда не понимается в этом смысле, а употребляется как ритуализированное приветствие. Возвращение к первоначальному смыслу вопроса действует как разрыв шаблона. — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>“*Fine*” — ритуализированный ответ, не имеющий прямого смысла. — *Прим. перев.*

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

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

Женщина: Почему же у него будет амнезия?

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

Мужчина: Я видел Гручо Маркса<sup>1</sup>, когда он повторял свои старые программы, он часто делал такие вещи. Он протягивал руку для пожатия, а когда другой человек подавал руку, он отнимал свою. Как только тот отводил свою руку назад, он протягивал руку снова.

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

Так оно и будет, *если* вы всего лишь прервёте рукопожатие, не сделав ничего другого. Это ведь как раз подходящий момент для словесного внушения, чего вы хотите от него затем. Если дать человеку достаточно времени, он найдёт выход из невыносимого положения вроде прерванного рукопожатия. Думаю, на это способен каждый. Я это проверял, и промежуток времени в некоторых случаях был около десяти секунд, после чего человек приходил в себя со словами “это было странно”, а в других случаях это затягивалось на пять или десять минут, и человек оставался неподвижным, пока не находил выход из такого невыносимого положения.

Дэвид: Было ли для вас важно, чтобы я не помнил, что со мной случилось в этом состоянии?

Нет. Для меня это не было важно.

---

<sup>1</sup>Американский клоун, один из цирковой труппы “Братья Маркс”. — Прим. перев.

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

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

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

Например, вы заметили, как этот ведущий?..<sup>1</sup>

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

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

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

Норма: Как применяется для разрыва шаблонов несоответствие?

---

<sup>1</sup> *TV monitor* — ведущий телевизионной передачи. — Прим. перев.

Это превосходный способ разрыва. Любопытно, что как раз Норма об этом сказала. Из других разговоров с Нормой я знаю, что у неё поистине утончённая стратегия проверки соответствий. Это очень важная стратегия, и каждый профессиональный коммуникатор должен ею владеть. И всё же, она не защищена от некоторых манипуляций. Если вы последовательно излагаете некоторый материал, и вдруг... (Он продолжает жестикулировать и делать движения ртом, как будто выговаривая слова, но не произносит ни звука). Если вы продолжаете излагать его, как будто ничего не случилось, но при этом просто выключаете один канал, в данном случае слуховой, то, как видите, она почти падает вперёд со стула. Стратегия проверки соответствий, которой она пользуется, слушая и наблюдая *чью-нибудь* коммуникацию, требует, чтобы движения губ сопровождалась *каким-нибудь* звуком, что и даёт ей возможность проверять соответствие. Если нет звука, это разрывает её программу.

Если вы знакомы с тем видом информации, которую мы называем “стратегиями” (см. книгу *Нейролингвистическое программирование*, том I), то вам доступен подлинно изящный способ разрыва шаблонов. Когда вы разрываете ключевую стратегию какого-нибудь человека, вы получаете глубокий разрыв. Такие разрывы держатся прочно.

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

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

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

Моя жена, Джуди, хорошо умеет фехтовать саблей. Она составляет некоторый шаблон движений и повторяет этот шаблон полдюжины раз, замечая привычную реакцию противника. Когда она уже знает, какую реакцию получит на свой приём, она соображает, какая реакция на эту реакцию позволит ей нанести удар. Или же она

начинает движение, а затем прерывает его. Её противник успеваёт уже втянуться в некоторую реакцию на это движение, и Джуди может этим воспользоваться. То же делают боксёры. Они составляют шаблон, а затем разрывают его.

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

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

Вы должны упражняться в этой технике, пока добьётесь достаточной силы личности и последовательности выполнения. Вы должны внушать всем вашим поведением — словесным и несловесным — как будто это должно произойти, и это произойдёт. Когда вы сможете провести этот манёвр с полной согласованностью всего вашего самовыражения, вы должны научиться чувствовать реакцию. Вам нужна обратная связь. Ни одно из предлагаемых нами обобщений не будет работать всегда. Их надо всегда уточнять в соответствии с получаемой обратной связью.

### Перегрузка

Около двадцати пяти лет назад Джордж Мимер подвёл итоги обширной области исследований о восприятии человека и животных в своей классической работе “Магическое число  $7 \pm 2$ ”. Человек способен сознательно держать в поле своего внимания около семи “кусков” информации в одно время. За пределами этого числа он испытывает перегрузку и начинает делать ошибки. Если я назову вам последовательность из семи чисел, вы, вероятно, сможете безошибочно удержать её в памяти. Но если я предложу последова-

тельность из девяти чисел, вам будет гораздо труднее их правильно запомнить и вы начнёте ошибаться. Каждое число — это, “кусоч” информации. Но если вы — или я — разобьём эти девять цифр на три группы, по три в каждой, то вам легче будет запомнить все девять чисел. Группируя информацию в большие куски, можно удерживать в области сознательного внимания те же  $7 \pm 2$  куска. Вы можете сознательно держать в поле внимания семь листьев, семь веток, семь сучьев, семь деревьев или семь лесов. Как много вы можете удерживать, зависит от величины кусков, на которые вы делите информацию<sup>1</sup>.

Как бы вы ни выбрали размеры кусков, если вы сознательно удерживаете  $7 \pm 2$  куска информации, то всё остальное не подвергается обработке. Всё выходящее за пределы  $7 \pm 2$  кусков информации становится перегрузкой, и обрабатывается бессознательно.

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

Я сказал Карле: “Посмотрите на эту женщину. Её зовут Энн...” Здесь я остановился, увидел, что у неё расширяются зрачки, а затем прибавил: “Тичворт”. Она услышала “Энн” и зрительно записала это у Энн на лбу. Затем я спросил её: “Как зовут эту женщину?” Её зрачки снова расширились, и она сказала: “Энн”. Я спросил: “Знаете ли вы ее фамилию?” “Нет, — ответила она, — вы мне её не сказали”. Когда ваше ощущение времени и ваш сенсорный опыт достаточно изопрены, вы знаете, когда внимание человека направлено внутрь, и когда оно не направлено внутрь, и вы можете ввести всё, что

---

<sup>1</sup>Если “куски” не являются внутренне связанными восприятиями, такое увеличение способности восприятия иллюзорно, поскольку при этом уменьшается подробность информации о каждом куске. Знать семь лесов не значит знать все их деревья. — *Прим. перев.*

вам угодно. Когда человек направлен внутрь, он реагирует на ваши внушения так, как вы хотите, поскольку вы обходите его сознание. Он не в состоянии выбирать эти внушения или защищаться от них.

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

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

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

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

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

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

Чтобы убедиться, что перегрузка действует, надо проверить, все ли системы заняты. Когда он занят зрительным представлением и произнесением чисел, и в то же время дезориентирован кинестетически, я могу сделать ему внушения, и эти внушения пройдут мимо

его сознания прямо в подсознание. Если *что-нибудь* из сказанного мною отвлечёт его от его задачи, я сразу же об этом узнаю, потому что он считает вслух. В этом традиционном методе заключён встроенный механизм обратной связи. Если он перестанет считать, я знаю, что он либо погрузился в глубокий транс, либо избавился от дезориентации и сознательно слушает внушения, которые я пытаюсь ввести в его подсознание. Тогда я настаиваю, чтобы он продолжал считать, или, если он уже в глубоком транс, перестаю дурачиться и перехожу к делу.

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

Дезориентируя человека, вы можете использовать *любую* сложную задачу, чтобы занять и отвлечь его сознание. Затем вы делаете вполне прямое, непосредственное и легко исполнимое внушение, например: “Если в *какой-то* момент вам покажется легче просто погрузиться в *глубокий* транс, тогда *сделайте это* с удовольствием, отдавая себе отчёт, что вы находитесь в полной безопасности...”

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

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

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

Продолжая это, я буду делать всё больше таких “ошибок”. Скоро он будет перегружен сложностью своей задачи и, защищаясь, начнет переходить в глубокий транс. В этот момент я скажу: “Когда я коснусь сейчас вашего безымянного пальца, — причём я коснусь

другого пальца, — вы почувствуете себя более расслабленно”. Затем, продолжая перегружать его, я начну вводить добавочные внушения о нужных мне конкретных наблюдаемых реакциях, свидетельствующих о переходе в транс.

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

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

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

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

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

Из описания в книге можно понять, что Карлос представляет собой то, что мы называем “производным кино”. Он воспринимает образы и слова, обращая главное внимание на кинестетические ощущения, которые он из них извлекает. У такого человека двой-

ной слуховой сигнал в самом деле вызывает ощущение кинестетического расщепления. Каждое сообщение обрабатывается противоположным полушарием, и производные ощущения испытываются в той же половине тела, куда поступает слуховой сигнал. Различие слуховых сигналов, поступающих в два уха, различным образом представляется в двух половинах тела. Различие между этими кинестетическими представлениями наиболее выражено близ средней линии тела, что и приводит к переживанию расщепления или разделения.

Рычажное наведение, разрыв шаблонов и перегрузка имеют между собой то общее, что все они позволяют вам вбить свой клин в переживание другого человека, чтобы начать процесс. Вы применяете эти методы, чтобы сломать состояние сознания, с которым человек к вам приходит, и заменить его более пластичным<sup>1</sup> состоянием. Как только вы устроили перегрузку, разрыв или ситуацию рычага, вы просто начинаете действовать более повелительно, связывая эту ситуацию с тем, что вы хотите вызвать. «И когда всё это происходит или продолжается, ваши глаза слипаются и начинают закрываться, и у вас возникает состояние глубокой расслабленности». Вы продолжаете развивать транс, а затем начинаете использовать состояние транса как условие для перемен, какие вы хотите произвести.

### Сила личности

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

Для большей эффективности вы можете прибавить дополнительные манёвры. Если человек отвечает: «Я хотел бы, но не могу», вы говорите: «Конечно, *вы* не можете. Я жду *его*». Таким образом вы отклоняете сознательную реакцию, ожидая появления *кого-то* другого. Если он возражает, не реагируйте на это, а просто ждите того,

---

<sup>1</sup>В подлиннике *more fluid* — более жидкими. — Прим. перев.

что должно произойти. Весьма вероятно, что он вернётся обратно и снова попытается перейти в транс, пока ему это не удастся.

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

Если у вас есть какие-нибудь личные колебания, или то, что вы хотите делать, выходит у вас неубедительно, можно создать в себе убедительность, пользуясь языковым приёмом под названием “цитирование”. Вы можете сказать: “Я расскажу вам, как я в последний раз поехал в Финикс<sup>1</sup>, чтобы увидеть Милтона Эриксона. Я вошёл в кабинет Милтона, и тогда Милтон въехал в комнату на своём кресле<sup>2</sup>, и он посмотрел на меня и сказал: “Перейдите в транс!” Пользуясь цитатами, вы окружаете себя барьером с надписью: “Это не я; это рассказ о моём переживании”. Но, конечно, вы передаёте при этом желательное для вас наведение с полной силой. Если вы получаете реакцию транса, чудесно; используйте её. Если нет, и если вам не хочется продолжать, пока вы не добьётесь успеха, вы всегда можете от этого отказаться. “Вот что мне сказал Милтон; конечно, сам я этого делать не стал бы”.

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

### Наслоение реальностей

Другая процедура наведения называется “наслоением реальностей”. Мне кажется, простейший способ объяснить, что такое наслоение реальностей, это рассказать вам, как я вёл однажды группу в штате Мичиган. Я сидел там в гостинице Вебера и говорил с группой людей о метафоре. Когда я говорил им о метафоре, это напомнило мне историю, которую мне рассказал Милтон Эриксон, как он вёл однажды группу в Чикагском университете, где было много народу, и они сидели вокруг него точно так же, как здесь, в виде полукру-

<sup>1</sup>Главный город штата Аризона. — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>*Wheelchair* — кресло на колёсах. Милтон Эриксон был частично парализован. *Прим. перев.*

га, а он был перед ними. И вот, когда он сидел там и говорил с этой группой людей из Чикагского университета, ему показалось, что лучше всего рассказать им историю, слышанную им от отца, о его дедушке, приехавшем из Швеции, его дедушка Свен имел в Швеции молочную ферму, и он убедился, что коровы лучше всего успокаивались, когда он рассказывал им спокойным, утешительным голосом *что-нибудь*, что было у него на уме.

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

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

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

В каждую из этих реальностей я могу включить внушение процесса, ведущего к переменам. “И когда я говорил с этой молодой

женщиной, пришедшей ко мне... хотя у неё было сновидение... которого я не знал, и не должен был знать... важно было только, что знала она... и изменения, бывающие после таких снов... должны благотворно проявиться в её будущем поведении. И когда я видел её во сне... я вспомнил *кое-что*, случившееся однажды, когда я посетил моего старого друга в Финиксе, в штате Аризона”.

Здесь я делаю две вещи: наслаиваю реальности таким образом, чтобы невозможно было за ними уследить, и делаю ей внушения, что она должна делать в течение дальнейшего рассказа, а именно, увидеть сон, который благотворно изменит её поведение, и т. д. Если в кабинете окажется ещё кто-нибудь другой, я имею всё нужное для прямого наведения. Я посмотрю на этого другого человека и скажу: “И Милтон посмотрел на меня, и он сказал: “Sleep”... лишь так долго, как вам надо, чтобы... получить удовольствие... совершенно... изменив это, что вас удивит и обрадует... и вы узнаете, что изменилось, только заметив это... в вашем поведении..., *где-то* в ближайшиe двадцать четыре часа... потому что это всегда чудесно... когда вас удивляет ваше подсознание... и вот Милтон сказал тогда этому человеку, что он *может*, конечно... в любой момент... когда это будет полезно... и когда его подсознание будет удовлетворено... тем, что оно убедилось в особенной перемене... которая будет ему полезна... он может просто... с чувством свежести... медленно вернуться... на уровень реальности, самый подходящий для него, чтобы *научиться важным вещам...*”

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

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

Наслоение реальности может иметь разные функции. Она не только доставляет мне предлог вставить в историю нечто такое, что могло бы вызвать сопротивление сознания; она может также послужить для меня механизмом запуска соответствующего поведения,

сдвинуть тон моего голоса и т. д. для наведения транса. Когда я говорю об Эриксоне и слышу, как я говорю тем же тоном, каким говорил он, это открывает мне доступ на уровень подсознания ко всему моему опыту общения с Эриксоном. Я не могу представить себе лучший образец наведения гипноза, чем Милтон Эриксон.

Тем из вас, кто хотел бы работать вместе, я предложил бы некоторый проект: разработать весьма общую, открытую систему метафор с целью наведения транса. Постройте набор наслённых реальностей, куда можно было бы включить весьма общее гипнотическое наведение. Говоря об открытых метафорах, я имею в виду, что вы, вообще говоря, знаете, куда идёте.

Вы знаете, где вы начнёте; знаете расстановку фигур. Должны произойти некоторые весьма общие взаимодействия, но вполне уверены в общем результате, к которому вы хотите прийти. И при этом вы оставьте ваши истории настолько открытыми, чтобы в них можно было включить любую возможную реакцию. Если же вы не получите желательной реакции, вы всегда должны иметь свободу перейти в другую “реальность”.

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

### Упражнение 6

Я только что продемонстрировал ещё пять методов наведения: (1) Рычажное наведение; (2) Разрыв шаблонов; (3) Перегрузку; (4) Силу личности; и (5) Наслоение реальностей. Через некоторое время я предложу вам разбиться на небольшие группы и испытать эти методы друг на друге.

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

Прошу вас снова разбиться на группы из трёх человек. Член группы А выберет новый для него метод наведения и применит его,

чтобы вызвать транс у Б. Третий человек, В, будет наблюдать реакции Б, указывающие на изменение состояния. Это будут изменения в расширении зрачков, цвете кожи, дыхании, мышечном тоне и т. д. Задача Б — обнаружить эти изменения.

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

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

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

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

Делая общие учебные внушения, можно прибавлять нечто в таком роде: “И с каждым дыханием вы продолжаете... погружаться глубже, или останавливаетесь на самом удобном уровне транса... для вас и для ваших целей”. Не включайте никакого содержания; пусть он сам выберет содержание. Дайте ему лишь общие внушения сделать бессознательный выбор и извлечь урок.

3) Какие бы вы ни делали общие внушения, прибавьте к ним какое-нибудь предложение, дающее вам обратную связь. “И когда ваше подсознание полностью выдаст вам это переживание, дайте об этом знать, позволив вашей руке или обеим рукам подняться

честными бессознательными движениями, или внезапно раскрыв глаза с чувством свежести и удовольствия от того, что вы всё исполнили как нужно. Этим вы встраиваете сигнал, чтобы он мог вам сообщить, когда окончит свою небольшую работу в изменённом состоянии.

4) Получив сигнал, вы должны устроить для него выход из транса. “Теперь я начну медленно считать в обратном порядке, с десяти до одного”, или: “В определённый момент я протяну руку и коснусь вашего плеча”. Это объясняет ему, что произойдёт, и даёт ему время подготовиться. И когда я скажу «один», ваши глаза широко откроются, и вы проснётесь с чувством удовольствия от вашего переживания, освежённый и обновлённый тем, что было, и готовый снова учиться”.

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

Есть ли вопросы?

Женщина: Вы дали нам слишком много!

Я дал вам много, вы удивитесь, как много вещей вы вспомните, когда будете всё проходить шаг за шагом: наводить транс, делать общие учебные внушения, а затем возвращать его обратно. И так приступаете.

### **Инкорпорация (включение) и работа с абреакцией**

Поговорим теперь о другом важнейшем способе внушения — *инкорпорации* или включении. Если происходит что-либо значительное либо в сознании (например, неожиданно сильная реакция со стороны клиента), либо извне (внезапно хлопнула дверь или кто-нибудь прошёл мимо и задел стул, на котором сидит клиент), то делать вид, будто ничего не произошло, — самый неудачный выход из положения. В результате вы теряете доверие клиента и выходите из раппорта с ним. А между тем, клиент должен быть уверен, что вы способны заметить любое его переживание. Когда происходит что-либо подобное, вы должны немедленно *инкорпорировать* слу-

чившееся, то есть связать, объединить случившееся с тем, что вы говорили до этого, *включить* это в последующую вербализацию.

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

Женщина: С жужжанием пчёл.

Отлично. Вы можете инкорпорировать жужжание голосов с помощью следующей фразы: “Звук отдалённой беседы в комнате, может быть напомнит вам приятный, тёплый летний день. Слушая, как жужжат пчелы, вы лежите в прохладной траве и чувствуете теплоту солнечного света на своём лице”. Таков один из способов инкорпорации.

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

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

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

Следует немедленно инкорпорировать такую реакцию: “Но вы прекрасно знаете, что пчёл этих здесь и в настоящий момент нет, вы просто сидите в комнате, в удобном кресле...” Вы извлекаете клиента из опасной для него ситуации и переориентируете его в настоящее время и место действия. Или сделайте так, чтобы клиент сам представил себя пчелой.

Пусть он сам немного пожужжит. Почему и не побыть пчелой?<sup>1</sup>

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

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

Выполнив предыдущее упражнение, один человек подошёл ко

<sup>1</sup>Каламбур автора: “*to bee or not to be*”, буквально: “Быть пчелой или не быть”, по-английски созвучно известной фразе Гамлета. — *Прим. перев.*

мне и сказал, что испытывая своё переживание, он ощущал уже, что входит в транс, но затем почувствовал, что его тело, внезапно вздрогнуло, и это вытолкнуло его из транса. Теперь он может указать *причину* того, *почему* он вздрогнул: он сказал, что ему, по всей видимости, не хотелось погружаться в транс ещё глубже. Его реакция была бы совершенно иной, если бы тот, кто говорил с ним, вовремя заметил такие непроизвольные движения и сказал бы ему: “Иногда, когда вы переходите в изменённое состояние, ваше тело начинает непроизвольно вздрагивать, — так, как если бы вы очень устали и начали засыпать, и ваше тело слегка подёргивается, прежде чем расслабиться полностью; это означает всего лишь, что вы как раз начинаете переходить в действительно глубокое изменённое состояние”. Вы видите, что в человеческих переживаниях нет ничего, что обязательно предполагало бы какой-то определённый смысл, — вы сами можете придать переживанию тот смысл, который согласуется с вашими намерениями.

Теперь о том, что касается сильных внутренних реакций. Каждый из вас, действующий в качестве гипнозиста, должен знать, что делать в случае возникновения абреакций — интенсивных негативных реакций, появляющихся у некоторых людей, когда они входят в транс. В связи с этим позвольте мне сделать отступление. Одно из бессознательных побуждений, заставляющих людей специализироваться в каком-либо одном состоянии сознания и по возможности избегать других, объясняется тем, что к системе представлений, вытесненной из сознания, относится большое количество неприятных или несовместимых переживаний. Если вы специализируетесь в некоторых определённых состояниях сознания, единственный возможный способ защититься, отгородить себя от невыносимых для вас переживаний, — это отнести их к системе представлений, лежащей вне вашего сознания. Таким образом вы получаете хотя бы временное облегчение на сознательном уровне. Подсознание удерживает материал, потенциально угрожающий затопить ваше сознание. Такова одна из полезных функций подсознания.

Когда вы изменяете чьё-либо состояние и, тем самым, делаете доступной систему представлений, хранящуюся в подсознании, может случиться так, что наиболее легкодоступный для вас материал будет представлять собой неразборчивый вздор. В гештальт-терапии такое явление обозначается термином “незавершённое действие” (*unfinished business*). В терминах анализа взаимодействий это называется “материалом для пересмотра” (*material for redecision*). В истории традиционного гипноза факт повторного переживания

болезненных, невыносимых воспоминаний наблюдался столь часто, что получил специальное обозначение — “абреакция”. С моей точки зрения, абреакция — просто наиболее естественная реакция на внезапное вскрытие системы представлений, содержащей невыносимый или мучительный материал из прошлого.

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

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

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

Итак, после подстройки я делаю то, что называю “переработкой содержания” (content reframe)<sup>1</sup>. Всё, что я сейчас говорил, изменило смысл того, что произошло. Даже если имеют место неприятные переживания, теперь они воспринимаются как основа для знаний и навыков.

---

<sup>1</sup>Буквально: “переприиспособление, повторное вложение содержания”. — Прим. перев.

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

Вот именно. Я говорю: “Я хочу, чтобы вы *увидели себя* в том самом возрасте и почувствовали интерес, любопытство к тому, что тогда произошло... ваш слух, ваше зрение снова воспринимают пережитое тогда, и вы чувствуете себя уютно и удобно, зная, что вы уже пережили всё это”. Таким образом создаётся диссоциация с неприятным ощущением, а также переработка содержания. Этот процесс является основой нейролингвистического программирования, применяемого для лечения фобии и описанного подробно в книге “Из лягушек в принцы”.

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

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

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

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

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

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

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

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

Если вы не чувствуете себя достаточно уверенно, чтобы сделать

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

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

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

Такой метод называется “переработкой содержания”. (См. книгу “Переработка” (*Reframing*<sup>1</sup>)). Вы воспринимаете реакцию и “вкладываете” её в более широкий контекст, в котором и реакция, и само переживание становятся положительными переживаниями, на которых в дальнейшем могут быть построены другие реакции. Вы воспринимаете поведение в абсолютном виде. Оно таково, каково оно есть, — и не следует вмешиваться, исказить его. Следует “вложить” его в такие рамки, которые позволят использовать поведение конструктивно.

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

---

<sup>1</sup>Буквально: “повторное вложение”. — *Прим. перев.*

Удобный способ справиться с трудностями, возникающими при абреакции, заключается в том, чтобы многозначительно взглянуть на клиента перед началом фразы и сказать: «Ваше подсознание защищает вас — в этом его функция и обязанность — защищает вас в течение всей вашей жизни от материала, связанного с теми событиями вашего прошлого, которые, появившись на уровне сознания, были бы слишком мучительными, непереносимыми. Я хочу, чтобы ваше сознание продолжало выполнять эту свою функцию так же, как оно это делало в прошлом. Когда вы изменяете состояние вашего сознания, то первые переживания, которые вы испытываете, специально предназначены для того, чтобы вспомнить, обнаружить и ещё раз пережить некоторые позитивные, радостные события вашего прошлого. Негативный материал, относящийся к этой системе представлений, может быть отобран и отложен на неопределённое время таким образом, чтобы он не представлял опасности для вашего сознания. Когда вы приобретёте некоторый опыт в изменении состояний сознания, материал можно будет обработать более удобным, действенным способом: ведь так называемые негативные переживания нашего прошлого часто образуют основу для широких возможностей в настоящем — если слышать, видеть и чувствовать эти переживания по-новому».

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

Итак, возникновение абреакции не означает, что вы действуете неправильно. Напротив, как я только что сказал, абреакция даёт возможность выйти на мощные положительные переживания в самом начале наведения транса. Многие люди считают, что с изменением состояний связаны мучительные ощущения. Когда два человека зацепляют (якорями) друг друга, они сопротивляются изменению, потому что боятся мучительных ощущений. Но это не значит, что им не нравится изменение само по себе: им не нравятся мучительные переживания. Если провести чёткую границу между изменением и мучительным переживанием, клиент сможет измениться с большей лёгкостью. Вся ваша деятельность по изменению окру-

жающих людей будет даваться вам значительно легче, если между изменением состояния и мучительным переживанием не будет обязательной связи.

Стэн: Говоря иными словами, то, о чём вы сказали, можно назвать “умственным дзюдо”, с той лишь разницей, что приёмы настоящего дзюдо используются против других, — вы же описываете приёмы, помогающие другим.

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

Смотрите: в обоих случаях, когда я попросил их нажать с правой стороны, *они нажали также и с левой!* Это кинестетическая метафора того, что часто называют “сопротивлением”. Вы можете нажать на человека, “толкнуть” его, и, если вы это сделали, то вызвали сопротивление, и в дальнейшем вам придётся работать с этим сопротивлением. Действуя *по-другому*, вы воспринимаете любую реакцию как лучший выбор, доступный клиенту в данном контексте. Вместо того, чтобы “нажимать” в ответ на реакцию (что требует значительного расхода энергии, времени и усилий обоих партнёров и не гарантирует получения конструктивной реакции в дальнейшем), вы можете воспринять реакцию и “повернуть её наоборот”, вызвать обратный эффект.

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

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

Нет. Выяснение содержания есть традиционный психотерапевтический метод. Я не нуждаюсь в содержании — и поэтому не выясняю его. Это мешает мне. Но каждый человек нуждается в обратной связи, а также в системе ценностей, указывающей, что правильно, что важно. Ваши клиенты могут быть приучены вами или другими психотерапевтами считать, что они должны рассказывать

о содержании своих переживаний. Если что-либо подобное выяснится в процессе взаимодействия, вы должны будете включить содержание во взаимодействие для того, чтобы удовлетворить нужды клиента.

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

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

Сегодня вы выполнили упражнения, относящиеся к двум методам из десяти, о которых мы говорили. Вы справились с ними хорошо и оказались способными наводить довольно успешный транс. Но вы не *узнаете* восьми других методов наведения, пока не овладеете ими на практике. Подумайте немного о вашем дальнейшем прогрессе в мире человеческих отношений. Я всего лишь гипнотизёр, и могу лишь предлагать и советовать. В качестве коммуникаторов вы обязаны использовать множество различных способов достижения различных результатов. Договаривайтесь, улавливайтесь об этом с друзьями и коллегами, либо используйте свою частную практику для того, чтобы самим отчасти практиковаться; систематически переходите от одного метода к другому, стремясь к одной и той же цели. Овладев всеми десятью методами наведения транса, вы всегда достигнете желаемого результата. Используя мета-стратегию “высокого качества”<sup>1</sup>, вы будете начинать с одного метода наведения, и, в том случае если реакция не проявляется так быстро, как это нужно вам или вашему клиенту, вы совершите постепенный мягкий переход к наведению другого типа и используете один из методов этого второго типа. Если реакция не вырабатывается достаточно быстро и в этом случае, вы перейдете к ещё одному, следующему методу наведения. Ваш клиент будет ощущать при этом, как вы постепенно, безболезненно переходите от одной коммуникации к другой. Но он никогда не узнает, что вы испробовали один метод, решили, что он действует недостаточно быстро, и перешли к другому.

---

<sup>1</sup>Буквально: “изящную, тонкую”. — *Прим. перев.*

### Напутствие<sup>1</sup>

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

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

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

Итак, ваше подсознание способно разобрать во всех переживаниях сегодняшнего дня — и в тех, которые воспринимаются ва-

---

<sup>1</sup>*Benediction* означает также “благословение”. — Прим. перев.

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

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

На сегодня всё, спасибо за внимание.

## IV. Утилизация

### Процессуальные инструкции

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

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

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

После того, как мы начали наши занятия, многие из вас задавали один и тот же вопрос: “Что мне делать после того, как я ввёл кого-нибудь в состояние транса?” Простейший способ утилизировать любое наведение заключается в том, чтобы дать клиенту ряд свободных от конкретного содержания инструкций, суть которых сводится к следующим требованиям: “научись чему-либо”, “те-

перь изменись, стань другим”. Мы называем такие инструкции “процессуальными”, так как подобные требования весьма точно определяют *процесс*, который должен произойти в личности, (например, изменение, решение проблем), но весьма *неопределённо* во всём, что касается конкретного содержания. Остаётся неясным, *что* должно происходить, но точно определяется, *как* это должно происходить. Изложение рассмотренных нами ранее различных методов наведения мы сопровождали краткими процессуальными инструкциями. Напутствие, которым мы закончили вчерашний семинар, в сущности, представляет собой процессуальную инструкцию, С помощью напутствия мы проинструктировали всех вас таким образом, чтобы вы заново пересмотрели все ваши переживания, отобрали те из них, которые могут быть для вас полезны, и использовали их в будущем.

Заметьте, что конкретное содержание при этом отсутствовало. Мы не говорили о том, на *какие* переживания следует обратить особое внимание, *когда* в точности использовать эти переживания, и *для чего* в частности. Все эти специфические подробности не проникли в сознание слушателей.

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

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

что вообще не вводите никакого конкретного содержания.

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

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

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

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

Джейн: Не уверена. Думаю, что были.

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

Джейн: Словесный.

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

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

Какую технику я применил только что по отношению к Джейн?

Мужчина: Вы дали ей возможность выбора.

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

Мужчина: Все они предполагают, что она перейдёт в изменённое состояние.

Вот именно. Все возможности выбора предполагали тот конечный результат, который мне нужен. “Какой метод наведения глубокого транса вы предпочитаете — словесный или несловесный?” — это не имеет отношения к тому, что сказала Джейн. Тем самым она уже находится накануне перехода в состояние транса, она уже готова к такому переходу. “Предпочитаете ли вы, чтобы я сразу приступил к наведению транса, или вам хотелось бы, чтобы я попросил кого-нибудь описать то, что я делаю прежде, чем начать наведение?” — опять же налицо предварительное предположение о том, что она вот-вот перейдёт в состояние транса, вопрос только в том, произойдёт ли это сразу же, или немного спустя. Я создал то, что Эриксон называл иллюзией выбора — ложное чувство альтернативы. Конечно же, она могла на самом деле выбирать между словесным и несловесным методами наведения, между тем, сразу же я приступлю к наведению, или после того, как закончу объяснение. Но, так или иначе, *все предоставленные мною альтернативы подразумевали один и тот же желательный для меня результат*, а именно — переход в состояние транса. Если вы внимательно следили за происходящим, вы поняли, что Джейн начала переходить в состояние транса ещё раньше, чем я начал что-нибудь делать. Потому что я вошёл в доверие к Джейн, заключил с ней соглашение. Она уже была в изменённом состоянии, когда подошла сюда и села.

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

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

Понятно ли вам, каким образом я только что использовал процессуальные инструкции, работая с Джейн? Сперва я попросил её думать о каком-нибудь месте, где, по её мнению, можно было бы хорошо отдохнуть, затем я попросил её думать о пережитом в прошлом приятном ощущении. Но если бы я выразался так просто, как выразился сейчас, мне не удалось бы получить ту интенсивную реакцию, которую вы наблюдали, когда у Джейн изменилось выражение лица. Как мы уже говорили раньше, гипноз, в некотором смысле, всего лишь процесс усиления переживаний.

**Пример 2.** Теперь я приступаю к демонстрации несколько более сложного процесса. Предположим, что я подхожу к Лиз, говорю: “Привет, меня зовут Ричард Бэндлер”, и протягиваю ей свою руку. (По мере описания гипнотизёр делает то, о чём говорит). В тот момент, когда она протянула свою руку навстречу, я уже получил бессознательную реакцию. Теперь мне нужно отыскать способ усиления этой реакции и последующего использования (утилизации) её. Например, я могу взять её за запястье и повернуть её ладонь так, чтобы она оказалась у неё перед глазами, а затем сказать: “Посмотрите на вашу руку”. Таким образом, она получила новую программу взамен той, которую я прервал.

“Следите за тем, как изменяется направление вашего взгляда... по мере того, как вы видите... что кончики ваших пальцев постепен-

но опускаются... перед вашими... глазами... но не раньше, чем вам захочется мигнуть. Пусть это займёт у вас столько времени, сколько вы пожелаете, — но дайте вашей руке опуститься не раньше... чем вы почувствуете, что вы полностью расслабились... расслабились так, как вы привыкли это делать. Не имеет значения, как быстро опустится ваша рука. Важно только то, что ваша рука опускается... и в то же самое время... с той же скоростью... другая ваша рука... *начинает... подниматься.*

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

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

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

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

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

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

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

Мужчина: Мне кажется, нет.

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

Мужчина: Оно было плавным, будто бы мягким.

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

Лиз: Я в этом не уверена. (Рука Лиз непроизвольно поднимается, реагируя на скрытую команду, “встроенную” в вопрос).

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

Поднимите руку вверх, умышленно поднимите вашу руку. Поднимая руку сознательным движением, разве вы начинаете движение с запястья?..

Нет, вы не начинаете с запястья. Вы начинаете с локтя, может быть, с предплечья. Мастера спортивной борьбы начинают свои движения с живота — из центра. Но всё это не имеет ничего общего с тем, чтобы начинать движение с запястья.

Даже если бы Лиз начала движение с локтя, между сознательным и бессознательным движениями всё равно была бы огромная качественная разница. Я предпочёл бы охарактеризовать бессознательное движение как “судорожное”, “толчковое”. В каком-то смысле, это конечно более изящное движение, но в то же время оно более неуверенное; оно прерывистое, в нём множество мельчайших остановок. Сознательное же движение скорее напоминает некую цельную программу — когда оно начинается, вы сразу мо-

жете сказать, где оно кончится. Оно единообразно.

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

Если вы хотите знать, какое состояние переживает ваш клиент, очень важно уметь распознавать такие различия. Когда я поднял руку Лиз и сказал ей, чтобы она позволила руке опускаться, и так далее, — рука начала двигаться вниз очень медленно и с небольшими остановками, подобно листу, опадающему с дерева. Это было настоящее бессознательное движение. Затем рука начала опускаться более плавно и быстрее. Вмешалось сознание Лиз. Её рука снова начала приобретать вес. Я сказал: “Медленнее!” — и рука будто натолкнулась на что-то, повисла так, как если бы её поддерживала невидимая нить. Рука остановилась, повиснув на невидимой нити, и затем начала опускаться вниз тем же самым движением, которым двигалась сначала. Способность распознавать различие между двумя типами движения позволила мне усилить одно движение и ослабить другое. В результате мне удалось всё дальше и дальше подталкивать Лиз к изменённому состоянию.

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

Хорошо. Всё, что я только что проделал с Лиз, представляет собой ещё один пример процессуальной инструкции, правда с неко-

торыми дополнительными моментами. Сперва я затратил некоторое время на то, чтобы развить состояние транса, усиливая подсознательные реакции. Затем я начал инструктировать её, требуя, чтобы она приобрела “новое понимание” и использовала его “плодотворно”. Я не сказал, что за “новое понимание” я имею в виду, не сказал даже, к чему такое новое понимание должно относиться, и не пояснил, какой именно способ использования считается “плодотворным”. Я не объяснял этого хотя бы потому, что не имею ни малейшего представления о том, что бы это могло быть. Целиком и полностью я предоставил всё это на усмотрение её подсознания.

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

При формулировке процессуальных инструкций используется множество слов типа: “понимание”, “способность”, “любопытство”. Мы называем такой способ выражаться “номинализацией”, “обобщённым обозначением”. В действительности это *процессуальные* выражения, используемые в качестве имён существительных. Если вы скажете: “Вы приобретёте понимание...” вместо того, чтобы сказать? “Вы поймёте...”, выяснится, что при этом теряется значительная часть информации. Вы поймёте... что? Когда кто-нибудь, разговаривая с вами, применяет номинализацию, это заставляет вас обратиться к самим себе в поисках приемлемого осмысления сказанного. Если клиент говорит вам: “Я чувствую неудовлетворённость”, вы можете превратить слово “*неудовлетворённость*” в глагол и спросить: “А как вы пытаетесь удовлетвориться?” или “А как бы вы хотели удовлетвориться, каким образом?” Если же вы не сделаете этого, вам придётся самим заполнять пустоты в содержании подобного заявления. Большинство терапевтов отвечают подобным образом на заявления своих клиентов, — они галлюцинируют, пытаются представить себе, что имеет в виду клиент. Когда я говорю: “Мне нужна поддержка”, и больше ничего не уточняю, вам приходится строить свои собственные внутренние предположения о том, что в данном случае может означать поддержка одного человека другим.

Я всегда выбираю такие словесные шаблоны, которые не имеют прямого отношения к сенсорным переживаниям. Тем самым я предоставляю вам самим осуществлять процесс осмысления таких

шаблонов. Каждый раз, когда вы это делаете, вы совершаете процесс, который мы обозначаем непонятным термином “трансдеривационный поиск”<sup>1</sup>. Люди воспринимают слова, которые вы произносите, и связывают их со своими собственными переживаниями. В качестве гипнотизёра я использую тот факт, что для собеседника естественно именно такое поведение. Я формулирую выражения, избобилующие номинализациями. У меня нет никаких предположений относительно смысла таких номинализаций, но мой клиент заполняет их содержанием, наиболее естественным для него самого. (Более подробно об этом см. в Приложении II).

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

Использование выражения “Так оно и должно быть” — один из простейших способов усилить любую появляющуюся реакцию. Например, если я формулирую процессуальные инструкции, требующие от клиента научиться чему-нибудь, и вижу, что происходит быстрое движение глаз клиента или какие-либо другие изменения, свидетельствующие, что идёт внутренняя переработка материала, я говорю: “Так оно и должно быть”, “всё правильно”, то есть даю клиенту инструкцию ещё более активизировать этот процесс. Это позволяет осуществлять подстройку к *любому* переживанию, позволяя усиливать реакцию клиента, не описывая её специально.

**Пример 3.** Теперь развлечёмся немного. Энн, позвольте мне попросить вас кое-что сделать. Закройте глаза. Прежде всего, я хочу, чтобы вы представили себе ясный, яркий, чёткий, зримый образ стены; я хочу, чтобы вы представили себе стену, в которой есть двери. Какими вы представили себе эти двери — одинаковыми или разными?

Энн: Между ними есть разница.

Разница есть. Отлично, продолжим. Крайняя справа дверь приведёт вас в некое очень *привычное* для вас место. Продолжайте рассматривать эти двери. А крайняя слева дверь приведёт вас в такое место, которое *покажется* вам совершенно необычным, но, когда вы попадёте туда, вы обнаружите, что уже бывали там прежде. Но существует третья дверь, не правда ли? Теперь *почувствуйте*, что вы приближаетесь к этой третьей двери и берётесь за дверную ручку, но *не открывайте эту дверь*.

---

<sup>1</sup>Буквально: «Поиск с обращением к источнику словообразования» — Прим. перев.

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

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

Энн: Да, есть.

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

Энн: Всё, яшла.

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

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

Я знаю, что в то время, пока вы это делаете сознательно... на подсознательном уровне вы совершаете кое-что ещё... и это "кое-что ещё" гораздо более важно, чем то, что занимает ваше сознание... потому что на *подсознательном* уровне... вы уже начинаете строить

основание... для некоего представления. Основание, которое явится надёжной структурой... — на ней можно будет построить новое... и более удовлетворительное поведение в будущем.

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

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

Теперь, в данный момент времени... вы находитесь перед дилеммой... которую не представляли себе сознательно... но теперь вы уже начинаете представлять её... Вы вернётесь, отыщете дверь и выйдете... и оставите что-нибудь в незавершённом состоянии... или же вы позволите подсознательным процессам, происходящим в вас, завершиться. Или вы останетесь там, где находитесь... и сами... покинете всё, что окружает вас... и затратите всё время, необходимое... для того, чтобы построить структуру... которая содержит в себе все составляющие... необходимые для вашего будущего развития... которое, как вы знаете... должно будет благотворно воздействовать на вас... на вашу личность...

И это решение... будет исходить от вас... как результат работы вашего подсознания... Нет необходимости, чтобы оно исходило откуда-нибудь ещё... Пока вы сидите здесь... процессы, происходя-

щие в вашем подсознании... заставляют биться ваше сердце... поддерживают ваше дыхание... заставляют кровь течь по вашим венам, и делают ещё сотни тысяч вещей, о которых даже не подозревает ваше сознание... Смысл этого в том, чтобы понять... что вы можете вполне положиться на процессы, протекающие в вашем подсознании... они оберегают вас. Когда вы идёте по людной улице... и заняты своими мыслями... вы автоматически останавливаетесь, когда зажигается красный свет... и, несмотря на то, что вы вовлечены во внутреннюю деятельность, когда красный свет гаснет... вы *знаете*, что уже можно продолжать движение...

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

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

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

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

Через некоторое время я возвращусь назад и буду говорить с вами. Я буду задавать вам вопросы... на некоторые из них вы станете

отвечать охотно... на некоторые вопросы вам не захочется отвечать. Не отвечайте на такие вопросы, это не нужно. Прежде чем заговорить с вами, я буду разговаривать с другими... вы всегда сможете узнать, что я говорю с другими... по тому, что звук моего голоса будет направлен в другую сторону. Вы сможете использовать это время, чтобы сделать всё, что посчитаете нужным... а также то, чего вы не понимаете, но что вам так же необходимо. Так оно и должно быть. И будьте при этом настолько сознательны, насколько это вам нужно”.

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

Заметьте, что обучая вас методам утилизации, мы используем лишь те приёмы, которыми уже научили вас раньше. Я начал с *подстройки* ко всему, что, как я видел, происходило с Энн, а затем, по мере того, как её состояние начало медленно изменяться, я стал *вести* её посредством постепенного изменения моих внешних каналов. В частности, я приспособливал темп моей речи к её дыханию таким образом, что потом, когда уже я начал... замедлять темп... своей речи... она, в свою очередь, последовала за мной и замедляла своё дыхание. Я внимательно следил за всеми признаками поведения, о которых мы говорили раньше: за тоном кожи, за цветом кожи, за дыханием, за частотой пульса, за движениями век и так далее. Такие несловесные признаки обеспечивали мне обратную связь — я знаю, как выглядят люди, погружаясь во всё более глубокие изменённые состояния, процесс этот сопровождается также физическим расслаблением, релаксацией.

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

Энн: Да.

Итак, я применил множество различных механизмов подстройки и закинул петли обратной связи с Энн. Я наблюдал за цветом её кожи, и, когда цвет кожи изменился, я начал *очень медленно* изменять выражение моего голоса до тех пор, пока не достиг совершенно другой интонации. Первоначально я изменял выражение голоса в том же темпе, в каком происходило изменение с Энн. Затем, изменяя интонацию ещё дальше в том же направлении, мне удалось вести её всё дальше и дальше к изменённому состоянию.

Осуществляя несловесное ведение, я давал ей также и словес-

ные инструкции — и то и другое как на сознательном, так и на подсознательном уровне. В частности, некоторые из вербализаций предназначались для того, чтобы с помощью обратной связи проверить, следует она за мной или нет. Я рассказал о том, как пьяница вздрагивает, когда муха садится ему на руку, а затем проследил, вздрогнет ли рука Энн, или нет. Её рука вздрогнула.

Энн: Так вы использовали моё сопротивление...

В этом случае могло и не быть сопротивления.

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

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

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

Чем отличались друг от друга мои описания всех трёх дверей, если следовать не за словесным содержанием этих описаний, а “читать между строк”? ... Я сказал (тон голоса понижается, выражение лёгкого отвращения): “Если вы войдете в эту дверь, всё, что вы увидите за ней, покажется вам *привычным*”. Следите за интонацией! Теперь вы понимаете, почему я в любом случае знал заранее, в какую из дверей вы войдёте?

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

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

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

Но даже в том случае, если бы мы начали с этого, я всё равно добился бы своего! Потом я смог бы преобразовать обстановку в нечто непривычное! — “Вы вошли туда, где предполагали нечто увидеть,

и удивлены тем, что...” “Случалось ли вам разбить яйцо и обнаружить, что из него выскочил маленький симпатичный кролик?”

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

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

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

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

Теперь вы можете заметить, что эта женщина находится в полном оцепенении. Между прочим, неподвижность — одно из явлений, сопутствующих трансу. В данном случае “сопротивление” было утилизировано (использовано) с помощью множества отрицаний. Я предложил ей прореагировать на нечто, затем выяснил, какова была её реакция на подсознательном уровне, и усилил подсознательную реакцию. Её подсознательной реакцией была неподвижность, а требование двигаться всё больше и больше было способом увеличения этой неподвижности. Чем больше я просил её двигаться, тем более неподвижной она становилась. Дело в том, что реакция “сопро-

тивления” так же предсказуема, как и любая другая реакция, если только вы достаточно чувствительны на сенсорном уровне, чтобы распознать и выделить подсознательную реакцию.

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

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

Формулируя такую программу, я применяю очень неопределённые выражения — о причинах этого мы уже говорили ранее. Очень важно, чтобы вы хорошо понимали, почему в одних случаях нужно

применять неопределённые выражения, а в других случаях — нет. Когда вы даёте процессуальные инструкции, лексика вашей речи должна быть очень неопределённой. Однако, если вы хотите, чтобы ваш партнёр сделал что-нибудь весьма определённое, — например, испёк пирожное или излечился от фобии — необходимо дать ему очень точные, определённые инструкции, чтобы он мог понять, как это сделать. Если вы хотите, чтобы ваш партнёр испёк пирожное и при этом говорите ему: “Возьмите из холодильника все необходимые ингредиенты, смешайте их самым удовлетворительным образом...” и так далее, то вполне возможно, что вы не получите именно такое пирожное, какое вам нужно.

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

Сэлли: Это можно узнать, сравнивая собственные переживания.

Сравнивая — что, с чем?

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

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

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

Каким образом?

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

Позвольте задать один вопрос. Понимаете ли вы, что во всём,

что вы мне описываете, нет ничего, что позволило бы мне понять, о чём вы говорите? Я не пытаюсь критиковать вашу мысль потому, что, как я полагаю, вы знаете, о чём вы говорите. Но ваш способ выражаться не позволяет мне понять вас.

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

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

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

Однако, если я хочу, чтобы вы сделали что-либо определённое, я должен буду сказать вам нечто определённое. Если я хочу проинформировать вас о том, как что-либо сделать, я должен быть уверен, что вам станет известна каждая деталь этого процесса. Например, если я захочу вложить в вас определённую смысловую программу, которая, как я надеюсь, поможет возрасти вашему самоуважению, я могу выразиться следующим образом: “Хорошо. Я хочу, чтобы вы извлекли из вашего прошлого одно из неприятных воспоминаний — воспоминание о таком событии, когда вы поняли, что сделали наихудшее из всего, что могли сделать... И когда вы вспомните это событие и почувствуете опять то, что чувствовали тогда, вы поймёте наконец, что без неприятных воспоминаний, таких, как это, вы никогда в жизни не смогли бы научиться чему-нибудь действительно важному. Если бы вы никогда не пережили боль от ожога, вы совершенно не боялись бы огня”.

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

Если же меня не беспокоит, как именно вы будете изменяться, я сделаю мою речь ещё более неопределённой и стану употреблять множество номинализаций. Закройте на минуту глаза и попытайтесь

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

Итак, коммуникация, с помощью которой я только что связался с Сэлли, почти такая же, как та, с помощью которой она раньше пыталась связаться со мной. Но существует огромная разница между попыткой заставить сознание понять что-нибудь, и попыткой заставить подсознание сделать что-нибудь. Наоборот, описания того типа, которые применяла Сэлли, я мог бы использовать, если бы хотел, чтобы клиент сделал что-нибудь, но это совсем не то, что я бы счёл нужным сказать клиенту, если бы хотел, чтобы он понял что-нибудь.

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

Пока он безвыходно занимался в своей лаборатории, его мать жила вместе с ним и заботилась о его детишках. Однажды она при-

несла ему в лабораторию чашку кофе и спросила: “Ну, как дела?” Он ответил: “О, всё идёт отлично”. Мать спросила: “А чем ты собственно занимаешься?”, и он стал объяснять ей, в чём состоит его проблема и как трудно её решить. Она выслушала его и заметила: “Я в этом ничего не понимаю. Но на твоём месте я бы уже справилась”. У этой женщины не было высшего образования, но этот её ответ послужил основой для создания одной из сложнейших современных вычислительных машин.

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

Всё дело в том, что многие слова выглядят осмысленно, но в действительности таковыми не являются. Номинализации всегда выглядят осмысленно, но на самом деле не значат ничего. Если вы хотите, чтобы чьё-либо подсознание сделало что-нибудь, номинализации — это как раз то, что вам нужно, чтобы успешно достичь своей цели.

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

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

### **“Порождающее” изменение: гипнотический сон**

Теперь я хотел бы изложить принципы техники наведения “порождающего” изменения. Это пригодится и тем из вас, кто хотел бы изменить собственную личность, и тем, кто занимается терапией. “Порождающее” изменение не подразумевает, что вы хотите бросить курить, сбавить вес или преодолеть свои недостатки. Это было бы уже “исцеляющим” изменением. “Порождающее” изменение предполагает, что вы хотели бы усовершенствоваться в чём-либо или научиться чему-то новому. Оно не поможет вам измениться в том, что вы делаете плохо, но поможет усовершенствовать то, что вы делаете уже хорошо.

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

Это сбilo меня с толку. Все мои пресуппозиции — предварительные предположения — не оправдались. Я спросил его: “Так в чём же ваша проблема?” “У меня нет проблем”, — говорит он, — “у меня всё получается, но я хочу, чтобы получалось ещё лучше, мне хотелось бы нравиться окружающим в два раза больше”. Я перебрал у уме все известные мне терапевтические приёмы — и не нашёл ничего подходящего! В большинстве терапевтических дисциплин подобная ситуация не описывалась.

Не ограничивайте себя привычными, ненадёжными рамками. Вы умеете что-то хорошо делать — прекрасно! Вы могли бы без особого труда делать это ещё лучше, гораздо лучше. Изменения такого рода не налагают никаких ограничений. Когда в человеке происходят “порождающие” изменения, он незаметно для себя справляется

и с теми проблемами, которые требуют “исцеления”. Сосредоточившись на самоусовершенствовании в той области, где вы уже достигли успеха, вы, как правило, тем самым избавляетесь от “недостатков” другого рода.

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

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

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

Женщина: Здесь может помочь более развитая наблюдательность.

Мужчина: Энергия.

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

Один известный психотерапевт в качестве метафоры, способствующей развитию личности, использовал выражение “внутреннее брожение”. И на одном из его семинаров я обнаружил, что у нескольких женщин из его группы развилась грибковая инфекция! Слово “брожение” ассоциировалось у них с дрожжами. Между про-

чим, это явление первостепенной важности, и оно было обнаружено ещё гипнотизёрами старой школы. Они выяснили, что определённая часть человеческого сознания воспринимает всякое высказывание буквально, — в частности, это происходит и в состоянии транса. Любая фраза, имеющая идиоматический смысл, воспринимается двояко. С идиоматической точки зрения выражение “протянуть ноги” означает, что кто-то умер, но в нём есть и буквальный смысл. И, когда бы вы ни употребили такое выражение, слушатели воспримут его в обоих смыслах, и вы сами тоже придадите ему двоякое значение.

Если вы часто произносите фразу: “Мои дети — сущее наказание!”, то вам на самом деле есть за что себя наказывать, уверяю вас, и вы как-нибудь себя накажете — например, у вас начнутся головные боли.

Люди, переживающие много несчастий и горя, говорят обо всём так, как будто это причиняет им боль, как если бы они несли целый мир на своих плечах. Мы уже говорили об этом явлении. Оно называется “органически согласованным языком” и представляет собой мощное средство внушения.

Что ещё могло бы помочь клиенту лучше выполнять какое-либо действие?

Женщина: Знания, опыт, практика.

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

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

Я только что применил способ построения тождества, который всегда хорошо действует. Учтите, что это один из возможных способов работы с абреакцией. В случае абреакции применяется такое тождество: “Так приятно учиться с помощью неприятных воспоминаний. И чем неприятнее ваши ощущения, тем приятнее приобретать новое понимание”. Подразумевается, что чем дальше клиент переходит в негативное состояние, тем успешнее он выйдет из него. “Чем больше “Х”, тем больше “У”, — запомните, что это лучший способ формулировки тождества.

Сегодня мы приступим к построению тождества, и при этом бу-

дем использовать сон. Когда мы говорим: “Всё, что порождает такие вещи, как новое понимание, опыт или более развитую наблюдательность, тем самым помогает человеку делать что-нибудь лучше” — мы применяем такое же тождество, но мы нуждаемся в чём-то, что будет порождать это новое понимание и т. п. Для этого используем сон.

### Упражнение 7

Теперь я попрошу вас самих произвести “порождающие” изменения в личности партнёра. Для этого разделитесь на пары, так, чтобы всё это заняло немного времени. Партнёр Б, я попрошу вас избрать какое-либо действие, которое вы умеете делать хорошо, но хотели бы делать ещё лучше. Партнёр А, я попрошу вас выбрать какую-либо технику наведения и, применив её по отношению к партнёру В, ввести его в состояние глубокого транса. Затем притроньтесь к нему и скажите: “Я поднимаю вашу руку, и я не скажу вам, чтобы вы её опустили прежде, чем вы начнёте видеть сон... И в этом сне... вы увидите странные, расплывчатые образы... Но вы знаете, что в подсознании... начинает выстраиваться нечто... кристаллизующееся... в идею, в мысль... которая породит изменение... в вашей личности... разовьёт вашу наблюдательность... и это поможет вам выполнять действие “Х”... ещё лучше, успешнее, чем вы ожидаете... Потому что в действии “Х” есть нечто... что вы упустили из виду... и ваше подсознание знает, как вернуться... и увидеть это снова... Вы упустили это из виду, не заметили — что это значит?.. Это значит, что вы смотрели не туда, куда нужно... но теперь вы можете вернуться... и перевести взгляд... увидеть переживания прошлого... на подсознательном уровне, увидеть именно то определённое переживание... и только теперь... ваше подсознание может увидеть его по-новому... и обнаружить разницу... между тем, когда вы это делали в совершенстве... и когда вы это делали... только хорошо... Ощущение этой разницы... может прийти к вам только в волшебном сне... и вы увидите этот сон снова и снова... яркий, многоцветный сон... вы испытаете необычайное удовольствие и удивление... вас поразит... то, что вы уже учитесь... но эта мысль придёт вам в голову не прежде... чем ваша рука начнет медленно опускаться... и коснётся колена... и когда она уже прикоснётся, мысль эта кристаллизуется в вашем сознании... и вы удивитесь тому, как глупо было не замечать этого раньше...”

Таков ещё один пример процессуальной инструкции. Я потре-

бывал, чтобы клиент увидел сон и вынес из него новое понимание. Но кроме того, я добавил определённые инструкции относительно того, каким образом подсознание будет учиться. Я сказал: «Возвратитесь, пересмотрите переживания вашего прошлого, извлеките разницу между тем, как вы поступаете, когда действуете на самом деле хорошо, и тем, как вы поступаете, когда действуете всего лишь удовлетворительно, и реализуйте этот новый опыт во сне».

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

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

Как поступить в подобном случае? Начните точно так же. Пусть клиент погрузится в сон. Это одна из инструкций, которые я применяю чаще всего. Затем пусть клиент последовательно увидит шесть сновидений, каждое из которых представляет собой вариант предыдущего, несколько отличающийся по своему содержанию и характеру. Разумеется, клиент не сможет разобраться в первом своём сновидении полностью, потому что в нём будет участвовать слишком много различных факторов. Он не поймёт до конца и следующее из сновидений, но постепенно, с каждым новым сновидением, подсознание начнёт извлекать, собирать вместе и систематизировать смысл и значение всех факторов, участвующих в этом процессе, будет выстраивать всё более и более согласованную структуру. Процесс этот будет продолжаться вплоть до шестого сновидения, когда сознание окажется способным понять происходящее. Первое-сновидение будет совершенно беспорядочным, бессмысленным. Второе — менее беспорядочным. Третье сновидение окажется ещё более осмысленным. В четвертом сновидении уже возникнет нечто неопределённое, но клиент не сможет ещё ухватить эту мысль. В пятый раз ему уже будет казаться, что мысль сформировалась и вот-вот сорвется с языка. Но только на шестой раз окончательное понимание внезапно возникнет в его сознании. Это самый простой способ достижения сложной цели. Весьма замечательная инструкция.

### Перестройка распорядка

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

Вы должны уметь справиться с такой ситуацией, когда и где бы она не произошла. То, что делают в таких случаях, я называю “перестройкой распорядка”. Предположим, что вы психотерапевт, и к вам на приём пришла семья, которую вы лечите: мать, отец и с ними их дочь, Джоан. Они всё ещё не пришли к взаимному согласию, а до прибытия следующего клиента осталась всего пара минут. В любой подобной ситуации у вас должна оставаться хотя бы пара минут на то, чтобы свести концы с концами, дать последнюю инструкцию — абсолютно осмысленную в том, что касается процесса.

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

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

“В течение дня, пока ваше подсознание напряжённо работает, отыскивая и проверяя различные возможные решения для того, чтобы найти единственное решение, соответствующее нуждам всего вашего организма в целом, предоставьте своему сознанию обеспечивать вашу безопасность и успешно решать все задачи, которые вам встретятся в течение оставшегося дня. Итак, пока ваше подсознание

работает, ваше сознание будет решать повседневные задачи и обеспечивать вашу безопасность”. Преимущества такого рода инструкций в их сжатости. Они интегрируют, связывают личность воедино, и заново мобилизуют её ресурсы.

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

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

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

### **Построение обобщений: гипнотическая утилизация**

Следующий вопрос, который я хочу вам задать, такой: “Как выбрать нужные переживания и как построить на них последующее

обучение?” Если бы я вручил вам волшебную палочку, с помощью которой, пять раз прикоснувшись к голове партнёра, вы могли бы вызвать в нём пять переживаний, какие пять переживаний вы использовали бы, чтобы изменить его личность? Мысленно изберите одного из клиентов, с которыми имели дело, и решите, как, по вашему мнению, ему следовало бы измениться. Причём представьте себе это более определённо, не произносите про себя фразы типа: “Ему следовало бы повысить своё самоуважение”. Каких изменений вы хотели бы на уровне сенсорных впечатлений? Как стали бы происходить такие изменения?.. Иначе говоря, в каком переживании, по вашему мнению, нуждается ваш партнёр для того, чтобы измениться именно так, как вы этого хотите?

Очевидно, что переживания следует вызывать в той последовательности, которая послужила вам или кому-нибудь другому основой для построения уже существующих обобщений. Содержание ваших личных обобщений при этом не имеет значения, потому что процессы, с помощью которых разные люди строят свои обобщения, в сущности одинаковы. Люди, страдающие фобией, строят обобщения, связанные с лифтами, с подвалами, с водой или с чем-нибудь ещё, что сопряжено с опасностью. Все присутствующие имеют свои обобщения, связанные с процессом обучения, и эти обобщения влияют на то, как вы, в настоящее время, обучаетесь гипнозу? Возможно, что у некоторых из вас есть обобщения, такого рода: “У меня получится всё, за что я ни возьмусь”. Такое обобщение может быть основано на множестве примеров из вашего жизненного опыта. Некоторые люди формулируют обобщения, основанные только на одном переживании — так чаще всего возникает фобия. Другим людям для формулирования обобщений требуется большее количество примеров.

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

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

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

Меня не собьёшь с толку рассуждениями вроде: “не следует об-

манывать людей” и т. д., потому что я знаю, что как раз те, кто разъясняют пациентам, что им нужно сделать для того, чтобы измениться, вводят их в заблуждение. Мне всё время приходится встречаться с людьми, ставшими жертвой такого заблуждения. Когда я занимался частной практикой, более половины пациентов обращались ко мне, потому что были фрустрированы психотерапевтами, нередко даже “не руководящими” психотерапевтами. Эти специалисты не понимали, что они делают. Они по-своему хотели помочь клиентам, но вместо этого фрустрировали их.

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

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

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

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

Если вы в качестве клинициста не справляетесь со своими собственными проблемами, трудно рассчитывать на то, что вам удастся найти в себе основание для действий, которые помогут кому-нибудь другому.

Когда я преподавал студентам учебную программу по поведе-

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

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

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

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

Мой личный критерий успешного выполнения работы состоит в том, чтобы люди становились счастливее. Такова моя этика. Вы можете делать людей несчастными, если угодно. Но, что бы вы ни делали, вы должны заранее выбрать цель — определённые окончательные состояния. Если вы юрист, вашей целью не будет сделать человека счастливым, ваша задача — убеждение: вы должны будете

убедить людей в тех или иных вещах. Если же вы клиницист, то, надеюсь, выберете в качестве окончательных состояний счастье и умение.

Многие психотерапевты выбирают в качестве окончательного состояния понимание. Они успешно осуществляют принцип, гласящий, что людям необходимо понимание, их пациенты узнают, в чём они ошибаются, что в них неправильно. Эти психотерапевты заканчивают работу с пациентом, когда он приходит к такому пониманию, несмотря на то, что он по-прежнему не способен справиться с жизненными трудностями, не может стать счастливым. Другие психотерапевты направляли ко мне таких клиентов, которые, придя на приём, садились и начинали пространно и подробно объяснять мне, в чём состоят их проблемы, почему они возникли и как воздействовать на их жизнь. Я говорил им: “Всё это действительно очень интересно — но чего вы хотите, что вам нужно?” Они отвечали: “Я хочу измениться, справиться с проблемами”. Тогда я спрашивал: “Зачем же вы мне все это рассказываете?” Они отвечали: “Как, разве вам не нужно знать эти вещи?” Я отвечал: “Нет, я не должен об этом знать”. Это их буквально ошеломяло — ведь они потратили пять лет и заплатили 50 000 долларов за то, что их фрустрировали, привели в состояние подавленности!

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

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

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

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

Правильно, это подействует. Я считаю, что обучение может происходить различными способами. Один из лучших способов обучить

сознание чему-либо — привести примеры, опровергающие представления клиента. В нашей книге *Волшебное “Я”* содержится прекрасный пример такого образа действий. В одной из наших групп была женщина, которая не могла никому отказать, сказать “нет”. Она легла на пол и стала кричать, жалуясь на свою беспомощность и на то, что люди не замечают её, проходят мимо. Я спросил её: “Что вы имеете в виду, когда говорите, что люди проходят мимо вас?” — и пошёл через комнату по направлению к ней, делая вид, что собираюсь наступить на неё. С тех пор, по крайней мере, пока она находилась в группе, она остерегалась вести себя подобным образом.

Она рассказала мне, что живет с двумя другими женщинами, которые заставляют её делать всё, подгоняют и понуждают её. Я спросил: “Почему вам до сих пор не пришло в голову просто вернуться и сказать: «Я этого не сделаю»?”

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

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

После этого она уже никогда не говорила “Нет”. Поэтому она, скорее всего, недолго сохраняла девственность. Она стала гомосексуалисткой, и это показалось мне весьма любопытным. Так одного переживания, связанного с отцом, оказалось для неё достаточно, чтобы построить такое обобщение: “Если я скажу кому-нибудь «нет», этот человек умрёт”.

Я поставил её в “двусмысленное положение”, попросив её попробовать сказать “нет” кому-нибудь из присутствующих. Она сказала: “Нет, я этого не сделаю”. Тогда я спросил: “Я умер?” Она переспросила: “Что вы сказали?” И я ответил ей: “Вы только что

сказали мне «Нет». Я умер от этого?» С ней произошёл целый ряд заметных наружных изменений, после чего она ответила: «Ну вы даёте, доктор!»

Я заставил её испытать переживание, опровергающее её обобщение — «если я скажу «нет», человек умрёт». Теперь она уже могла сказать «нет» мне, потому что знала, что я от этого не умру, — но всё ещё не могла сказать «нет» кому-нибудь другому. Тогда я попросил присутствующих подходить к ней и просить её сказать им «нет». Таким образом я построил более широкую базу переживаний, дающую ей больший выбор действий.

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

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

Мужчина: Наверное, вы так работаете с детьми?

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

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

Правильно.

Джуди: Я не согласна с этим. Я думаю, что вы не разрушаете никаких обобщений, когда обучаете сложению. Но когда я обучаю моих детей умножению, я вывожу принцип умножения из принципа сложения. Я говорю им, что умножение — это что-то вроде сложения, только делается немножко не так. Так что я думаю, что в этом случае имеющиеся обобщения меняются.

Иногда случается, что гипнотические коммуникации возникают и в ходе нашей беседы, не правда ли? Джуди, по сути дела, сказала сейчас: «Обучая своих детей умножению, я действительно разрушаю существующие обобщения, потому что говорю им, что умножение —

процесс, подобный сложению”. Разумеется, я согласен с её объяснением. Причина здесь кроется в том, что Джуди представляет себе умножение и сложение как взаимосвязанные процессы, говорит своим детям о том, что они связаны между собой, и тем самым разрушает уже имеющиеся обобщения. Конечно, эти процессы связаны между собой, но не больше и не меньше, чем сложение связано с вычитанием, делением, возведением в степень или чем-нибудь ещё. Если бы она учила умножению как совершенно новой вещи, ей не пришлось бы разрушать никаких обобщений.

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

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

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

Ещё один замечательный факт состоит в том, что вы можете определить для себя как “новое” всё, что содержит в себе хоть что-нибудь новое. Например, если ваше обобщение заключается в том, что вы “не можете ужиться с вашей женой (или с мужем)”, вы можете подразумевать под словом “ужиться” и нечто другое. Вы можете построить взаимосвязь совершенно нового типа, отличающуюся от

всего, что вы знали раньше, потому что вы уже начали понимать в этом нечто, о чём не подозревали прежде. Прежде вы пытались преодолеть обстоятельства. Вы пытались отстоять свою точку зрения, остаться правым. Вы никогда не останавливались и не задумывались о том, как следовало бы поступать вам и вашей жене (или мужу) для того, чтобы действия каждого из вас не противоречили желаниям другого.

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

Другой способ построения подсознательных обобщений заключается в приобретении всеобъемлющих методов познания. В Древней Греции существовало тайное общество, занимавшееся тем, что тогда называлось математикой. Теперь под словом “математика” подразумевают науку, но ещё сравнительно недавно людей, занимающихся математикой, считали колдунами — и они сами считали себя чем-то вроде волшебников. Математика воспринималась как нечто подобное чёрной магии или тайному вероучению. Математики тех времён обнаружили, что существует два вида чисел. Сначала они выяснили, что существуют положительные числа, затем обнаружили процесс вычитания, а вычитание повлекло за собой существование отрицательных чисел. Это внесло раскол в ряды математиков. Некоторые из них полагали, что все действия выводятся из процесса сложения. Другие были убеждены, что числа следует считать объектом вычитания. Приверженцы этих двух точек зрения вели бесконечные споры, доказывая свою правоту.

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

Я часто заходил в разные психотерапевтические группы, чтобы посмотреть, как работают другие психотерапевты. На одном семинаре всех нас собрали в одной комнате и объявили нам, что все мы сопливы и ничтожества. Нам сказали, что мы ничтожества потому, что плохо относимся к самим себе. Нам сказали, что если мы

испытываем иногда замешательство и беспомощность, если нам не кажется, что мы стоящие люди, то мы просто болваны. Мы болваны потому, что у нас есть другая возможность — возможность относиться к себе хорошо.

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

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

Теперь я хочу привести вам пример более традиционного гипноза, потому что слишком многие из вас погрузились в себя и не замечают происходящего. Я хотел бы, чтобы кто-нибудь из присутствующих вызвался выйти на сцену. В том, чтобы сидеть в кресле на сцене, есть некоторые преимущества — вы сможете видеть, как 100 человек переходят из одного состояния в другое, а они могут видеть только одного такого человека — вас. Кто из присутствующих хочет быть добровольцем?

Отлично. Как вас зовут?

Женщина: Линда.

Хорошо. Линда, вы замужем. (Да.) Не могли бы вы подумать о

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

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

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

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

И я хочу... чтобы вы радовались этому поиску... так нужно... Когда вы найдёте это приятное воспоминание... я хочу, чтобы вы пережили те чувства... которые испытывали тогда... Погрузитесь в это воспоминание... Замечайте запах и звуки... и вкус всего, что происходит... Потому что, погрузившись в это воспоминание... ваше

сознание наслаждается... И всё, что происходит в этом воспоминании... — основание, на котором ваше подсознание... сможет построить совершенно новое понимание...

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

И когда вы снова испытываете такие переживания, вы говорите себе: “Это никогда не повторится...” И время шло... и эти неприятные переживания ушли в прошлое, растворились... они стали основой... для ясного понимания того... как надо успешно бороться за место под солнцем... Это полезно... Однако, это далеко не так полезно... как если бы вы произнесли ту фразу... которой назвали свое приятное воспоминание... Скажите себе эту фразу... и когда вы её произнесёте... вы сможете вернуться в это воспоминание опять... Так оно и должно быть... Погружайтесь снова... в это приятное воспоминание... И снова испытайте удовольствие... Так оно и должно быть... Потому что вы забыли кое-что сделать... Большинство людей забывает...

Когда вы переходите от приятного переживания к неприятному, вы не используете пережитую радость как образец для подражания... С другой стороны, когда вы оставляете неприятное переживание и переходите к приятному, неприятное ощущение вы так или иначе уносите с собой, это легче сделать... Конечно, может быть, это глупо, но легче поступить именно так... И если вы немного подождёте... и глубоко вздохнёте... тогда зачем вам расставаться с теми приятными вещами, которые вы узнали?... гораздо лучше и полезнее взять их с собой...

Вспомнитесь — какое из всех воспоминаний, обнаруженных вашим подсознанием, самое приятное... Вы сможете вспоминать и сознательно, но подсознательно вы умеете отбирать воспоминания гораздо быстрее... и гораздо успешнее... Ваше подсознание знает о ваших переживаниях гораздо больше, чем я... и с высокой скоростью

перебирает воспоминания... и выбирает одно из них, о котором ваше сознание никогда не думало, приятнейшее, единственное в своём роде... Подсознание может выбрать и несколько воспоминаний, если таков будет его выбор... Оно позволит вам представить отрывок одного воспоминания... подробность другого: оно может возбудить в вас целую последовательность приятных воспоминаний...

...И когда оно это делает... вы не можете проследить за этим... но это то же самое, что вы делали в детстве каждый день... первые четыре года жизни... и каждый день делаете до сих пор... Вы переживаете переживания и воспоминания, пытаетесь определить их смысл... так, чтобы это было полезно... И если вы найдёте эту нить... это позволит вам почувствовать себя хорошо... после того, как очень медленно, постепенно почувствуете, тепло ваших ладоней... начиная постепенно прикасаться одной рукой к другой... тепло и поверхность кожи...

И теперь, когда вы сложили ладони вместе, я хочу, чтобы вы сохранили эти приятные ощущения... и я хочу, чтобы вы увидели вашего мужа, делающим то, что вызывает у вас неприятие, идиосинкразию... то, что вам не нравилось раньше... и я хочу, чтобы вы смотрели на то, как он это делает... и дадите этому неприятному воспоминанию окончательно исчезнуть... и станете двигаться дальше... возвращаясь к тому приятному воспоминанию... к тому радостному воспоминанию... и когда вы уже погрузились в это воспоминание... вы говорите себе... “Я никогда больше этого не забуду”... Потому что некоторые вещи... — это источник... того... что вы хотите взять с собой... чтобы это было всегда в вашем распоряжении... И некоторые вещи тяготят вас... и они больше не нужны...

...Давным-давно... моя тётюшка говорила мне... что, когда бы ни случилось что-нибудь плохое... я должен это запомнить и никогда не забывать, потому что, если я это забуду... это случится опять... Если бы я последовал её совету... я потратил бы очень много времени, пытаясь вспомнить огромное множество плохих вещей... Но, если у вас было плохое переживание, и вы сказали себе: “Это никогда не повторится”... вы можете надеяться на своё подсознание, которое подскажет вам, чего избегать в будущем... И если вы говорите себе: “Я только что забыла взять с собой то приятное воспоминание, и снова почувствовала все эти неприятные ощущения, и я никогда не сделаю этого снова”... вы можете возвратиться к радости... погрузиться в приятное воспоминание... и, может быть, вспомнить другое, ещё более приятное воспоминание... Найдите воспоминание, которое, может быть, даже приведёт вас в смущение, над которым вы

смеётся или которое смеётся над вами... быть может, в нём много нежности... а может быть, в нём много веселья... Вы прошли через детство... и теперь вам уже пятнадцать лет... и вот вы уже взрослая... Вы, так сказать, справились с этим... Но раз уж вы справились с этим... и сохраняли эти приятные ощущения... и понимали, как хорошо чувствовать, что у вас есть что-то особенное, единственное в мире... Так оно и должно быть... Наилучшее из переживаний, какие вообще могут быть у человека — это чувствовать... что есть кто-то особенный, единственный в мире, существующий только для него...

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

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

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

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

Я помню, что, когда я был молод... я не любил хлебные корочки... И когда я брал в руки бутерброд, я сразу отрывал корку и скармливал её собаке... Я делал это украдкой, потому что моя мать считала, что корочка этого “чудесного хлеба” очень питательна... Моя мать была весьма наивной женщиной. Но прошло время, и я обнаружил, что не всякий хлеб по вкусу напоминает резину, я обнаружил, что есть и такие сорта хлеба, у которых действительно

вкусная корочка. Например, у французского хлеба, который выпекают в Сан-Франциско, у некоторых сортов ржаного хлеба, и ещё у некоторых зажаристых пирожных этакого странного, причудливого вида. Да, я обнаружил, что прошло время, и мои вкусы... изменились... одно сменилось другим... и по мере того, как ваши вкусы изменяются и вы учитесь ценить нечто... что вы прежде не ценили... это позволяет вам... всё яснее сознавать... что именно... делает это нечто очень важным.

И, сверх всего этого... существует ещё нечто, оно приближается... вы начинаете... процесс... который сможете продолжать многие годы... процесс обучения использованию ваших подсознательных способностей... погружаться в глубокий транс, если вы этого захотите... или просто общаться... с подсознательными сторонами своей личности... для того, чтобы учиться... и изменяться...

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

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

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

реакцию на поведение своего мужа.

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

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

Существуют и метафоры другого типа, вызывающие реакции, на самом деле представляющие собой исполнение приказа сделать что-либо или не делать чего-либо. Истории такого типа вызывают в клиенте реакции, не обязательно связанные с каким-либо событием из его личной жизни. В этом случае я могу, например, рассказать такую историю: я знаю человека, который был абсолютно убеждён, что правильно действует в каких-то определённых ситуациях. Я, он и еще несколько человек вместе работали над созданием одного компьютера, причём у каждого из нас была своя идея относительно того, как это делать. Этот человек решил что-то такое сделать с трансформатором, что ни у кого из нас и в мыслях не было делать. Когда мы выразили своё несогласие, он закричал на нас и сказал, что даже времени не станет тратить на разговоры с нами по этому поводу. Он сказал, что в этом деле собаку съел, а мы ничего не знаем и ничего в этом не понимаем. После этого он пошёл, взял этот трансформатор, подключил к сети, повернул выключатель, его ударило током и он умер.

Метафоры такого типа сильно отличаются от изоморфических.

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

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

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

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

Это универсальный пример для людей, существующих в рамках нашей культуры, пример того, как трудное становится лёгким. Даже если это на самом деле происходило совсем не так, взрослому человеку, когда он обращается к своему прошлому, кажется, что это происходило именно так. Это означает, что такое переживание вы можете использовать, работая с кем угодно, и вызовете реакцию, подсказывающую, что трудное — что бы это ни было — в конце концов станет лёгким. Когда люди просят помочь им измениться, будьте уверены — им изменение представляется весьма нелёгким процессом. И в этом случае можно очень удачно применить метафору, поясняющую, как нечто трудное становится лёгким.

Эриксон часто говорил своим клиентам о том, что значит быть маленьким ребёнком. Он говорил: «Когда вы были ещё младенцем, сначала вы научились ползать, вы ползали и рассматривали туфли и ножки стола, и видели весь мир с определённой точки зрения.

Когда же вы встали на ноги в первый раз, у вас сразу появился целый ряд новых представлений о действительности. Вы увидели мир совсем другим. Когда вы изогнулись и посмотрели на мир вверх ногами, он опять показался вам совсем другим. По мере того, как изменялись ваши возможности, вы могли приобретать новые представления. И по мере того, как изменялись ваши представления, у вас появлялись всё новые возможности”. Описание такого рода на самом деле представляет собой инструкцию сделать что-нибудь — изменить свои представления. Эриксон описывает переживание, которое, без всякого сомнения, испытывал каждый из нас, и каждый из нас думает, что это было нетрудно. “Может быть, вы вспомните, как были ребёнком, или подумаете о том, что значит замечать только ковёр, его маленькие таинственные волокна... или сравнивать между собой нижние поверхности разных столов... вспомните, как в один прекрасный день вы научились стоять. Возможно, вы держались за чьи-нибудь пальцы или за спинку кровати и разглядывали окружающий мир. Вы могли уже не только смотреть вниз или вверх — вы могли смотреть прямо вперёд. И всё, что вы видели, казалось вам совершенно незнакомым. После этого изменились ваши интересы, изменился ваш способ рассматривать вещи, изменился ваш образ действий”.

Когда вы рассказываете подобную историю, не имеет значения, соответствует ли в точности происходящее тому, о чём вы говорите. Главное в том, что взрослые обращаются к прошлому, пытаются представить себе, что значит быть ребёнком, им кажется, что всё это могло бы происходить. Это означает, что все взрослые вырабатывают одну и ту же универсальную реакцию в ответ на такого рода историю.

Если вы просите кого-либо вообразить себе подобное переживание, а затем всё, что вы говорите об этом переживании, служит образной основой для последующего изменения, решения какой-либо частной проблемы — такая последовательность представляет собой команду, приказ.

В рамках настоящего семинара мы не будем подробно останавливаться на метафорах такого типа. Однако, вы сможете работать с клиентами ещё успешнее и воздействовать гораздо сильнее, если примените такие метафоры описанным, очень простым, способом. Вы можете подумать заранее о том, какого рода реакции вы хотели бы получить для того, чтобы легче произвести необходимые вам изменения. Затем придумайте универсальные переживания, включающие в себя такие реакции, и опишите эти переживания своим

клиентам после того, как введёте их в состояние транса.

При гипнотическом внушении очень полезно вызвать ещё одну реакцию — она вызывается переживанием, которое испытывает клиент, когда вы говорите, что его подсознание мудро и он может на него положиться. Каковы универсальные переживания, на которые люди реагируют приемлемым образом, и при этом не думают о них сознательно?.. Например, вы можете рассказать о том, что во время бега мы не думаем об этом, но наше тело знает, когда сердцу биться быстрее, когда участвовать дыханию, и когда они должны опять замедлиться. Сознательно вы совершенно не задумываетесь о том, с какой быстротой должно биться ваше сердце для того, чтобы доставить необходимое количество кислорода к мышечным клеткам — и в этом нет никакой нужды, потому что ваше подсознание полностью осведомлено о том, как и когда подобные вещи должны происходить.

## V. Переработка в состоянии транса

### Введение

Сегодня днём я хотел бы затратить некоторое время для того, чтобы научить вас переработке (повторному вложению содержания). Я хотел бы также научить вас управлять возбуждением сигналов “да” и “нет”, потому что, если вы будете знать, как это делается, вы сможете осуществлять любую процедуру в состоянии транса и поддерживать при этом постоянную и прочную обратную связь. Но сперва я хотел бы сделать некоторое отступление.

Кто из вас работал когда-нибудь с клиентом, страдающим истерическим параличом (бессилием) или чем-нибудь в этом роде? Многие думают, что такие вещи случаются редко, но это не так. Это очень любопытная проблема. Когда я впервые встретился со случаем истерического паралича, меня это буквально заворожило. Я читал, что Милтон Эриксон умел переводить истерический паралич с одной половины тела на другую, с одной части тела на другую. Я всегда хотел научиться этому.

Когда, наконец, мне попался клиент с истерическим параличом, я решил попытаться проделать что-нибудь вроде того, что делал Эриксон. Я загипнотизировал её (это была женщина), и перевёл паралич с одной руки на другую. Когда она выходила из моего кабинета, она могла действовать левой рукой, которая находилась без движения вот уже три года. Но, в то же время, её правая рука была полностью парализована. Я был удовлетворён и попросил её прийти ко мне на следующий день.

Разумеется, она была в некотором смятении, потому что изменение состояния её паралича сделало для неё очевидным, что её паралич — это истерическое качество. До сих пор — не взирая на то, что говорили ей врачи — она полагала, что её паралич не имеет отношения к сознанию. Врачи всё время говорили ей: “Вы себе это вообразили”, — но она-то знала, что паралич у неё в руке. Но, когда он переместился в другую руку, верить, что дело только в её руке, стало несколько трудновато.

На следующий день я переместил паралич из её руки в ногу. К выходу она проковыляла, зато обе руки у неё работали превосходно. Я привёл её в ещё большее смятение. Перемещение паралича в

совершенно иное место имело очень важные последствия. Она верила в нечто, но я представил ей примеры, опровергающие её веру. Она верила, что её трудности не имеют отношения к её сознанию. Когда кто-нибудь, работающий головой, а не руками, делает так, что вы приходите к нему с параличом в одной руке, а выходите с параличом в другой, и на следующий день уходите от него с параличом в ноге — у вас возникнет намерение спросить себя: в самом деле ваши проблемы физиологического характера или здесь что-то другое? Это не только послужило примером, противоречащим её предвзвешиванию, но и начало учить её тому, что паралич сам по себе — вещь изменяемая.

Я предполагал, что паралич играет некоторую роль в её жизни, но, вместо того, чтобы выяснять эту роль и пытаться изъять паралич полностью, я снова переместил его. Кончилось всё тем, что она вышла из моего кабинета, горько оплакивая свои парализованные ногти! Как бы вы чувствовали себя, если бы ногти на ваших пальцах были парализованы? Как же это получается — вы начали с того, что у вас парализована рука, а кончили тем, что ногти *на каждом отдельном пальце ваших рук парализованы!*

Когда Эриксон писал о том, что ему удалось переместить истерический паралич из одной части тела пациента в другую, он стремился опровергнуть главный довод тех, кто критикует гипноз как лечебную процедуру. Критика эта заключается в том, что гипноз излечивает только симптомы заболевания, но не удовлетворяет “основные нужды” клиента, и, следовательно, в результате гипнотического “лечения” полного излечения не происходит, а возникают лишь другие симптомы того же явления.

Представление о “нуждах” выводится из работ Фрейда. Он полагал, что все люди нуждаются в некоторых определённых вещах. В те дни выражение “нужды, необходимость” воспринималось как формулировка, хорошо описывающая то, что происходит в сознании человека. Считалось, что если человек в чём-то нуждается, то с этим уже ничего нельзя сделать. Вопрос был только в том, в чём эта нужда выражается, как её удовлетворить.

К примеру, — гласит эта теория, — человек нуждается в том, чтобы окружающие обращали на него внимание. Если такая нужда не удовлетворяется, человек начинает дразнить, оскорблять окружающих или делать что-нибудь ещё, чтобы привлечь к себе внимание. Раздразнив окружающих, вы, якобы, получите “косвенное удовлетворение”, “дополнительный выигрыш”, обратив на себя внимание. Если же вы нуждаетесь, чтобы окружающие взяли на себя часть ва-

ших обязанностей и ухаживали за вами, то у вас, согласно с теорией Фрейда, может развиваться паралич руки.

Задолго до Фрейда один смышлённый малый по фамилии Месмер, проделывал вещи, которые Фрейду были не по зубам. Работая с пациентом, страдающим истерическим параличом, Месмер излечивал его, заставляя паралич “выйти наружу” — и, как ни странно, у его пациентов после этого не возникало никаких проблем другого рода. Фрейд утверждал, что, если вы излечили паралич руки, как отдельный симптом, этот симптом *обязательно* проявится впоследствии каким-либо другим образом. То есть, если паралич руки исчезнет, то лицо пациента, например, сплошь покроется прыщами. Фрейд даже придумал название этому явлению: “конверсия” (превращение). Существует и другое название — “замещение симптома”.

Гипнотическое лечение часто обвиняют в том, что оно приводит лишь к такому замещению симптомов. Критики заявляли, что с помощью гипноза возможно устранить отдельный симптом, но в своё время он обязательно проявится как-нибудь иначе. Когда я приобрёл некоторые познания в области психологии, мне захотелось проверить подобные утверждения.

Я необычайно заинтересовался гипнозом именно потому, что почти все специалисты в области психологии говорили мне: “Вам не нужно обучаться гипнозу. С помощью гипноза можно устранить только отдельные симптомы”. Жизнь давно научила меня, что всякое явление, которого постоянно и усиленно избегают, может оказаться весьма ценным для меня — и поэтому мой интерес к гипнозу только возрос. За некоторыми исключениями, все люди стремятся избегать вещей, которые, как я заметил, действуют по-настоящему эффективно.

Мне говорят: “Вам не нужно обучаться гипнозу, потому что гипноз устраняет всего лишь симптомы”. Моя первая реакция такая: “Отлично, я хотел бы научиться излечивать хотя бы отдельные симптомы. Если я не способен на большее, мне и это может пригодиться”. “Нет, нет, — говорят мне, — если вы устраните только отдельный симптом, он вылезет где-нибудь ещё”.

Я математик, и мысль о том, что можно заставить что-нибудь исчезнуть в одном месте и появиться в другом, привлекала меня сама по себе. Я подумал: “О, этому непременно нужно научиться!” Так я начал обучаться гипнозу и экспериментировать, пытаясь обнаружить, что случится, если устранить симптомы”. Я постарался найти нескольких добровольцев, у которых были нерешённые про-

блемы, загипнотизировал их и заставил симптомы переместиться *куда угодно*, не указывая определённого места и не делая больше ничего. Я хотел обнаружить, где именно проявятся симптомы, какова здесь система, понять, по какому закону происходит конверсия (замещение симптомов). Каждый хороший математик на моём месте задал бы себе вопрос: “Каким образом симптом “знает”, где ему появиться в следующий раз?” Ничто не происходит случайно. Если уж элементарные частицы подчиняются определённым законам, то есть все основания предполагать, что законы физики распространяются и на такие симптомы.

Я стал замечать, что в том, как проявляются симптомы, имеется некоторая система. Мне показалось, что новые симптомы имеют то же *предназначение*, что и прежние. Когда я с помощью гипноза устранял чей-либо симптом, возникая снова, он продолжал выполнять ту же функцию.

Но я заметил и другую вещь — о которой поостерегся информировать других специалистов по психологии — а именно, что симптомы возвращаются не всегда. Если паралич руки был *единственным* способом для пациента привлечь к себе внимание, после того как я гипнотизировал его и устранял этот симптом, он просто переставал привлекать внимание окружающих. И это показалось мне менее удачным исходом для пациента, чем если бы у него произошло замещение симптома.

Просматривая работы различных психотерапевтов, я вскоре заметил, что многим из них удавалось помочь пациенту, “поддержать” его, делая его личность более *ограниченной!* Эту мысль трудно понять сразу. Представьте себе, однако, что у пациента атрофировано какое-либо чувство — например, он предпочитает не видеть окружающий мир, чтобы предохранить себя от огромного количества страдания и боли, которые причиняет ему жизнь. Устранив эту преграду, вы создадите эмоциональный шок, который может плохо кончиться для вашего пациента. Болезненный эмоциональный шок не кажется мне удачным исходом лечения.

Я знаю одного человека, с которым случилось нечто подобное. Клиницист, работавший с этим человеком, считал, что идеология пациента гораздо важнее, чем его переживания. Этот психотерапевт считал, что люди лучше себя чувствуют, если интенсивно воспринимают всё происходящее. Поэтому он принялся обучать своего клиента интенсивно реагировать, и при этом не задал себе вопроса: “Если мой пациент станет интенсивно воспринимать окружающее, что с ним произойдёт, как ему вести себя после этого?” Клиницист

этот не учёл, что механизмы, предохраняющие его клиента от интенсивной реакции на действительность, должны выполнять своё предназначение.

Подсознательное реагирование отличается от сознательного размышления тем, что кажется бессмысленным, но имеет определённое предназначение. Людям очень трудно представить себе разницу между смыслом и предназначением, потому что, как правило, они пытаются представить себе эту разницу сознательно. А сознательно вы пытаетесь представить себе, конечно же, смысл разницы между смыслом и предназначением, а не её предназначение. И это наилучший способ прийти в замешательство. И так как некоторые из вас уже втянулись в этот процесс, я продолжу свою лекцию для остальных.

Предназначение — это просто функция. Что-либо выполняет функцию, если удовлетворяет чему-либо. Для чего предназначена эта функция, чему она удовлетворяет — не обязательно имеет значение. Так или иначе это происходит. Функция осуществляется *в те самые моменты* существования, когда это целесообразно для организма или кажется целесообразным. Те из присутствующих, кто занимается врачебной практикой, могли заметить, что некоторые люди ведут себя так, как это полезно и приемлемо в пятилетнем возрасте, но никак не во взрослом состоянии. Тем не менее, они продолжают выполнять определённую программу поведения, которую в них однажды заложили.

Например, бывают взрослые люди, которые плачут и жалуются на свою судьбу. Они не понимают, что слезы им больше не помогут. Плачущий ребёнок, если у него психически здоровые родители, получает то, чего он хочет. Но если плачет взрослый человек, ему трудно рассчитывать на такой же результат — с большинством людей этот номер не проходит. И он станет плакать ещё и от того, что у него это не получается, и получит ещё меньше.

Когда я обучился гипнозу, я решил, что устранение симптома без каких-либо последствий вполне возможно. Я загипнотизировал восемь курильщиков и избавил их всех от привычки к курению. У четырёх из них это не вызвало никаких заметных последствий. Если последствия невозможно обнаружить, мне этого вполне достаточно. Если при этом остаётся некое подспудное “подавленное желание”, “скрытая нужда”, никогда не проявляющаяся на поверхности, ничем не выдающая своего существования — мне до этого нет дела. Если психоаналитик фрейдистского толка скажет, что это “подавленное желание” останется у человека навсегда, я отвечу — и

прекрасно, пусть остаётся! Если мой метод работает, меня несколько не беспокоит, остаётся ли какая-то “скрытая нужда”, никогда и никак не влияющая на жизнь пациента.

Однако у других четырёх курильщиков, которых я избавил от их привычки, конверсия (замещение симптома) имела место. Я периодически наблюдал за состоянием этих четырёх пациентов, пытаюсь обнаружить, не произошло ли что-нибудь необычное, странное в их жизни, нет ли какого-нибудь нарушения в их поведении, или, может быть, произойдёт неожиданно удачное изменение личности. Кроме того, я приглашал их приходить вместе и беседовать между собой у меня в кабинете — я хотел пронаблюдать, не появилось ли в их поведении каких-либо радикальных изменений, в которых они не отдают себе отчёта.

У одного из курильщиков мне удалось наблюдать чрезвычайно интересную и необычную реакцию. Встретившись со мной, чтобы проинформировать меня о своём состоянии, он сказал следующее: “Всё идёт прекрасно. Я совершенно не нуждаюсь в сигаретах. Я чувствую себя совершенно спокойно. Никаких других проблем у меня не возникает. Кстати, доктор, вы не даёте консультаций по поводу супружеских отношений?”

Между тем, я заметил некоторое несоответствие в его коммуникациях. Поэтому я сказал ему, чтобы он сходил за своей женой и вместе с ней сразу же вернулся ко мне. Когда они пришли, я попросил их подождать в приёмной, и вышел из комнаты. Тогда в моей приёмной была установлена скрытая телекамера, с помощью которой я мог незаметно наблюдать за пациентами. Я обнаружил, что могу узнать о пациентах гораздо больше за те пять минут, пока они сидят в приёмной, чем за целый час разговора в своём кабинете. Таким образом, я немножко шпионил за пациентами. Я установил телекамеру так, что где бы ни находился пациент и куда бы он ни пошёл в пределах приёмной, я мог слышать и видеть всё, что он делает.

Супруги сидели в приёмной, и ждали, и ждали — и я ждал, и ждал. Я продолжал наблюдать за ними, пока не заметил нечто интересное. Оба они были вовлечены в такие сознательные действия, как чтение журналов и наблюдение происходящего за окном. Больше там нечем было заняться. Муж прохаживался по комнате, а жена смотрела на него и пыталась завязать разговор. В какой-то момент он присел рядом с ней, она открыла сумочку и достала сигарету. Она зажгла сигарету, остановилась, и посмотрела на мужа. Потом затагнулась и взглянула на него опять. Он заметил, что она курит,

встал и отошёл от неё. Она постоянно пыталась вовлечь его в разговор, но он ограничивался краткими ответами и снова погружался в чтение журнала.

Тогда я зашёл в приёмную, зажёл сигарету, вручил её мужчине и сказал, чтобы он закурил её. Затем я вышел. Он взял сигарету, и хотя ему не хотелось курить, продолжал держать её в руке. Он не стал курить сигарету, но начал разговаривать с женой. Мне стало ясно, что, скорее всего, за годы совместной жизни супруги разработали сигнальную систему, в которой сигареты играли важную роль. Позднее я произвёл гипнотическое исследование этого вопроса и подтвердил, что моё предположение верно. Супруги выполняли свои ежедневные привычные обязанности независимо друг от друга до тех пор, пока кто-нибудь из них не садился перекурить. Тогда другой делал то же самое, и они обращали внимание друг на друга. После того, как я избавил мужа от привычки к курению, они не делали этого уже в течение двух недель. Они стали полностью игнорировать друг друга, потому что исчезла привычная сигнальная система. Вот хороший пример того, что само по себе не имеет смысла, но имеет вполне определённое предназначение.

Другой пациент решил придти ко мне, потому что испытывал постоянную боль в ухе, сопровождающуюся непрерывным звоном. Всё это началось у него не так уж давно, с небольшого покалывания в ухе. Потом он стал всё хуже слышать этим ухом, у него начались хронические боли. Он перенёс пять операций, в ходе которых были удалены все нервные окончания в области больного уха. Врачи сделали всё, что смогли, удалили из уха всё нервы — но в ухе продолжало звенеть, и оно болело так же сильно, как болело до всех этих операций. Врачи знали, что в ухе не осталось ничего, что могло бы испытывать боль или производить шум, и поэтому решили, что это явление психологического характера. Не сказал бы, что всё, что врачи проделали с этим пациентом, очень уж меня обрадовало, но по крайней мере, они перестали его оперировать. Следует поблагодарить их за это. Ведь они могли бы сказать и что-нибудь в таком роде: “Хорошо, значит дело в другом ухе!” или “Ага, давайте перейдём к левому полушарию мозга!”

Когда этот человек пришёл ко мне, он сказал: “Я уже умею справляться с болью в ухе. Всё, что я хочу — это обучиться самогипнозу, чтобы уметь легко контролировать эту боль. Сейчас это отнимает у меня сколько внимания и усилий, что я не могу больше ничего делать. Я не могу выполнять домашнюю работу. Я не могу работать вообще. Боль проходит, если я принимаю много таблеток,

но если не принимать эти таблетки, боль становится такой ужасной, что я просто не могу ничего делать. Это заколдованный круг. Я начинаю разрушаться. Я скоро потеряю свой дом, свою семью. Это кошмар!”

Он хотел, чтобы я попробовал гипноз, и я использовал гипноз, но только так, как сам считал нужным. Я применил особую модель гипнотического внушения — модель эта называется “переработкой”, или повторным вложением содержания, и предназначена для того, чтобы заранее запрограммировать замещение симптома. При переработке один симптом превращается в другой. Всё, что рассказал этот пациент, навело меня на мысль, что трудности с ухом освобождают его от необходимости делать работу и выполнять другие обязанности. Такое “освобождение”, конечно же, не было очень приятным для него, но это всего лишь показывает, какую цену он готов был уплатить за то, чтобы не работать, насколько ему не хотелось работать. По специальности он был архитектором, но архитектура, видимо, не доставляла ему удовольствия — и в конце концов он стал выполнять обязанности бухгалтера в своем учреждении и другую неприятную, скучную работу. Итак, я превратил симптом звона и боли в ухе — причём сначала я устранил звон — в истерический паралич. Я проинструктировал его подсознание таким образом, чтобы обе его руки становились парализованными только тогда, когда появление этого симптома будет целесообразно — я хотел проверить, правильны ли мои предположения относительно этого пациента.

Боли исчезли, он пришёл в нормальное состояние. Но потом, когда его жена говорила ему что-нибудь вроде: “Послушай, вынеси мусор и подстриги газон, у меня ещё столько всяких дел!” — его руки внезапно отказывались слушаться, становились парализованными. Когда его коллеги по работе просили его выполнить какую-нибудь неприятнейшую обязанность — например, вести бухгалтерские счета или что-нибудь в этом роде — опять возникал этот необъяснимый, таинственный паралич.

Однажды — тогда я как раз занимался изучением замещения симптомов — ко мне пришла женщина с онемевшими ногами. Онемение ног было постоянным, и достигло такой степени, что без посторонней помощи эта женщина не могла передвигаться. Она уже лечилась у психотерапевта. До того, как она начала лечение, нога у неё немерла только изредка, но по окончании курса лечения ноги стали неметь всё чаще и сильнее. Она считала, что её состояние всё время постепенно ухудшалось, и лечение просто не помогало, но

я догадывался, что именно психотерапевт сделал так, что её ноги онемели полностью.

Я всегда считал, что симптомы — друзья моих пациентов, а не их недостатки (враги); я думаю, что симптомы представляют собой коммуникационные каналы. Однако, предназначение и конечный результат этих коммуникаций, как и большинства коммуникаций между людьми вообще, часто оказываются забытыми. Симптомы, как и сами люди, не всегда ясно различают между собой побуждение к коммуникации и осуществление коммуникации.

Эту женщину привела ко мне весьма консервативно мыслящая консультант-психотерапевт, причём жила пациентка в таком районе Калифорнии, где могут позволить себе жить только очень обеспеченные семьи. Консультант объяснила мне, как она лечила эту женщину и её семью, и как в результате этого лечения семья эта зажила вполне счастливо. Но, предположила она, — так как ей удалось преодолеть все трудности, возникавшие в этой семье, а симптом онемения ног продолжает существовать, значит происходит что-то ещё, чего она не может понять. Поэтому она решила попробовать гипноз, как последний шанс.

Бедная пациентка сидела у меня в кабинете, одетая в хлопчатобумажный спортивный свитер и велосипедные брюки. От природы она была привлекательной женщиной, но по всему было видно, что она прилежно трудилась, чтобы иметь непривлекательную внешность. Рядом с ней сидела её консультант, очень хорошо одетая сорокалетняя женщина-психотерапевт, и говорила мне: “Её семейные проблемы решены”. Всякий раз, когда консультант говорила такие вещи, пациентка молчала, но её несловесная реакция была весьма драматической. Лицо её становилось асимметричным, дыхание — частым и глубоким. Я подумал: “Гм... в этом что-то есть”.

Тогда я посмотрел на пациентку и сказал: “Вы пришли ко мне потому, что у вас онемели ноги... и ваша психотерапевт говорит, что вам ничего не нужно делать со своими семейными проблемами... Ваша психотерапевт уверена, что семейные проблемы у вас уже решены... но ваши симптомы остались... Ваша врач говорит вам... что это не неврологическое явление... Она говорит, что это не физиологическая проблема... что проблема у вас в голове... Но ведь я знаю... и вы знаете... что проблема вовсе не у вас в голове... проблема у вас в ногах... потому что вы не можете стоять на них... Если вы встанете на ноги... и не почувствуете онемения... у вас не будет необходимости прибегать к помощи этого психотерапевта... или какого-нибудь другого врача... потому что вы пришли сюда, чтобы вылечиться...”

Но теперь я не хочу говорить с вами... потому что вам так и не удалось справиться с этой проблемой... Вы так и не научились вставать на ноги... сами... не чувствуя при этом... онемения... Я хочу поговорить непосредственно с вашими ногами”.

Если вы работаете с человеком, принадлежащим к среднему слою американского общества, и говорите что-нибудь подобное, это действует на него как *заклинание*. Разница между гипнотической коммуникацией и обыкновенной словесной коммуникацией заключается в том, что, когда вы используете гипнотическую коммуникацию, вы не беспокоитесь о содержании. Вы обращаете внимание только на *реакции*. Я уже говорил и ещё раз повторяю: “Не обращайтесь внимания на содержание, обращайтесь внимание только на реакции”. Если вы поступите так, как я говорю, вы сможете говорить человеку *всё, что угодно*, и при этом налаживать с ним такое тесное общение, какого не сможет добиться никто другой.

Потом я перевёл взгляд вниз, на её ноги, и сказал: “Онемевшие ноги, я знаю, вы можете рассказать нам нечто важное”. Психотерапевт стала смотреть на ноги своей пациентки, и сама пациентка тоже уставилась на свои ноги. Я сказал: “Итак, я знаю, что... биологически... правая нога говорит “да”... а левая нога говорит “нет”... Хотят ли ноги что-нибудь мне сказать?” Правая нога зашевелилась – и пациентка, и психотерапевт замерли от изумления. Я сказал: “Всё правильно. Итак, существует нечто, что вы пытались рассказать этой женщине в течение многих лет, но она так и не поняла этого?” Правая нога снова подтвердила моё предположение, пошевелившись. Я спросил: “Не хотели бы вы объяснить ей это как-нибудь по-другому?” “Нет”, — зашевелилась левая нога. Ноги этой женщины считали, что всё, что они делают, они делают совершенно правильно.

Тогда я спросил: “Не хотели бы вы попробовать какой-нибудь другой подход, если бы такой подход действовал заведомо лучше?” “Да”, — согласилась правая нога. Я говорю: “Все правильно, очень сообразительные ноги. Если вам понравилась эта мысль, то мне остаётся только пожелать, чтобы вы избавились от онемения, избавились полностью. Полностью восстановите подвижность, и обеспечивайте надёжное и прочное равновесие. Я хочу, чтобы вы немели *только* в те моменты, когда вам нужно будет нечто сообщить. Но я хочу, чтобы вы делали это ещё активнее. Я хочу, чтобы вы немели по крайней мере от кончиков пальцев до самого колена. И после того, как необходимость в сообщении отпадает, возвращайте телу полное равновесие. Потому что, когда вы делаете это теперь, ваша

хозяйка не знает, в какой момент вы ей что-то сообщаете, а в какой момент — нет, и поэтому она не может понять, что именно вы хотите ей сообщить. Хотя она слушается вас, она слушается не тогда, когда это ей нужно. Ведь её послушание может быть более полезным и точным, не правда ли?” — “Да”, — зашевелилась правая нога. Тогда я сказал: “Начинайте”.

Женщина воскликнула: “Я чувствую свои ноги!” Она подняла ногу, посмотрела на неё и пошевелила пальцами. Потом она встала и сохранила равновесие. Ее консультант сказала: “Я не хотела бы, чтобы вы предавались по этому поводу особому оптимизму — такие вещи иногда действуют недолго”, — и ноги женщины сразу же онемели от пяток до колена, и она упала. С трудом вскарабкавшись на кресло, она сказала психотерапевту: “Больше никогда не говорите мне этого!” — и онемение в ногах снова прошло.

Как видите, её симптом стал её учителем. Выходя из моего кабинета, и по дороге домой она пребывала в радужном настроении. Она прибрала в доме и сделала ещё множество вещей, которых не делала уже очень давно. Когда её муж вернулся домой, она сообщила ему хорошие новости, и спросила: “Почему бы нам с тобой не пойти в ресторан и не отпраздновать мое исцеление?” “Я слишком устал”, — ответил он, — “Приготовила бы ты лучше что-нибудь поесть”. Она сказала: “Ладно”, — и тут онемение начало взбираться к её коленям. Она сказала: “Нет, я думаю, нам все-таки лучше проветриться”, — и онемение прошло.

Онемение стало её лучшим другом — в одну минуту. Оно стало её учителем. Когда симптом становится вашим учителем, он вступает с вами в союз — в мире нет ничего, что не могло бы быть полезным в каком-нибудь смысле.

Если вы представляете себе психотерапию, гипноз и медицину вообще главным образом как средство борьбы с симптомами, ваши возможности в этих дисциплинах будут весьма ограниченными. Борьба со своим подсознанием, успешно противодействовать ему пациенту не под силу, и ваше сознание так же неспособно чем-нибудь помочь в этой борьбе.

Давным-давно, когда я ещё не занимался гипнозом официально, у меня была одна знакомая, которая испытывала невероятные трудности в связи со своим весом. Она вступила в “Анонимное общество желающих похудеть” и выполняла все предписания, вплоть до того, что вывешивала на холодильнике памятные записки. В её поведении меня поразила одна вещь: она покупала ту еду, которую старалась не есть, и она её не ела!

Я помню — однажды, когда я был ещё очень молод и мало знал окружающий мир, я пошёл с этой знакомой в супермаркет. Она ходила по магазину, а я таскался за ней и болтал всякую чепуху. Она складывала в тележку огромное количество продуктов, которые никогда не стала бы есть. Среди прочего она взяла банку, в которой было пол-галлона (чуть меньше 2,5 литра) мороженого. Я спросил её, зачем она взяла столько мороженого, — ведь еще вчера она при мне говорила, что ей страшно вредно есть мороженое. Она сказала, что берёт его для меня. Я ответил, что не люблю мороженого, и что брать его для меня не стоит. Она вынула мороженое из тележки и пыталась положить его обратно в витрину. Но это у нее не получилось. Она сказала: “Ну хорошо, может быть, твоей маме захочется съесть немного мороженого”. Я ответил: “Нет, моя мама тоже не любит мороженого”. Она снова начала класть мороженое назад, но тут же вспомнила: “Слушай, ты же говорил, что к тебе завтра должны прийти друзья!” Я сказал: “Нет, у меня уже другие планы”. Она, наконец, опустила мороженое в витрину, но потом снова остановилась. Она явно мучилась, пытаясь достать мороженое опять. Тогда я подошёл, взял мороженое, и засунул его подальше. Потом я взглянул на неё и спросил: “В чём дело?” Она ответила: “Я не знаю. У меня такое чувство, как будто я что-то выбросила”.

Я хорошо помню, как меня огорошило это замечание. Но только через много лет мне удалось заметить в нём определённый смысл. Она *действительно* выбросила из своей жизни нечто — саму себя. Она была отличной домохозяйкой, но в её доме нечего было прибирать и мыть, потому что некому было напачкать. Муж её работал семнадцать часов в день, приходил домой редко и избегал говорить с женой о делах, потому что считал, что это невежливо. Однако, больше не о чем было разговаривать. У них не было детей. У неё не было своей машины — муж считал, что ей не стоит учиться водить машину, потому что в Калифорнии ездить опасно. Таким образом, дом её был пуст, в нём ничего не происходило, и не с кем было поговорить.

Если бы я знал тогда то, что знаю теперь! — что её поведение имеет подсознательное предназначение. Предназначение не должно быть осмысленным — так, как это предполагал Фрейд, нет. Когда я впервые заинтересовался психологией, я был глуп, настолько глуп, что прошёл в университете сразу два курса. Один из них назывался “Интерпретация межличностной информации” — мы учились интерпретировать вещи “реально? видеть их такими, какие они есть “на самом деле”. Обучаясь этому, я обнаружил, что люди придают

поведению гораздо больше значения, чем оно имеет в действительности. В поведении мало смысла, но оно имеет чудовищное количество предназначений, и я хочу вам продемонстрировать это на примерах.

### **Переработка (Reframing)**

Кто из присутствующих уже знает, как осуществляется переработка? Я хотел бы научить вас, — и тех из вас, кто ещё не знает, что такое переработка, и тех, кто думает, что уже знает, как это делается, — научить тому, как осуществляется переработка на подсознательном уровне. На семинарах мы обычно применяем следующий метод обучения переработке: сознание сообщает подсознанию, какого рода изменения личности желательны для вас, после чего вырабатываются новые и более удовлетворительные способы поведения, из которых затем выбирается наилучший. Сегодня я хотел бы обучить вас тому, как использовать переработку, сообщаясь непосредственно с чьим-либо подсознанием, *не* прибегая к сознанию в качестве посредника.

Метод, с помощью которого мы сегодня будем осуществлять переработку, несколько необычен, так как вы не будете знать и никогда не узнаете, над чем именно вы работаете. Человек, с которым вы будете работать, не станет рассказывать вам, в чём он желает измениться. Он не станет даже намекать на то, какую цель он перед собой поставил — достаточно того, что он сам об этом знает. Нам удастся достичь этой цели, выработав подсознательную сигнальную систему. Не обязательно обращаться при этом к ногам собеседника — можно обращаться к чему-нибудь ещё.

#### **1) *Выработка подсознательных сигналов “Да” и “Нет”***

Прежде чем приступить к переработке, необходимо уметь разработать сигнальную систему “Да-Нет”, — это позволит вам поддерживать обратную связь с клиентом. Существует множество способов разработки сигнальной системы. Один из таких способов — использование “идеомоторных реакций”. Идеомоторной реакцией называется любое движение любой части тела пациента в любой момент времени, не контролируемое сознанием. Традиционные гипнотизёры используют так называемую “пальцевую сигнализацию”. Определяется заранее, какую роль будет играть каждый из двух пальцев; когда поднимается один палец, это движение определяется как сигнал “Да”, когда поднимается другой палец — как сигнал “Нет”.

Эрикссон предпочитал использовать с этой целью руки — то есть сравнительно бессознательное движение всей руки. Вы можете использовать также кивающее движение головы, изменение цвета кожи — и любые другие сигналы, наличие которых вы можете точно пронаблюдать и несловесные по своей природе.

Помните, что подсознательные движения всегда медленны и сравнительно более прерывисты. Если вы используете пальцевую сигнализацию, и ваш партнёр поднял свой палец быстро — так, как если бы вы попросили его поднять палец нарочно, — вы можете сказать: “Вы поняли меня *неправильно*. Меня не интересует *такое* значение”.

Сознательная модель переработки, описанная в книге “Из лягушек в принцы”, предполагает использование сознания клиента в качестве посредника. Клиент сам определяет свои внутренние реакции и сознательно отчитывается гипнотизёру в том, каковы эти реакции.

Вместо того, чтобы использовать таким образом сознание клиента, мне хотелось бы, чтобы вы подверглись сегодня процедуре обучения методам разработки идеомоторных реакций, с помощью которых вы могли бы наблюдать и различать реакции “Да” и “Нет”. Такой метод действия предполагает, что прежде всего вы должны существенно изменить состояние сознания клиента. Вы можете изменить состояние клиента с помощью одного из тех методов, которым уже научились. Вы заранее представляете себе, какова будет последовательность переживаний, которая приведёт вашего партнёра к существенно изменённому состоянию сознания.

Работая с партнёром, вы предлагаете ему сесть, и когда он садится, предлагаете ему вспомнить, как он однажды совершал длительную поездку в машине. Он вёл машину по шоссе — возможно, это было ночью, а может быть и днём. Возможно, он выехал днём, но пока он находился в дороге, уже наступил вечер. Пока он ехал по дороге, уже начало смеркаться, стемнело, и он начал замечать вибрацию руля, шум мотора, повторяющееся движение всех видимых объектов, появляющихся и проносящихся мимо. Назойливое повторение переживаний... в то время как вы едете всё дальше... и дальше... в сгущающиеся сумерки... Вы едете... и всё больше и больше расслабляетесь... и вы говорите себе, что вы должны остановиться и проснуться... это очень важно... Но вы очень устали... и смотрите на часы один раз... и потом еще раз... и вам кажется, что прошёл уже целый час... но прошли всего лишь минуты... Иногда, на одну секунду, вы видите нечто вроде сна наяву...

и вам кажется, что прошёл один миг... но уже пролетело двадцать, двадцать пять минут...

Все описания такого рода... вы можете использовать... для того, чтобы вести своего партнёра всё дальше и дальше... к изменённому состоянию... И когда он переходит в изменённое состояние... и начинает расслабляться... и чувствует себя всё удобнее... Я хочу, чтобы вы высказали ему своё предположение... что он может использовать своё подсознание в качестве источника... источника, из которого он может черпать обучение... с которым он может общаться... и действительно испытывать переживание... единственное переживание, которое удовлетворит его, может помочь ему... И что ему действительно необходима только одна вещь... наладить прочную связь, раппорт с подсознанием... можно, используя коммуникационный канал...

Иногда подсознание сообщается с сознанием с помощью движения... Это может быть движение... сопровождающее расслабление... Это случается, когда ваша голова... слегка поднимается и опускается... чтобы сообщить ответ “да”... и слегка покачивается из стороны в сторону... чтобы сообщить ответ “нет”... Это случается, когда левая рука... очень медленно... начинает подниматься... чтобы сообщить ответ “да”, и правая рука... медленно поднимается для того, чтобы сообщить ответ “нет”... Это случается, когда ваша правая нога вздрагивает... непроизвольно... чтобы сообщить “нет”... Это случается, когда вы смотрите налево... чтобы сообщить “нет”... и смотрите направо... чтобы сообщить “да”... Только ваше подсознание знает, как вы ответите... И если так должно быть, чтобы ваша рука начала подниматься... или ваша нога начала двигаться... то совершенно неважно, как это происходит... Важно только то, что ваш выбор... удовлетворит вас... потому что ваше подсознание знает о вас больше... чем кто-либо другой...

Затем вам следует попросить партнёра сделать подсознательный выбор... что он хотел бы использовать в качестве сигнала “да”... и пронаблюдать, что произойдёт... Если ничего не произойдёт... подождите... погрузите партнёра в более глубокий транс... и предложите ему другие возможности... продолжайте до тех пор, пока одна из них не подействует... Потому что некоторые люди предпочитают отвечать “нет”, поднимая палец... и отвечать “да”, поднимая всю руку... и я знаю, что некоторые... в состоянии транса способны позволить своему подсознанию... медленно поднять бедро... с помощью правой руки... так, что оно, возможно, достигнет лица... и тот, кто работает с таким пациентом... никогда не пропустит его сигнал...

Когда вы работаете с пациентом, вам следует быть весьма пронищательным... потому что очень, очень часто... подсознательные сигналы возникают совместно... с каким-либо сознательным движением... и когда это случится... будет очень жаль, если вы пропустите этот сигнал...

Может случиться и так, что вам удалось вызвать сигнал однажды... но он не появляется... второй раз... и третий раз... Это происходит потому, что вы задаёте вопросы... на которые невозможно ответить подсознательно... Существуют вопросы, на которые невозможно ответить просто “да” или “нет”... Поэтому старайтесь задавать такие вопросы... чтобы вы были уверены заранее... что возникнет реакция “да” или “нет”.

Я хочу, чтобы вы разделились на пары и попытались сделать то, о чём я говорил. Сперва введите партнёра в изменённое состояние, а затем ведите его до тех пор, пока он не станет отвечать на вопросы идеомоторными реакциями. Если партнёр буквально не вырабатывает никаких сигналов, или идеомоторные реакции вызывают у него страх, вы должны захотеть помочь ему. Запомните: никогда не следует рассматривать что-либо происходящее как успех или неудачу. Предлагаая партнёру использовать один канал в противоположность другому, оставьте в этом вопросе некоторую неопределённость, сделайте так, чтобы партнёру было неясно, на какие сигналы вы обращаете внимание, так, чтобы партнёру трудно было сказать, когда именно вы получаете тот или иной сигнал. Если вы определите что-либо слишком точно, партнёр может прийти к убеждению, что он не способен это сделать, даже если у него это получается превосходно. Но партнёр не заметит своего успеха, он заметит только то, что вы определили как неудачу.

Я хотел бы донести до подсознания каждого из присутствующих, что если при работе с гипнотизёром вам кажется, что у вас не получается, то вы ошибаетесь. Не получается у *другого* — того, кто гипнотизирует. А вам это кажется только потому, что он не представил вам достаточных возможностей, чтобы вы могли реагировать легко и так, как вы этого хотите.

Иногда случается, что людям очень трудно вырабатывать идеомоторные реакции, потому что это для них совершенно новая, незнакомая вещь. Если партнёр сидит перед вами, и вы не наблюдаете никаких реакций, в большинстве случаев вы можете сказать ему следующее (Лектор поворачивается к одной из присутствующих): “Сэлли, я подхожу к вам и поднимаю вашу левую руку. И я хочу, чтобы вы начали опускать её не раньше, чем вы почувствуете, что

полностью расслабились и чувствуете себя удобно и можете позволить другой руке двигаться совершенно произвольно. Итак, одна рука начнёт медленно опускаться, в то время как вами будут овладевать приятные мысли... а другая рука постепенно будет становиться всё легче и легче... так что одна рука будет опускаться... точно с той же скоростью, с какой другая начнёт подниматься... и не быстрее. Это слишком быстро — опускайте медленно. И не раньше, чем другая рука сможет двигаться совершенно произвольно... Всё правильно. Не спешите... Пусть этим займётся подсознание... Опускайте медленно... Вот так... Теперь вы учитесь... на самом деле учитесь... Это вам приятно... Так оно и должно быть... Пусть поднимется совсем... поднимется до конца... Учитесь позволять своему подсознанию управлять движениями и изменениями... Продолжайте действовать подсознательно, в одном случае пусть возникает одно движение, а в другом случае другое... и продолжайте до тех пор, пока не научитесь делать это в совершенстве”.

Гипноз есть процесс обучения. Неудача здесь невозможна, если гипнотизёр не позволит пациенту определить какое-либо действие как неудачу. Если вы описываете ситуацию так, что возможность неудачи полностью исключается, не возникнет никаких проблем. Если вы последовательно вызываете в пациенте переживания и внутренние реакции, которые могут служить основанием для дальнейшего построения обучения, и при этом предоставляете пациенту возможность выбора из множества вариантов, — вы делаете всё, что возможно. То же самое относится к любому обучению вообще.

Теперь вы можете опустить руку, Сэлли, и поздравить себя с тем, что вы хорошо справились с задачей.

Итак, к настоящему моменту каждый из присутствующих умеет обучить своего пациента переходить в состояние транса, и может научить его достигать в этом состоянии любых желаемых результатов. Но не должно случиться так, что пациент находится в состоянии транса, а вы терпите неудачу в своих попытках получить желаемый результат. Традиционные гипнотизёры оказывают себе плохую услугу, постоянно заставляя пациентов делать вещи, к которым они не привыкли, о которых ничего не знают. Я этого не делаю, потому что считаю такие методы ничего не дающими пациенту и только усложняющими мою работу. Я всегда позволяю своим пациентам делать то, что они уже делали в своей жизни, но при этом предоставляю им широкие возможности для выбора. Я позволяю им реагировать наиболее естественным для них спосо-

бами, а затем, постепенно, начинаю использовать эти реакции для того, чтобы обучать пациентов, находящихся в изменённом состоянии, чему-нибудь ещё. Вы можете начать с таких простых вещей как движения и наращивать свой репертуар до тех пор, пока не научитесь достигать действительно глубоких изменений состояния, радикальных изменений личности.

Хорошо. Выберите себе партнёра, наведите изменённое состояние и затем выработайте несловесную сигнальную систему “Да-Нет”. В качестве сигналов можно использовать не только движения, но и другие реакции. Вы можете использовать покраснение кожи в качестве сигнала “Да” и бледность — в качестве сигнала “Нет”. Если вы используете самые различные способы и всё же не заметите никаких реакций, скажите: “Я хотел бы попросить ваше подсознание выработать легко распознаваемый сигнал, который я мог бы уверенно распознать как ответ “Да”. Можете ли вы это сделать для меня?” — после чего подождите и понаблюдайте. Если вы заметите реакцию, прекрасно. Если же нет, скажите так: “Будьте добры, постарайтесь сделать это так, чтобы я мог понять вас. Я хочу, чтобы ваше подсознание проинструктировало меня, какими должны быть мои действия, для того, чтобы они полностью соответствовали вашим желаниям, мне необходима сигнальная система — недвусмысленная и вполне определённая”. Как правило, при этом ваш партнёр выработает некоторые заметные реакции. У вас есть около двадцати минут для того, чтобы заняться этим самостоятельно. После этого возвращайтесь на свои места и я дам более подробные инструкции.

---

Многие из вас только что сообщили мне, что проделать всё это оказалось гораздо легче, чем они думали. Проходя живаясь по залу, я видел, что многие из вас блестяще справились со своей задачей, даже не замечая этого. Одна из проблем, возникающих при любом взаимодействии с подсознанием, заключается в том, что очень часто возникают слишком очевидные реакции. Я заметил, что некоторые из вас задавали вопросы, пристально рассматривая пальцы партнёра, а он в это время отвечал “Да” и “Нет” движениями головы. Гипнотизёр фокусировал своё внимание на пальцах, и, по мере того как то или иное обстоятельство заставляло его партнёра приподнимать пальцы чуть выше обычного, предубеждение гипнотизирующего росло, и он всё более заблуждался. Вы должны понимать, что подсознательные реакции, будучи совершенно неосмысленными, очень часто проявляют тенденцию к самому очевидному выра-

жению, прямо-таки “кричат” о себе. Но если вы обращаете внимание только на одну часть тела, вы можете упустить их из виду.

**2) Идентификация шаблона поведения, подлежащего изменению**

Теперь, после того, как вы установили, каковы сигналы “Да” и “Нет” я хочу, чтобы вы снова перевели своего партнёра в изменённое состояние и заставили его идентифицировать, точно определить тот привычный для него шаблон поведения, от которого он хотел бы избавиться. Разумеется, на сознательном уровне он может думать: “О, это, конечно, курение”, но на подсознательном уровне окажется, что он идентифицирует другой шаблон поведения. То, что сознательно предполагает идентифицировать ваш партнёр не имеет никакого значения, потому что я хочу, чтобы вы *заставили подсознание партнёра отобразить все события его жизни, породившие существующие проблемы, и выбрать из них главные и жизненно важные для его дальнейшего благополучия.*

Когда подсознание партнёра выберет такое событие, *заставьте его подать вам сигнал “Да”.* Вы должны будете дать инструкции, гарантирующие, что в том случае, если сознание партнёра выбирает нечто тривиальное — например, курение, — то подсознание сможет выбрать нечто более полезное. Контролирование привычек — самое банальное приложение гипнотического обучения. Конечно, это важно, но всё же далеко не так важно, как ваше благополучие в других отношениях. В нашей жизни образуется множество шаблонов поведения, препятствующих близкому общению с другими людьми, непосредственности манер, определяющих отношение к вам окружающих, шаблонов поведения, мешающих вам учиться у других и доставлять радость людям. Шаблоны такого рода глубоко проникают в нашу жизнь и сопровождают нас всюду, что бы мы ни делали. Вторичными следствиями таких шаблонов поведения могут стать сами привычки — неумеренное курение или необходимость проснуться в четыре часа утра и съесть несколько орехов.

Мне однажды пришлось работать с таким человеком. Он просыпался в четыре часа утра и, до тех пор, пока не съедал несколько орехов, не мог заснуть снова. При этом не имело значения, где он находился, даже переезжая в другой временной пояс и переводя часы он вставал в четыре утра и ел орехи. Странная, необъяснимая на первый взгляд вещь! Между прочим, этот человек был врачом.

Трудности начинались, когда он переезжал в такие места, где достать орехи именно такого сорта не было возможности; уезжая за

границу, он возил эти орехи с собой, но иногда ему не разрешали ввозить в страну орехи. В таком случае ему приходилось вставать в четыре утра и больше не ложиться. Чтобы сохранить работоспособность, ему пришлось научиться ложиться спать в девять часов вечера и вставать в четыре утра. Все это, однако, не очень-то нравилось его жене. Это делало его жизнь безрадостной и монотонной.

Он сказал мне, что хотел бы изменить подобную манеру поведения, но я знал, что его привычка — всего лишь следствие более важного, всеобъемлющего шаблона поведения. Но при этом я понимал, что работать со следствием — все равно, что работать с причиной, и поэтому приступил непосредственно к переработке.

Итак, теперь я хотел бы, чтобы вы возвратили вашего партнёра в состояние транса, восстановили подсознательную сигнальную систему “Да-Нет”, и попросили вашего партнёра идентифицировать — и сознательно, и подсознательно — вполне определённый шаблон поведения, который он хотел бы изменить. При вербализации вы можете обозначить этот шаблон поведения как “X” или “Y” — или как-нибудь ещё, на ваше усмотрение.

### **3) Выделение положительной функции поведения**

а) Теперь мы можем приступить непосредственно к стандартной модели переработки. Сперва вы говорите нечто вроде: *“Я хочу, чтобы джойсовское подсознание передало информацию о пальцевых сигналах в ту его часть, которая заставляет его делать “X”. И когда эта часть подсознания будет полностью контролировать пальцевую сигнализацию, оба пальца должны будут подниматься так, чтобы я знал об этом”*. Для поддержания обратной связи постоянно используются идеомоторные сигналы.

б) Следующий вопрос очень важен. Вы спрашиваете: *“Желаете ли вы позволить своему сознанию узнать, какое действие из всего, что происходит, когда вы делаете “X”, самое важное, самое значительное?”* Этот вопрос рассчитан на ответ “да” или “нет”. Если вы получили ответ “Да”? скажите: *“Действуйте, пусть ваше сознание узнает об этом, и, когда вы это сделаете, пусть ваш палец поднимется и скажет “Да” (или пусть ваше лицо покраснеет и скажет “Да”) — сообщите мне об этом, чтобы я знал, что ваше сознание уже проинформировано”*. Используйте ответы “Да” и “Нет” в качестве направляющих, наводящих сигналов, а не только как ответы.

Между прочим, не имеет значения, какую реакцию — “Да” или “Нет” — вы получите в ответ на вопрос: *“Позволите ли вы сознанию узнать об основном предназначении действия «X»?”* Это не имеет

значения, потому что в любом случае вы сохраняете коммуникацию с пациентом — а именно то, чего вы хотите добиться. Если же вы употребите вопрос: “Желаете ли вы сообщить об этом?”, может последовать ответ: “Нет”, а это значит, что вы влипли. Придётся начинать заново и как-нибудь по-другому.

Представьте, что вы занимаетесь семейной психотерапией, и спрашиваете отца: “Желаете ли вы изменить своё поведение по отношению к сыну?” Он может ответить: “Нет”. Но если вы спросите его: “Любите ли вы вашего сына?”, он ответит “Да”. Если вы спросите затем: “Любите ли вы вашего сына *на самом деле?*”, он опять ответит “Да!” Но если вы спросите потом: “Любите ли вы его *настолько*, чтобы захотеть изменения в собственном поведении, которое позволило бы вам жить в согласии с сыном?”, — найдётся не так уж много отцов, которые ответят “Нет”.

Процедура переработки, которой вы теперь учитесь, — сходный процесс. Предположив заранее, что вы хотите от партнёра чего-то очень важного, вы поможете ему легче ответить на поставленный вопрос.

Чтобы заранее выработать предположение, я использую коммуникацию. Если подсознание клиента говорит: “Нет, я не хочу сообщать об этом сознанию” — я уже знаю об этом, при помощи коммуникации. Я говорю: “А теперь не желаете ли вы представить самому себе, что именно вы считаете *наиважнейшим*, самым значительным аспектом такого поведения?” Как видите, всё, что мне нужно — это коммуникация. Что отвечает клиент — “Да” или “Нет” — не имеет значения. Дело не в том, узнает ли об этом сознание. Даже если оно уже узнало об этом, клиенту это ещё не сможет помочь. Иногда знание даёт иллюзию безопасности, но информация, поступающая в сознание, сама по себе не является основной целью. Всё, что меня интересует — это коммуникация.

В равной степени меня интересует и то, чтобы пациент ощутил разницу между тем поведением, которое ему не нравится, и полезным предназначением этого поведения. Такое выделение предназначения заранее предполагается в моём вопросе. Я не спрашиваю о том, *существует ли* вообще такое полезное предназначение. Я спрашиваю о том, желает ли часть подсознания клиента сообщить, в чём состоит такое полезное предназначение. Если такая область подсознания не желает сообщить свою положительную функцию, я говорю: “Прекрасно.” — и продолжаю своё дело. Самое важное — разница между поведением и его полезным предназначением — уже существует. Это придаёт большую гибкость моим действиям, когда

я изменяю состояние личности. Клиенту не нравится его поведение, но я открываю ему глаза на положительную функцию этого поведения. Это позволяет приступить к созданию новых возможностей.

#### **4) Создание новых альтернатив**

а) После того, как сознание узнало о полезном предназначении данного шаблона поведения, — или после того, как область подсознания, ответственная за это поведение, идентифицировала его положительную функцию, — следующий этап заключается в том, чтобы выработать альтернативные способы поведения, удовлетворяющие его полезному предназначению. Вы можете просто *спросить, желает ли данная область подсознания обратиться к создающим источникам, функционирующим, когда человек спит и вырабатывает идеи*, — при этом можно описать любые понятия, связанные с обнаружением новых возможностей, переосмыслением вещей или творчеством, — *и выработать некие новые способы поведения, удовлетворяющие его положительной функции*, отличающиеся от тех, которые используются теперь. Следует снова полностью проинструктировать эту область подсознания о том, что она не должна довольствоваться какими-либо отдельными способами поведения и не должна возвращаться к старому шаблону поведения. Она должна найти и извлечь весь набор возможных способов поведения, удовлетворяющих данному положительному побуждению.

б) Получив сигнал “Да”, вы можете продолжать, и попросить ответить “Да”, когда подсознание найдёт десять новых способов поведения. Если сознание клиента уже знает, о каком шаблоне поведения идёт речь и в чём заключается его функция, вы можете позволить сознанию узнать о новых возможностях поведения. Но в сознательном понимании новых возможностей поведения нет никакой необходимости.

Я хотел бы, чтобы вы сами сделали всё, о чём я сейчас говорил — даже если не видите в этом особого смысла. Прежде всего вы просите партнёра выбрать манеру поведения, которую он хотел бы сменить на другой способ поведения или несколько других способов поведения. Затем вы говорите, в сущности, следующее: “Выберите из данного поведения то, что непосредственно служит цели — предназначение этого поведения”. Затем вы говорите: “Хорошо. Раз вы уже выделили предназначение и понимаете разницу, я хочу, чтобы вы привлекли все ваши творческие способности и нашли десять новых способов, удовлетворяющих такому предназначению. Вы не

должны использовать их. Вы не обязаны сейчас что-либо изменять. Просто найдите десять новых способов поведения, которые могли бы удовлетворить тому же предназначению”.

Когда партнёр просигнализирует вам, что уже нашёл десять новых способов поведения или пускай только восемь, остановитесь. Возвратите партнёра в нормальное состояние.

Теперь попробуйте все это сделать.

---

Основная цель всего, что вы только что делали, заключается в том, чтобы научить партнёра отделять поведение от того, для чего это поведение предназначено. Если данное поведение “является способом достижения определённого результата, уже одно то, что вы заставили партнёра ощутить разницу между поведением и результатом, поможет ему легче представить себе новые возможности достижения того же результата — три, десять, пятьдесят способов поведения, удовлетворяющих тому же предназначению и отличающихся от первоначального поведения. Вы пожелаете, чтобы партнёр закончил выбор на тех способах поведения, которые *настолько же непосредственны, эффективны и доступны*, как и прежний шаблон поведения. После того, как вы это сделали, как правило уже нетрудно начать наведение очень глубокого изменения состояния личности.

Если вы представляете себе изменение поведения только в таких терминах, как “бросить курить”, у вас не будет достаточно мобильности и гибкости. Вы можете курить или не курить — и то, и другое есть шаблоны поведения, и *очень* трудно заставить людей *не делать* того или другого. Если же вы обратитесь непосредственно к положительной функции курения — например, к релаксации, расслаблению, — и будете мыслить в этих терминах, это придаст вашим действиям бóльшую гибкость. У человека есть много других способов снять напряжение, расслабиться.

Тот, кто пытается осуществить обязательное замещение симптома, как правило, встречается со значительными трудностями. Например, представьте себе человека, чьё подсознание хочет удовлетворения, и он достигает этого удовлетворения, съедая плитку шоколада. Замещение съедения плитки шоколада на рисование акварелей, например, не приведёт ни к чему хорошему, потому что купить плитку шоколада значительно легче, чем нарисовать картину акварелью.

Гораздо легче выкурить сигарету и снять этим напряжение, чем ездить с той же целью в Мексику. Курение, может быть, и не снимает напряжение настолько, насколько это вам нужно, но зато курение есть действие немедленное и доступное. На деле ваше подсознание не ощущает качественной разницы того типа, который достигается путём размышления. Сознательно вы можете понять, что есть шоколад всё время далеко не полезно, что вы будете сожалеть об этом впоследствии и это отразится на вашей дальнейшей жизни. Сознательно вы понимаете, что могли бы заняться чем-нибудь другим, найти какое-нибудь увлечение, хобби, которое будет удовлетворять вас больше, чем шоколад. Но при этом чувствуете, что все ваши попытки сменить привычку не обещают такого же немедленного и доступного удовлетворения, какое вам даёт плитка шоколада — и вы возвращаетесь снова к прежнему шаблону поведения или переходите на что-нибудь ещё более легкодоступное.

Но случается, что, когда вы находите ещё какой-нибудь способ немедленного удовлетворения, оказывается, что за это приходится платить ещё большую цену. Например, человек бросает курить — и начинает постоянно прибавлять в весе. Человек начинает с того, что отказывается от давней привычки, а кончает тем, что приобретает привычку, ещё более губительную для него. Поэтому очень важно, что у людей есть иной способ оценки и выбора возможных способов поведения.

### **5) Оценка новых альтернатив**

а) Теперь я снова попрошу вас разбиться на пары, с тем же партнёром, и приступить к следующему этапу. Введите партнёра снова в изменённое состояние, восстановите сигнальную систему, которую вы использовали, и *попросите партнёра перебрать один за другим все возможные варианты поведения и оценить каждый из них в зависимости от того, насколько подсознание партнёра верит в этот вариант, насколько непосредственным, эффективным и доступным оно считает данный новый способ поведения, насколько подсознание верит в то, что такой способ выполнит положительную функцию прежнего шаблона поведения*. Каково бы ни было побуждение к поведению старого типа, смогут ли альтернативные способы поведения настолько же эффективно выполнять ту же функцию? *Каждый раз, когда подсознание идентифицирует альтернативный способ поведения как удовлетворяющий той же положительной функции, пусть появляется сигнал “Да”, так, чтобы вы могли подсчитать количество подсознательно ото-*

бренных способов поведения. “Вы должны знать, сколько подсознательно подтверждённых возможностей соответствует поставленному критерию. Если вы насчитаете десять таких возможностей, вы на правильном пути.

б) Если вы насчитаете хотя бы три приемлемых способа поведения, хорошо — но если их меньше, заставьте партнёра еще раз проделать ту же работу и выработать ещё новые возможности, до тех пор, пока их не будет три. Если ваш партнёр нашёл только одну возможность действовать иначе с той же целью и с тем же успехом — этого недостаточно для выбора. Одну альтернативу имеет каждый из вас всегда, чем бы вы ни занимались. Если у вас есть *только один* способ вознаграждать себя за потерю удовлетворения, такой же эффективный и быстрый, как переедание, скандалы с детьми или что-нибудь ещё — в действительности у вас ещё нет возможности выбора. Даже если вы представили себе ещё одну равноценную возможность — выбора всё ещё нет. Всё, что у вас есть, называется дилеммой.

Имея три возможных способа поведения, не считая того, который вам не нравится — вы тем самым находитесь уже в Стране Выборов, где выбор действительно значит всё. Поэтому я хочу, чтобы вы заставили партнёра выработать по крайней мере три возможности поведения, настолько же доступно, эффективно и непосредственно удовлетворяющие данному предназначению, как и прежний шаблон поведения.

#### **б) Выбор единственного варианта**

а) После того, как вы получили сигнал о том, что ваш партнёр уже выбрал три возможных варианта поведения, заставьте его подсознание выбрать, какой из новых способов оно предпочитает. Нельзя допустить, чтобы подсознание предпочло прежний вариант, поэтому лучший способ исключить такую возможность состоит в предварительном предположении: вы просите партнёра *выбрать, какой из новых способов поведения представляется ему наиболее эффективным, наиболее доступным, лучше всего удовлетворяющим своему предназначению, и дать сигнал “Да”, когда выбор будет сделан.*

б) *Затем попросите область подсознания партнёра, ответственную за использование нового способа поведения вместо прежнего, оценить его эффективность в расчёте на ближайшие три недели.* Если окажется, что новый способ не подходит, партнёр может попытаться использовать два оставшихся, либо вернуться к прежнему шаблону. Возвращение к прежнему шаблону поведения

не означает неудачи, а служит сигналом для поиска и осуществления большего количества возможностей — возможно, ночью, в полусне и во сне, возможно, в снах наяву.

Работая с людьми, я обнаружил одну вещь, а именно — что, проходя через психотерапевтические, гипнотические и медицинские процедуры с целью изменения личности, люди начинают изменяться менее самостоятельно и непосредственно, чем это происходит в повседневной жизни. Не достигнув желаемого результата, люди начинают строить обобщение, суть которого в том, что изменение — процесс слишком трудный, что они на него неспособны, — вместо того, чтобы рассматривать отсутствие изменений как свидетельство неадекватности полученных возможностей поставленной цели, вместо того, чтобы найти ещё лучший вариант.

После того, как вы поручите данной области подсознания нести ответственность за испытание новых возможностей, попросите её дать сигнал в том случае, если новый способ поведения окажется недостаточно хорош. Затем заставьте подсознание партнёра воспринять это как сигнал к поиску и оценке новой, ещё лучшей возможности поведения. Это может быть сделано в процессе сна, в мечтах или же полностью на подсознательном уровне. *Неподходящий новый способ поведения становится сигналом к построению нового понимания, вместо того, чтобы обозначать неудачу.* Не правда ли, это имеет смысл? Это на самом деле важный принцип, даже если вы не занимаетесь гипнозом. Изменяя людей, каждый раз определяйте всё, что можно воспринять как неудачу, наоборот, как возможность вырасти. Это гораздо лучшее, всеобъемлющее обучение, чем вы способны дать человеку, производя какое-либо отдельное изменение личности с помощью психотерапии. Когда кто-нибудь приходит к вам с онемевшей ногой, вы осуществляете гипнотическое обучение и помогаете пациенту избавиться от онемения таким образом, чтобы онемение возвращалось только тогда, когда нужно сделать нечто определённое, это не значит, что психотерапия не помогает или что пациент потерпел неудачу.

Иногда психотерапевты говорят мне, что они проводят курс лечения, после которого поведение пациента изменяется на шесть месяцев, но затем важные проблемы возвращаются. Они спрашивают меня — в чём они *ошиблись*? Подобная позиция меня удивляет, потому что если последствия лечения сказываются так долго, значит психотерапевт всё делал *правильно*. Даже если последствия лечения сказываются всего в течение недели — значит, психотерапевт нашёл что-то очень удачное, приемлемое для пациента. Упущение

здесь заключается только в том, что психотерапевт, нашедший удачный вариант поведения, не использовал его в качестве основы для осмысления пациентом его дальнейшего поведения. Симптом должен быть чем-то вроде барометра, он должен сообщать человеку, когда избранный им вариант поведения не соответствует стоящим перед ним задачам, причём делает это так, что человек реагирует на возникшую ситуацию самым приемлемым для него образом.

Стресс, чувство подавленности и напряжённости тоже можно рассматривать как своеобразный барометр, указывающий, когда ваше поведение не соответствует поставленной задаче. Однажды я работал с группой психотерапевтов, организовавших некое учреждение под названием “Клиника Стресса”. Само это название показалось мне весьма любопытным — своего рода метафорой. Группа эта стремилась помочь окружающим уменьшить количество стресса в их жизни, обучая их различным методам релаксации, снятия напряжения. Но во всём, что делали с клиентами в этой клинике, и в позиции самих психотерапевтов было одно упущение — они не учитывали, что само явление стресса можно рассматривать как нечто полезное. Они определяли стресс как недуг, подлежащий лечению, вместо того, чтобы объяснить его как полезный способ получения информации о том, что поведение в данном случае не соответствует поставленной задаче. Стрессовое состояние может быть сигналом, оповещающим, что следует остановиться, применить какой-нибудь метод релаксации, снятия напряжения, *и тем самым* получить возможность поиска нового, более конструктивного способа решить данную проблему.

Я хотел бы, чтобы вы снова выполнили все предварительные процедуры, заставили подсознание партнёра выбрать действительно приемлемые возможности поведения, а затем избрать один из этих новых способов поведения для того, чтобы испытать его в течение определённого промежутка времени. Если этот новый способ не подойдёт, подсознание должно испытать другой способ, или же найти такой способ поведения, который позволил бы выработать новые возможности. Придерживаясь поведения, предоставляющего потенциальную возможность поиска новых вариантов, человек тем самым начинает чувствовать, что прежний, нежелательный шаблон поведения уже не обязателен.

### **7) Подстройка к будущему поведению**

Если ваш партнёр на подсознательном уровне полностью подтвердил, что он желает обучиться новому способу реагирования и

использовать этот способ, вы можете, не узнавая, в чём именно состояла проблема, сказать ему следующее: *“Представьте себе, что вы находитесь в ситуации, для которой наиболее подходящим способом реагирования был бы прежний шаблон поведения, который вам не нравится, и ощутите неожиданную радость, попытавшись применить новый способ поведения.* Попросите подсознание партнёра сообщить вам “Да”, если это получится, и дать сигнал “Нет”, если не получится. *Если по какой-либо причине новый способ поведения окажется неприемлемым или вызовет какие-либо болезненные ощущения, попросите подсознание партнёра дать сигнал “Нет”, а затем возвратиться к поиску и выработке новых, других вариантов поведения.* Будьте добры, займитесь этим в течение ближайших двадцати минут, осуществите все процедуры, о которых мы говорили, и доведите их до завершения.

### **Общая схема переработки**

*(1) Выработка подсознательной сигнальной системы “Да-Нет”.*

*(2) Идентификация шаблона поведения, подлежащего изменению.* Вы просите пациента избрать некое поведение “X”, которое не нравится ему подсознательно. Вы просите подсознание партнёра выбрать в этом поведении самое главное и жизненно важное для его дальнейшего благополучия. Вы просите подсознание партнёра дать сигнал “Да”, когда идентификация будет завершена.

*(3) Выделение положительной функции поведения.*

а) Вы просите подсознание партнёра подключить сигнальную систему “Да-Нет” к той области его подсознания, которая ответственна за выполнение действия “X”. В то же время вы просите эту область подсознания подать сигнал “Да” или же подать сигналы “Да” и “Нет” одновременно, когда сигнальная система будет подключена к этой области подсознания.

б) Спросите: “Желаете ли позволить вашему сознанию узнать, каково значение того, что происходит, когда вы выполняете действие “X”, как вы это оцениваете?” Если последует сигнал “Да”, скажите: “Продолжайте, проинформируйте ваше сознание, и когда это будет сделано, подайте мне сигнал “Да”. Если последует сигнал “Нет”, переходите к следующему этапу.

*(4) Создание новых альтернатив.*

а) Спросите данную область подсознания, желает ли она обратиться к созидающим ресурсам личности и выработать новые способы поведения, удовлетворяющие положительной функции поведения

“Х”, но отличающиеся от шаблона “Х”. (При этом подсознание не обязано осуществлять или использовать такие способы поведения — оно должно только найти их).

б) Получив сигнал “Да”, попросите подсознание продолжать, и подать вам сигнал “Да”, когда оно найдёт десять новых вариантов поведения.

*(5) Оценка новых альтернатив.*

а) Попросите данную область подсознания оценить каждый из найденных новых вариантов поведения, определить, уверено ли подсознание в том, что данный вариант поведения по крайней мере настолько же непосредствен, доступен и эффективен, как шаблон поведения “Х”. Каждый раз, когда данная область подсознания определит один из вариантов, как соответствующий поставленным условиям, оно должно подать вам сигнал “Да”.

б) Если вы получите менее, чем три сигнала “Да”, попросите подсознание партнёра продолжать поиск, повторив этап (4), и выработать большее количество вариантов.

*(6) Выбор единственной альтернативы.*

а) Попросите данную область подсознания партнёра выбрать новый способ поведения, наиболее доступный и наиболее полно удовлетворяющий положительной функции прежнего шаблона поведения, и подать сигнал “Да”, когда такой способ будет найден.

б) Попросите данную область подсознания партнёра оценить эффективность избранного способа поведения в расчёте на его использование в течение последующих трёх недель.

*(7) Подстройка к будущему поведению.*

Попросите подсознание партнёра представить себе использование нового способа поведения в ситуации, наиболее точно соответствующей предназначению прежнего шаблона поведения. Попросите подсознание партнёра сообщить вам сигнал “Да” в том случае, если новый способ поведения окажется удовлетворительным в такой ситуации, и сигнал “Нет”, если новый способ поведения окажется неподходящим. Если новый способ поведения по какой-либо причине оказался не соответствующим поставленной задаче или вызывает болезненные последствия постороннего характера, попросите подсознание партнёра повторить этап (4) и выработать новые возможности.

Тот из вас, кто уже знаком с процедурой переработки и читал о ней в книге “Из лягушек в принцы”, мог заметить, что переработка, о которой мы говорили сегодня, несколько отличается последовательностью этапов и по своим целям от переработки, описанной в

книге. Но основная техника осталась прежней, и применяя её, вы достигнете тех же результатов.

### Обсуждение

Обобщение, на котором основана техника переработки, заключается в том, что вы способны изменить положение вещей, если что-нибудь идёт не так, как вам этого хотелось бы. Найдите предназначение того, что вы пытаетесь сделать, результат, в направлении которого вы двигаетесь — и затем выработайте новые варианты поведения. Чем бы вы ни занимались, такой процесс представляет собой весьма ценное обучение, в ваших интересах шаг за шагом продвигаться всё ближе к поставленной цели, и каждый шаг будет необычайно полезен для вас.

Когда психотерапевт работает с клиентом и замечает, что применяемая им процедура не приводит к желаемому результату, это означает всего лишь, что следует изменять, варьировать поведение. Прохаживаясь сегодня по залу, я заметил, что некоторые из вас забывают контролировать темп своего произношения, и вследствие этого возвращают партнёра из состояния трансa вместо того, чтобы погрузить его в транс ещё глубже. Мужчина, находившийся в дальнем конце зала, всё делал прекрасно до тех пор, пока не начал повышать голос. По мере того, как интонация его голоса медленно повышалась, его партнёр начал постепенно выходить из трансa и пытался сам заставить себя вернуться в состояние трансa — черта, характерная для клиентов, с которыми очень легко сотрудничать. На основании своего личного опыта я считаю, что легко сотрудничать можно с любым клиентом, если заранее придать ему правильный стимул.

Однажды ко мне пришёл клиент, сел и сказал: «Мне больше ничем нельзя помочь. Вы не сможете сделать ничего, что подействует на меня, я знаю это заранее». Я ответил: «Прекрасно. Я сделаю так, что вы встанете с этого кресла». Я открыл ящик в своём столе, достал оттуда листок бумаги, написал на нём несколько слов и сложил листок вдвое. Потом я посмотрел на него и сказал: «Сейчас вы почувствуете, как что-то со страшной силой заставляет вас оставаться в кресле, и всё, что вы пытаетесь сделать — напрасно, потому что каждое ваше движение приводит к тому, что вы ещё прочнее привязаны к этому креслу». Этот парень немедленно встал. Тогда я раскрыл листок бумаги и показал ему: на нем было написано — «Вы уже стоите».

В том, что я сделал, конечно, нет ничего особенно важного. Однако, это убедило его, что я могу ему помочь в чём-нибудь, могу сделать с ним что-нибудь. В данном случае такое поведение оказалось очень полезным. Но такие вещи случаются весьма редко. Большинство людей не нуждается в подобных доказательствах. Если вы создадите ситуацию, в которой желательная для вас реакция покажется приемлемой для вашего клиента, дальнейший процесс пойдёт самым естественным образом.

Много лет назад со мной произошла одна весёлая история. У меня был студент, которому решительно ничего не удавалось. Он был заядлый неудачник. Очень скоро я обнаружил, что если описать ему какой-либо определённый результат как самую распространённую неудачу, от добивался этого результата наравне со всеми остальными, потом подходил ко мне и говорил: “Вы правы, у меня действительно не получилось”. Его пациент уже находился в изменённом состоянии, а он никогда не замечал этого! Я говорил ему, что самая распространённая неудача при работе с пациентом состоит в том, что случается “X”. При этом я хорошо знал, что “X” — самое полезное изменение личности, которое нужно его пациенту. Он начинал работать с клиентом и добивался “неудачи” с удивительной точностью. Он добивался существенного успеха, “проваливаясь” именно так, как я ему это предсказал.

Любой жёсткий шаблон поведения позволит вам действовать таким же образом. Я привёл пример выдающейся жёсткости поведения. Но если вы хорошо подумаете о поведении ваших клиентов, то многие шаблоны их поведения, большинство из них окажутся настолько же странными и нелепыми. Вопрос только в том, как создать контекст, ситуацию, в которой естественные реакции пациента сами по себе приведут его к желательному результату.

Для этой же цели можно применять старую, испытанную технику гештальт-терапии. Клиент говорит вам: “Ничто на свете не может мне помочь — всё, что я могу придумать, не подходит”. Вы смотрите на него и отвечаете: “Вы правы. Вам это никогда не удастся. Вы абсолютный неудачник, вы неспособны придумать ничего, что могло бы вам помочь, ни малейшего средства.” Как правило, клиент отвечает на это: “Почему же, есть всё-таки одна штука”. Это одно из следствий естественной полярности реакций, свойственной очень многим людям.

Некоторые люди, однако, реагируют противоположным образом. Однажды я наблюдал за тем, как гештальт-терапевт работает с клиентом, который сказал: “Я не знаю, что мне делать”. Гештальт-

терапевт ответил: “Что ж, придумайте что-нибудь”. Клиент сказал: “Я не могу. Я паршивый дурак”. И терапевт ответил: “Вы не способны придумать ничего хорошего, я вижу”. Клиент опустил голову и выглядел весьма жалко. Если вы используете технику гештальт-терапии, работая с клиентом, реагирующим в соответствии с букввальным смыслом ваших выражений, вы только убедите его в неудаче. Заметив реакцию клиента, вы должны утилизировать её, используя для того, чтобы вести клиента в желательном для него направлении. При этом вы должны замечать, какого типа реакции вы получаете, и варьировать своё поведение так, чтобы получить необходимую вам реакцию.

Осуществляя переработку и применяя несловесную сигнальную систему “Да-Нет”, вы должны заботиться о том, какого рода реакции вы получаете, потому что здесь не имеет значения, какой сигнал вы получаете — “Да” или “Нет”. Какой бы сигнал вы ни получили на любом из этапов переработки, он сообщит вам о том, что нужно делать дальше. Если вы попросили партнёра выработать новые варианты поведения, но все они оказались недостаточно успешными, это означает всего лишь, что следует вернуться к предыдущему этапу и выработать большее количество вариантов.

Если клиент продолжает вырабатывать новые варианты поведения, но никак не может найти единственный успешный способ, заставьте его подсознание переосмыслить контекст, сформулировать задачу заново. Если вы обяжете подсознание партнёра обратиться к своей созидательной области, вызывающей сны, и выработать в процессе сна новые варианты поведения, и эти варианты опять окажутся неудачными, заставьте подсознание партнёра обратиться к “мозговому центру, порождающему все изменения поведения”. Вы можете использовать любые выражения, и варьировать их как угодно: факт состоит в том, что, если нужный вариант поведения существует, то он найдётся, если человеку покажется, что нечто существует, он это в себе найдёт.

На сегодняшний день в нашей стране существуют тысячи людей, поведение которых включает в себя “родителя”, “ребёнка” и “взрослого”. Все пациенты, у которых я наблюдал эти стереотипы поведения, так или иначе занимались анализом взаимодействий. Я не стану здесь критиковать анализ взаимодействий. Хочу только выразить своё удивление и восхищение той лёгкостью, с которой люди создают в себе что угодно, если кто-нибудь другой ведёт себя так, как если бы это существовало на самом деле.

Психотерапевты, занимающиеся анализом взаимодействий и об-

рацающиеся ко мне в частном порядке за помощью, всегда испытывают трудности со стереотипами поведения. Они не могут относиться к некоторым видам своей деятельности как взрослые, и ведут себя как дети, преисполненные необузданным весельем и радостью, потому что два эти шаблона поведения разделены в соответствии с их психотеологией. Таково вторичное следствие их системы ценностей и их методов психотерапии.

Вместо того, чтобы представлять себе личность в терминах гештальт-терапии, как борющихся между собой “хозяина положения” и “неудачника”, вместо того, чтобы представлять себе “психоаналитическое подсознание” как нечто насильничающее, развратное, мучающее, или верить, согласно с анализом взаимодействий, что личность — это “взрослый” и “ребёнок”, везде и всегда не способные прийти к полному согласию, вместо того, чтобы считать какой бы то ни было аспект человеческой личности фактором, ограничивающим её возможности, — мне кажется, можно осуществлять с любым пациентом такую психотерапию, при которой все области психики смогут гибко взаимодействовать и вырабатывать новые варианты поведения, позволяющие успешнее бороться с трудностями. Я хочу, чтобы вы предоставляли человеку право выбора, и себе в том числе. Те области психики, к которым я обращаюсь — созидающие, творческие, способные на всё. Я делаю так, что подсознание становится органом синтезирующим, обеспечивающим безопасность, стремящимся работать на вас, в вашу пользу, потому что я не использую областей психики, налагающих какие-либо ограничения. И если вы будете поступать так же, как я, у вас тоже всё получится.

Если кто-нибудь из вас желает узнать, каковы другие способы переработки, прочитайте “Из лягушек в принцы”. В последней главе этой книги мы описали практическую демонстрацию переработки поведения пациента и ответили на множество вопросов. Мы написали также книгу “Рефрейминг: преобразование смысла”, в которой в подробностях изложили несколько моделей переработки.

Для того, чтобы осуществить переработку, не обязательно вводить пациента в формальное состояние транса. Однако, это одна из возможных моделей, и действует она превосходно. Основные этапы переработки могут быть также осуществлены в ходе обычной беседы, с той лишь разницей, что, разговаривая, вы должны быть очень внимательны и замечать полученные вами реакции. В ходе обычной беседы вы получаете те же самые подсознательные реакции, что и в состоянии транса, но, как правило, такие реакции сменяются гораздо быстрее, и заметить их бывает гораздо труднее.

Позвольте мне рассказать вам небольшую весёлую историю в качестве примера переработки личности в ходе обычной беседы. В прошлом году заехал к своему другу — он живёт в Южной Калифорнии. Я зашёл в винную лавку и захватил пару бутылок шампанского для вечеринки, которую мы собирались устроить в доме моего знакомого.

В винной лавке я заметил невысокую старую женщину — алкоголичку. Для меня не представляет никакой трудности сразу распознать алкоголика по мышечному тону, окраске кожи, по его позе, дыханию — даже если он не пьян. Я уверен, что если вы проведёте некоторое время, наблюдая за различиями между алкоголиками и не-алкоголиками, вы обнаружите, что отличить их очень легко. Женщина эта была маленького роста, и, несмотря на то, что она выглядела как древняя старуха, я предположил, что ей лет 65. Я кивнул ей, улыбнулся, и приступил к своему делу. Я хорошо знал женщину, сидевшую за кассой, мы с ней отпустили парочку шуточных замечаний друг о друге, и рассмеялись. Маленькая старушка тоже рассмеялась и тоже отпустила замечание, попавшее в самую точку — я опять рассмеялся.

Когда я выходил из магазина, старушка повернулась ко мне, и спросила: “Вы случайно не собираетесь наверх, в сторону почты?” Я ответил: “Мне будет очень приятно помочь вам подняться домой. Я подожду на улице, в машине”.

Она вышла, села в машину, и мы поехали. Она сидела спереди, рядом со мной, перебирала руками и украдкой то и дело смотрела на меня. Мне было ясно, что я каким-то образом взволновал её. Наконец она спросила: “Почему вы пьёте?”

Я едва удержался от смеха — настолько мне было понятно, что она спрашивает, почему *она* пьёт, но использует при этом обращённую замену обозначений. Я ответил: “Ну, *я лично* пью, потому что мне это нравится. Я пью очень хорошие вина, и ещё шампанское. Между прочим, мне не нравится вкус виски, и я вообще не пью виски, а ещё я пью пиво, когда хожу на пляж и мне жарко”. А потом я сказал: “Но вы хотели мне задать *совсем не этот* вопрос. Вы хотели спросить меня — “Почему *вы* пьёте?” Это настолько совпало с её переживаниями, что она тут же расплакалась.

Слёзы не были приятны мне, и, в равной степени, не были полезны ей. Я взглянул в окно и увидел прогуливающуюся поблизости собаку. Я указал на неё и воскликнул: “СМОТРИТЕ! ЭТО ВАША СОБАКА?” — только для того, чтобы остановить её плач. Почувствовав особенную настойчивость в моём голосе, она отреагировала

соответственным образом. Она посмотрела наружу, потом — в некотором замешательстве — на меня и сказала: “У меня никогда не было собаки”. Но при этом она перестала плакать, а я этого и добивался своим манёвром.

Тогда я рассказал ей одну историю: “Ну, вы знаете, эта собака напомнила мне одну маленькую собачку — очень маленькую собачку — она живёт в Сан-Франциско. Эта собачка считала, что никто на свете не понимает, какая она маленькая, она мне об этом рассказала — и вы знаете, эта собачка *совершенно права*. Потому что так оно и есть — её никто на свете *абсолютно* не понимает”. Старушка опять ударилась в слезы.

Мы проехали ещё немного, и она сказала: “Вы правы, весь вопрос в том, почему я пью?”

“И этот вопрос тоже неправильно поставлен”, — сказал я, — “Всю жизнь вы задавали себе этот вопрос, и сейчас вы спрашиваете себя: «Почему я пью, зачем я пью?» — но это остаётся для вас загадкой. Все спрашивают вас: «Почему вы пьёте?». И не только мне вы задали этот неправильный вопрос, вы задавали его себе уже тридцать лет — а вопрос неправильный! Все вокруг задают вам неправильный вопрос, заставляют вас обращать внимание именно на этот вопрос и сбивают вас с толку, потому что дело-то совсем не в этом”.

Я свернул на дорогу, которая вела к её дому. Она взглянула на меня, и первое, что она сказала, было: “*Кто вы такой на самом деле?*” Я только улыбнулся. Тогда она сказала: “Хорошо, но вы мне скажете, какой вопрос правильный?”

“Да, я вам скажу — но с одним условием. Условие такое: когда я кончу говорить, я протяну руку и дотронусь до вашего плеча. Когда вы почувствуете, что я прикоснулся к вашему плечу, вы встанете, выйдете из машины и пойдёте к себе домой, и начнёте искать ответ на этот вопрос, который я вам задам. И как только вы поймёте, в чём заключается этот ответ, вы позвоните мне”. И я дал ей телефонный номер моего знакомого.

Она сказала: “Хорошо, я согласна”. Тогда я продолжал: “Так вот, вопрос не в том, «почему вы пьёте?», вопрос в том (медленно), «*Что вы станете делать, если перестанете пить?*»”

Тотчас же изменилось её поведение, весь её облик. Различные переживания, одно за другим, быстро сменяясь, отобразились на её лице. Изменилось её дыхание, окраска кожи, поза. Это было как раз то, чего я добивался. Она никогда не задумывалась над тем, что она станет делать, если перестанет пить. Она перешла в состояние чрезвычайно глубокого транса — я позволил ей посидеть ещё две-

три минуты, а потом коснулся её плеча. Она чуть приподнялась, вышла из машины и вошла к себе домой.

Через пять минут после того, как я приехал к своему другу, раздался телефонный звонок — конечно же, звонила эта женщина. Она сказала: “Это вы, нет, правда, это вы?.. Я только хотела сказать вам, что вы сегодня спасли мне жизнь. Ведь я ехала домой, чтобы покончить с собой. Но я решила, что не могу ответить на ваш вопрос, и хочу, чтобы вы это знали. Я не знаю, значит ли это что-нибудь для вас, но ваш вопрос — единственный, самый прекрасный вопрос на свете”.

Я ответил: “Мне не нужно знать, понравился ли вам мой вопрос и считаете ли вы его самым прекрасным на свете. Меня это не интересует. Меня интересует ваш *ответ* на этот вопрос. Завтра вы мне позвоните, и у вас будет уже несколько ответов на этот вопрос”.

Во время этого разговора она использовала очень точное выражение. Она сказала: “О, я чувствовала себя так, как будто меня выбросили на свалку”. И я ответил ей: “*Людей* не выбрасывают на свалку. На свалку выбрасывают *другие вещи*”. И что вы думаете, — на следующий день, когда она мне позвонила, она уже выбросила на свалку всё спиртное, которое нашла у себя дома. Я пробыл у своего знакомого две недели, и за всё это время она ни разу не выпила.

Я считаю, что это действительно любопытный пример переработки во время разговора. Для этой беседы не потребовалось ни многословия, ни времени — и с моей, и с её стороны. Главную роль здесь сыграла моя способность замечать реакции, основанные на сенсорных впечатлениях, которые я вызывал, а также её способность хорошо реагировать. Она оказалась предельно чувствительной даже к минимальным поводам, не говоря уже о значительных. Я полагаю, что человек, близкий к самоубийству, особо чувствителен ко всему, что его окружает, потому что видит это в последний раз.

В данном случае я быстро прошёл через все этапы переработки, о которых мы с вами говорили. Однако, в сущности, всё, что я делал, явилось своего рода замещением симптома: “Что вы станете делать, если не будете пить?” Одним из несомненных преимуществ гипноза является то, что реакции партнёра при этом замедляются и усиливаются. Насколько я знаю, с партнёром, находящимся в состоянии транса, невозможно сделать ничего такого, что вы не смогли бы сделать с партнёром, находящимся в обычном состоянии. Я способен вызвать у бодрствующего человека любой феномен, характерный для глубокого транса. Гипноз, однако, замедляет действия партнёра настолько, что вы можете легко уследить за происходящим и стаби-

лизировать состояние так долго, как это вам необходимо для того, чтобы систематически добиваться своей цели. Те же самые действия с партнёром, находящемся в бодрствующем состоянии, требуют особой чувствительности, быстроты и гибкости. Применяя гипноз, вы стабилизируете личность партнёра в определённом изменённом состоянии, так, что он будет находиться в нём столько, сколько вам нужно, чтобы выполнить свою задачу.

Женщина: Скажите, когда вы вообще используете гипноз — в связи с какими проблемами?

Когда я чувствую, что это нужно. Если говорить серьёзно, есть только одна причина, по которой я предпочитаю технику гипнотического внушения всем другим методам. Я начал заниматься гипнозом только по этой причине: мне осточертело выслушивать болтовню моих пациентов.

Я так устал от неё, что начал становиться неэффективным психотерапевтом — я не мог уже уделять достаточно внимания своим клиентам, не мог реагировать на их слова так, как это было им нужно. Мне стало невыносимо скучно разговаривать с ними.

Поэтому я стал затыкать им рот, погружая их в состояние транса, выяснять то небольшое количество информации, которое было необходимо мне для работы — и добивался при этом всего, что мне было нужно. После этого процесс психотерапии снова стал меня интересен. Теперь я применяю гипноз в смещении с чем-нибудь ещё, что придаёт всему процессу оттенок того, что меня больше всего интересует в настоящий момент. Я знаю, что способен осуществлять изменения состояния личности быстрее и более методично, чем я это делаю теперь — но просто так сидеть и заниматься формальной переработкой мне очень скучно. Формальная переработка быстрее, конечно, — но для меня это трудно, я слишком много этим занимался. Если я слишком много чем-нибудь занимаюсь, мне больше не хочется этого делать.

Гипноз предоставляет возможности заниматься причудливыми, необычными вещами. Теперь я в основном занимаюсь созданием альтернативных реальностей с помощью гипноза. Я создаю какую-нибудь реальность, отличающуюся от той, в которой живёт данная личность, например, реальность, в которой клиент становится единорогом, — потому что единорог способен делать то, чего желает клиент, но на что он сознательно никогда не решится. Я возвращаю людей в те годы, когда они ещё не начали носить очки, и заставляю их видеть всё так же отчётливо, как они видели тогда, сохранить это зрение и вырасти — таков один из способов лечения миопии.

Всё зависит от того, чего люди хотят. Я приступаю к лечению так, чтобы это было и мне интересно.

Мужчина: Меня всё больше привлекает возможность снять очки и вернуть себе нормальное зрение. Могу я это сделать с помощью гипноза?

У вас астигматизм?

Мужчина: Да, левый глаз совсем плохо видит.

Видите ли, это совершенно другая задача. Боюсь, что я не способен вполне вылечить астигматизм. Это не значит, конечно, что это вообще невозможно, но я ещё не представляю себе, как это можно было бы сделать.

С миопией справиться не так трудно, потому что близорукие люди всего лишь слишком сильно сдавливают своё глазное яблоко. Когда они пытаются разглядеть что-нибудь, то немного косят и напрягаются, в результате чего возникает ошибочная фокусировка и размытое изображение. Всё, что им нужно сделать — это научиться по-новому понимать слово “фокус”, “резкость”. Это на самом деле нетрудно. Вильям Г. Бэйтс разработал этот метод много лет тому назад и написал труд “Хорошее зрение без очков”. Только люди не следуют его советам.

Знаете ли вы, что оптика — единственная область медицины, которая когда-либо считалась полностью разработанной? Из литературы сороковых и пятидесятих годов можно узнать, что оптики считали новые открытия в своей области невозможными. Теперь оптика снова разрабатывается. Изредка встречались тронутые энтузиасты, внедрявшиеся в медицинскую оптику со стороны вместе со своими световодами, лазерами и голограммами. Но до того, как были сделаны эти изобретения, в предисловиях к трудам по медицинской оптике действительно утверждалось, что оптика — полностью разработанная область науки! Во всеулышание объявляли — что объяснено уже всё, что можно было объяснить, и что медицинская оптика — единственная завершённая научная дисциплина.

Поведение большинства современных окулистов и до сих пор основывается на том соображении, что оптика — окончательно разработанная область. Большинство окулистов обладают очень устойчивой и чрезвычайно ограниченной системой ценностей в том, что касается новых возможностей. Корректирующие линзы были первоначально изобретены для того, чтобы корректировать форму и положение глазного яблока. Идея заключалась в том, чтобы давать сперва одни очки, чтобы пациент носил их в течение трёх дней, затем другие, более слабые — на следующие три дня, и так далее до

тех пор, пока зрение не улучшите. Затем пациент отдавал доктору весь набор очков. Теперь больше так не делают. Теперь вам дают одни очки, и вы носите их до тех пор, пока ваше зрение не станет лучше — или хуже, — а потом дают другие очки.

Мужчина: Так как же насчёт миопии? Вы сказали, что излечиваете людей от миопии, обучая их тому, как фокусировать глаза. Как это делается?

Способ следующий: я возвращаю их в прежние времена, производжу возрастную регрессию — пациент представляет себя в том возрасте, когда он ещё не носил очков. Затем я проверяю их зрение, чтобы удостовериться, что в этом возрасте у них не было миопии; возвратив пациента в детские годы, я оставляю ему “детское зрение” и заставляю его вырасти, развиваться опять во всём, что не касается глазного яблока. Я не знаю, что всё это значит, но я проделал это со многими людьми, и они стали видеть хорошо.

Я открыл этот метод, производя возрастную регрессию одного из моих пациентов, который носил очки. Мы создавали тогда фантастические “заколдованные” гипнотические группы, изолированные от окружающего мира, и наблюдали за ними. В одной из таких групп был этот мужчина, постепенно “регрессирующий во времени”, и когда он стал “моложе”, он перестал видеть через свои очки. Он регрессировал до пятилетнего возраста, и сказал: “Чего это я ничего не вижу? Зачем мне эта штука на лице?” — потом взял и выбросил свои очки.

Меня это озадачило и заинтересовало, и я произвёл форменную проверку его зрения без очков. У меня не было при себе стандартной таблицы для проверки зрения, но на стене висело объявление, и я попросил его назвать мне буквы, которые он видит. Он не знал, как называются буквы, и я заставил его нарисовать их. Он изобразил кудрявыми загогулинами то, что он видит. Рисунки его были совершенно детскими. Затем я возвратил его снова во взрослое состояние и провёл такую же проверку зрения. Но без очков он не мог больше назвать буквы, которые он только что видел. Я возвратил его в пятилетний возраст, и он снова увидел буквы на объявлении. Это произошло случайно, и я никак не мог объяснить этого явления. Прежде чем вернуть его окончательно во взрослое состояние, я дал ему следующие инструкции: “Теперь ваши глаза останутся в том же состоянии, в каком они были, когда вам было пять лет, а всё остальное вырастет и станет взрослым”. Вот всё, что я сделал — и он стал хорошо видеть.

Женщина: Вы можете всё это сделать за один раз?

Да, в течение одного вечера. Результаты устойчивы в течение двух месяцев, затем зрение пациента начинает снова постепенно ухудшаться. Тогда я приступаю к переработке для того, чтобы выяснить, каково предназначение плохого зрения в каждом отдельном случае. Пациент, который помог мне открыть это явление, в течение многих лет учился плохо видеть множество различных вещей. У него происходил самый обычный процесс, который мы называем “замыканием цепи зрение-чувство”. Разглядывая что-нибудь, он немедленно начинал испытывать какое-либо чувство к тому, на что он смотрит. Плохое зрение дало ему возможность разомкнуть эту цепь. В периоды стресса, не имея возможности увидеть неприятные для него вещи, он переставал испытывать неприятные ощущения. Я должен был дать ему другие возможности для того, чтобы он мог разомкнуть “цепь зрение — чувство”, и тем самым избавиться от вторичного следствия, побочного эффекта этого процесса — от плохого зрения.

Мужчина: Здесь возникают трудности с контактными линзами: я ношу контактные линзы и не могу их снять, как снимают очки, в периоды стресса. Поэтому я научился расфокусировать зрение не снимая контактных линз.

Вы высказываете любопытное предварительное предположение о том, что вы должны видеть плохо. Вы осмеливаетесь утверждать, что в периоды стресса вы не желаете видеть происходящего до тех пор, пока не сможете справиться со своими проблемами. Мне кажется, что именно в периоды стресса особенно важно уметь видеть вещи ясно и отчётливо. Как только у вас появятся эффективные новые способы справляться с трудностями, отпадёт всякая необходимость в плохом зрении.

Как я уже сказал, много лет назад Бэйтс разработал упражнения для глаз, улучшающие зрение. По большей части его программа приводила к хорошим результатам, хотя она требовала большого количества времени и тяжких усилий. Главное противоречие заключается в том, что программа Бэйтса не рассматривала плохое зрение как побочный эффект чего-то другого. Однако, усердно упражняясь по этой системе, вы лишали себя единственного приемлемого для вас способа выполнения определённых действий, каким являлось плохое зрение. Таким образом, вы вынуждены были найти новый вариант. Гораздо легче измениться, не вынуждая себя побороть внутреннее сопротивление.

Женщина: Можете ли вы использовать переработку для решения проблемы лишнего веса?

Можно определённо сказать, что это тяжёлая, трудная задача. Но, как вы знаете, расплывчатость выражений играет очень важную роль в гипнозе. Тучность ничем не отличается от большинства других проблем. С ней можно справиться при помощи переработки.

Женщина: Всё это понятно, но я не достигла больших успехов. Я применяла переработку, и мои клиенты избавлялись от лишнего веса, но потом они оказались неспособными держаться в рамках нового веса.

Хорошо, давайте подумаем. В том, чтобы быть толстым, а не худым, должно быть какое-то преимущество. Одно из преимуществ состоит в том, что от толстого человека не требуются те реакции, которые обязательны для худого. С другой стороны, толстому человеку доступны варианты поведения, недоступные для худого. Если вы растолстели, вся ваша жизнь становится тяжела для вас, вы никогда не сможете прибежать раньше других, вас никогда не выберут ведущим в туристической группе, вас никогда не выберут первым на танцах в парке. Толстому человеку неизвестны переживания, множество переживаний, составляющих основу поведения худого человека.

Если таковы проблемы ваших клиентов, вы можете создать для них альтернативное детство — детство, содержащее переживания, служащие основой для способов реагирования во взрослом состоянии. Я делаю это с большинством пациентов, с которыми произвожу радикальные изменения личности.

В том, что я только что сказал, содержатся предварительные предположения о том, что именно порождает тучность как побочный эффект. Для того, чтобы узнать, какие области психики моего клиента заставляют его снова потолстеть, я бы использовал переработку. Я обнаружил бы, что ему даёт тучность, и тем самым узнал бы, какого рода переживания следует предусмотреть при создании альтернативного детства.

Одно из самых замечательных преимуществ гипноза заключается в том, что он даёт нам возможность создания альтернативной истории личности. Хорошим примером такого процесса является эриксоновская история про “февральского человека”<sup>1</sup>. К Эриксону пришла женщина, которая не знала, как ухаживать за детьми, воспитывать их, как быть хорошей не знала, как ухаживать за детьми, воспитывать их, как быть хорошей матерью — у неё не было ро-

---

<sup>1</sup>“Февральский человек” — прозвище известного филантропа, появившегося инкогнито. — *Прим. перев.*

дителей. Она воспитывалась в детском доме. Эриксон внедрил в историю её личности, появлялся подобно “февральскому человеку” в различные моменты её развития и привил ей упущенные переживания. Эти переживания составили основу, на которой эта женщина впоследствии построила взаимоотношения со своими детьми.

Гипноз — это орудие, инструмент, с помощью которого вы можете сделать практически что угодно. С помощью этого орудия можно создать любой контекст и любую реакцию. Но для того, чтобы действовать эффективно и систематически, вы должны знать, какая именно реакция вам необходима.

Женщина: Я хочу задать вопрос, относящийся к проблеме курения. Можете ли вы вернуть пациента в тот момент истории его личности, когда он ещё не начал курить, а затем произвести переработку, после которой он будет вести себя иначе? В какой-то момент своей жизни человек решил закурить — можете ли вы произвести переработку так, чтобы он сделал другой выбор?

Да, могу, и после этого у пациента навсегда отпадёт всякое желание курить. Но этот путь чреват опасностями; вы должны быть очень осторожны, когда делаете подобные вещи. Я делал это со своими пациентами. Я гипнотизировал их и устранял всякие воспоминания и понятия о том, что такое быть курильщиком. Я возвращал их в тот момент истории их личности, когда они ещё не начали курить, и затем прививал им совершенно новый набор переживаний. Проблема состоит в том, что окружающие люди, знавшие этих пациентов на протяжении многих лет, начинают считать их чокнутыми.

Если вы это проделываете с человеком, который только что переехал жить в другой город — это ничего. Но у меня была одна замужняя пациентка, которую я подверг этой процедуре. Она пришла домой, и её муж протянул ей сигарету. Она спросила: “Зачем мне эта сигарета?” “Отлично”, сказал он, — “Ты бросила курить, да?” Она посмотрела на него удивлённо и сказала: “Я никогда и не курила”. Он ответил: “Э, со мной это не пройдёт. Ты куришь уже двадцать лет”. — “Нет, я в жизни никогда не курила!”

Женщина: Можно сделать так, чтобы пациент впадал в состояние амнезии во время таких разговоров, игнорировал их.

Конечно, это можно сделать. Но если вы примените этот метод, то человек, находящийся в изменённом состоянии, будет испытывать постоянную дополнительную нагрузку. Вам придётся заставить его впадать в состояние амнезии каждый раз, когда кто-нибудь скажет ему: “Вы же раньше курили”. В конечном счёте такой паци-

ент придёт к растерянности и дезориентации, потому что слишком многие его переживания будут относиться к состоянию амнезии. У него будет желтоватый налёт на зубах, но он не сможет узнать, почему это так, откуда взялся этот налёт. Он спросит об этом своего дантиста, и дантист ответит — “Этот налёт от курения”. Пациент скажет на это: “Но я же никогда не курил!” Дантист ответит: “Не валийте дурака!” Но пациент будет упорствовать, в соответствии со своими воспоминаниями: “Нет, я же никогда не курил”. И дантист запишет в историю болезни сведения о неизвестном доселе феномене.

Когда вы делаете такие вещи, нужно быть очень точными и аккуратными, обходить всевозможные подводные камни. Однажды я попытался действовать именно таким образом. Всё это прекрасно сработало, но потрясающие успехи моего пациента вызвали некоторое опустошение в среде его близких и друзей.

Мужчина: Разве нельзя включить в процессуальные инструкции информацию о том, что окружающие станут утверждать, без всяких на то оснований, что пациент был курильщиком? Можно проинструктировать пациента так, чтобы всё это его нисколько не беспокоило, чтобы он пропускал всё это мимо ушей.

Ну, да, я это проделал с женщиной, о которой только что рассказывал, но это всё равно вызвало в ней беспокойство. Я сказал ей: “Люди будут говорить вам нелепые, странные вещи, но если вы придадите этому мало значения и покажете это, окружающие смутятся и перестанут так себя вести”. Но её стало волновать и огорчать то, как много людей ведут себя таким образом. Ей начало казаться, что весь мир сошёл с ума.

Женщина: Так что же предпринять в таком случае?

Самый простой способ — обычная переработка, без возрастной регрессии. При этом даже не обязательно вводить пациента в состояние транса, можно применять стандартную переработку. Это действует прекрасно. А уже потом вы вводите пациента в состояние транса и устраняете физиологические симптомы.

Женщина: Каким образом вы устраняете физиологические симптомы в состоянии транса?

С помощью прямого указания.

Женщина: Вы говорите: “У вас больше нет этой пагубной привычки”?

Нет. Это не прямое указание. Это просто глупо. Я говорю серьёзно. Когда вы говорите: “У вас больше не будет вредной физиологической привычки”, вы не говорите, *как* этого добиться. Может

быть, некоторые из ваших клиентов и окажутся достаточно гибкими, чтобы самим найти такую возможность, но большинство людей на это не способны. Вы должны создать ситуацию, контекст, в котором ваш пациент сможет легко реагировать, не прибегая к своей привычке. Если вы сделаете это слишком прямолинейно, чаще всего вам не удастся вызвать нужную реакцию. Если вы скажете: “Сигареты отвратительны на вкус”, вы добьётесь лучшего результата, чем если вы скажете: “Вам больше никогда не захочется курить? Вам это удастся ещё лучше, если вы действительно думаете, что курить сигареты неприятно. Но лучше всего сделать так, чтобы пациент по-настоящему гордился каждый раз, когда он отказывается от сигареты, — даже если он на самом деле не прочь выкурить одну. Вы можете создать контекст, в котором пациент будет реагировать естественным для него образом.

Обычно я устраняю физиологическую привычку следующим образом: я вступаю в контакт и убеждаюсь — с помощью пальцевой сигнализации, движений головы или вербализации, — в том, что подсознание знает, какое чувство сопровождает данную физиологическую привычку. Затем я прошу подсознание одновременно объединить это чувство с ощущениями другого рода — например, с удовольствием, радостью или любопытством, — объединить всякий раз, когда такое чувство возникает. Следуя этим путем, пациент постепенно переходит от курения к другому способу поведения, находит замену.

С помощью переработки можно избавить пациента от курения или какой-нибудь другой пагубной привычки, от лишнего веса, решить большинство других проблем, с которыми люди обращаются к вам, надеясь на гипнотическое излечение. Можно сперва решить их проблемы стандартной переработкой, а затем загипнотизировать их, чтобы удовлетворить их потребность в гипнозе. Можно использовать переработку как предварительную процедуру перед тем, как осуществлять гипноз; вместо того, чтобы сразу приступать к тому, за чем пришёл к вам пациент, то есть к гипнозу, скажите ему, что вы совершенно особенный гипнотизёр. Объясните пациенту, что вы очень дотошный специалист и не хотели бы причинить ему какой-нибудь ущерб, применив гипноз, прежде чем вы сделаете несколько осторожных проб, несколько предварительных процедур. Затем начните осуществлять стандартную переработку: “Прежде чем ввести вас в состояние транса, я должен узнать некоторые вещи. Обратитесь к своему подсознанию и попросите ту область подсознания, которая отвечает за данный шаблон поведения...”, и так далее. Если

вы осуществите переработку в качестве своеобразного вступления, пациент с большей лёгкостью поддастся такой переработке, желая поскорее приступить к “делу”.

После того, как пациент полностью перешёл в изменённое состояние, скажите: “Теперь мы можем начать переход в состояние транса. Закройте глаза...” и т. д. Затем вы осуществляете любую гипнотическую процедуру, какую захотите. Выйдя из вашего кабинета, пациент скажет своим друзьям: “Гипноз подействовал!”

Переработка — простейший способ лечения множества различных симптомов. Однако, я не всегда выбираю самый лёгкий путь: я стараюсь сделать это более художественно, изящно. Например, если среди ваших пациентов есть пять курильщиков, нуждающихся в обычной переработке, и вы знаете заранее, что стандартные методы позволят вам добиться успеха, подойдите к своей задаче более творчески. Доставьте себе и своему пациенту удовольствие добиться результата необычным, причудливым способом. Произведите переработку в состоянии транса, и приведите вашего пациента в храм Божества Сигарет; предложите ему сжечь пачку “Мальборо” на жертвенном алтаре этого божества, или что-нибудь ещё. Иногда для того, чтобы справиться с курением, достаточно ввести пациента в состояние транса и сказать ему: “Всё, что требуется от вашего подсознания — это найти наиболее конструктивную возможность бросить курить таким образом, чтобы вы даже не заметили, что сделали это”. Иногда же приходится делать *гораздо больше!*

Всеми, кто хочет научиться гипнозу, постоянно руководит одно и то же желание: уметь избавлять других людей от привычки к курению и от лишнего веса. Когда меня спрашивают: “Как вы поступаете с курильщиками?”, я иногда отвечаю: “Даю ему коробок спичек”. Гипноз — это целый арсенал гораздо более изящных орудий, чем процедуры, нужные только для того, чтобы контролировать вес или помочь бросить курить. Рассматривать гипноз только с этой точки зрения — всё равно, что купить каталог вин и изысканных деликатесов, и пойти с ним в ближайшую бакалейную лавку. Для меня есть что-то отталкивающее в том, чтобы использовать такое тонкое орудие как гипноз, в самых обычных, посредственных случаях. Курение и лишний вес, конечно, важные проблемы, но, применяя гипноз для того, чтобы вылечить курильщика, вы тем самым снисходите до личности пациента, неспособного самостоятельно справиться с такой проблемой, и обесцениваете свои возможности. Для меня гораздо важнее рассматривать гипнотическое обучение как набор разнообразных средств,

позволяющих решить задачу любой тонкости и сложности.

Мужчина: Работая с одним курильщиком, я применил переработку в состоянии транса, и вызвал сильное сопротивление. Сначала он вырывался из транса, а потом превратился в младенца, начал болтать ногами и — ...

Один из принципов нейролингвистического программирования гласит: “Сопротивления не существует: существуют только некомпетентные психотерапевты”. Я понимаю этот принцип буквально. Я не верю в существование сопротивления, его не бывает, бывают только психотерапевты, плохо знающие свой предмет. Не воспринимайте это как критику или осуждение — всякий раз, когда вы сталкиваетесь с явлением так называемого “сопротивления”, у вас появляется беспрецедентная возможность учиться, радуйтесь этому! Если вы будете говорить себе: “Ага! Я сделал что-то неправильное — тем лучше, теперь у меня есть удивительная, приятнейшая возможность попробовать что-нибудь другое” — это позволит вам постоянно совершенствоваться. Если же вы будете думать про себя: “Он на это ещё не способен”, — *он* в дальнейшем сможет измениться, а *вы* — застрянете.

Если вы утилизировали, использовали каждую реакцию партнёра, сопротивления не возникнет. Если пациент самостоятельно переходит в какое-либо состояние, используйте это явление. Если он превращается в младенца, скажите ему что-нибудь такое, что его обрадует. Если он выходит из состояния транса, вы можете сказать: “Итак, что ещё я могу для вас сделать?” Для того, чтобы стать эффективными коммуникаторами, каждый из вас должен уметь соответственно реагировать на любое событие, на любое самопроизвольное явление. Если пациент выходит из состояния транса, а вы спрашиваете себя: “В чём я ошибся?” — это нельзя назвать соответствующей реакцией. Ни одна схема, ни одна формулировка не годится на все случаи. Люди не хотят придерживаться жёстких шаблонов поведения, не хотят цепляться за свои привычки, никогда не ведут себя неизменно. Могут встречаться любые странные случайности.

Как-то раз я ввёл одного пациента в состояние транса, собираясь заняться стандартной переработкой. Я сказал ему: “Поднимите правый указательный палец, если сообщаете “Нет”, — а этот тип как закричит: “*Пур-пур!*” В такие моменты, если у вас нет способов утилизации, все пропало. Я отвечал: “Правильно, *пур-пур!*” Используя ту же интонацию и тот же темп, я сохранил обратную связь; пациент продолжал: “Ау-ра!” Я тоже сказал: “*Пур-пур! Ау-ра!*”, и продолжал: “А теперь мы используем это осмысленное сообщение...” и

т. д. — я дал ему самый нелепый набор инструкций по утилизации происходящего. У меня не возникало ни малейшей догадки насчёт того, что происходит с этим пациентом.

Когда он вышел из транса, он объяснил мне, что, как только я попросил его поднять палец, означающий “Нет”, он почувствовал, что его обволокло большое пурпурное светящееся облако. И чем дольше он находился внутри этой ауры, тем яснее он ощущал, что с ним происходят изменения. Эта аура каким-то необъяснимым образом пропитывала и насыщала его, и тем самым изменяла его. Кто знает, что все это значило? Какое-то пурпурное облако является и изменяет моего клиента раньше, чем я успеваю за это приняться.

Если бы я прервал это видение, то попал бы действительно в трудное положение. Вместо этого я принял существование пурпурного облака как должное, и продолжал работать как ни в чём не бывало.

Бывало и так, что пациент хорошо погружается в транс, я начинаю работать с подсознанием, всё идёт отлично — и вдруг наступает пауза, и пациент полностью выходит из транса. Он смотрит на меня, а я сижу и тоже смотрю на него ничего не выражающим взглядом, и жду. Он оглядывается вокруг, а потом так же внезапно снова погружается в транс. В таком случае я вообще ничего не говорю — я просто жду. Когда пациент самопроизвольно выходит из транса, я проявляю бесконечное терпение и жду до тех пор, пока он не сделает чего-нибудь, на что можно отреагировать. Многие люди в этом отношении неустойчивы — они “плавают”, то входя в транс, то выходя из него. Но когда они выходят из транса, я просто жду, и они возвращаются обратно, после чего я продолжаю своё дело. Затем они могут “выплыть” опять. Если вы попросите пациента удерживать себя в изменённом состоянии, вы потребуете от него чего-то неестественного. Вы должны уметь легко “перетекать” от одной реакции к другой, в зависимости от изменения состояний пациента.

Мужчина: Можете ли вы с помощью переработки решать такие психосоматические проблемы как головные боли?

Переработка — это прекрасное средство решения психосоматических проблем. При этом у вас появляется возможность использовать сам симптом в качестве сигнальной системы “Да-Нет”. Например, если пациент страдает мигренью, вы можете заставить её усиливаться — в качестве сигнала “Да”, и уменьшаться — в качестве сигнала “Нет”.

Мужчина: Ко мне часто приходят жёны врачей и жалуются на

психосоматические симптомы. Симптомы эти не приносят никакой пользы таким женщинам — их мужья-врачи только посмеиваются и не обращают на них внимания, и ничего не делают для них; трудно найти причину, вызывающую психосоматический симптом в качестве побочного эффекта.

Вы сами только что назвали причину, вызывающую такой вторичный эффект: симптомы эти призваны помочь обратить на себя внимание. Но я сильно сомневаюсь в таком толковании. Во всех подобных случаях, когда я производил переработку, оказывалось, что причина, порождающая психосоматический симптом такого рода, *никогда* не состоит в том, чтобы привлечь внимание мужа. Причина совсем иная. Такие симптомы — самый обычный способ представлять себя не глупее, чем вы есть на самом деле. Это способ заставить мужа не слишком задирать нос в качестве врача, подсывая ему болезнь, которую он не может вылечить.

Надо полагать, на медицинских курсах будущим врачам преподают в качестве отдельных дисциплин напыщенность и самомнение. Я встречал психотерапевтов самого различного рода, мне приходилось работать с программистами из фирм по производству компьютеров, и все это были самые разные люди. Но все врачи, которых я знал, представляли собой образчики одного и того же стандартного типа — надутого спесью осла. Разумеется, не все врачи — спесивцы, нет правил без исключений. Но если рассматривать их в качестве общественной прослойки, становится трудно понять, что делают эти важные персоны в нашей бедной стране, среди этих ничтожных людишек.

Мужчина: Если вы проведёте два года среди врачей и будете работать вместе с ними, вам волей-неволей придётся важничать так же, как они. Происходит моделирование и подражание.

Сьюзен: Мне холодно. Можете ли вы согреть нас с помощью гипноза?

Ко мне однажды пришёл один человек и пожаловался, что ему холодно вот уже шесть месяцев. Я устранил этот симптом. Но при этом его подсознание установило точный срок, за который симптом должен исчезнуть. Холод преследовал его шесть месяцев, а его подсознанию потребовалось два дня, чтобы от него избавиться.

Сьюзен: Мне стало холодно всего три дня назад.

Ну, если вы хотите, чтобы я это сделал сейчас, то у меня просто нет времени на это. Но я могу рассказать кому-нибудь, какого рода процедуры требуются в подобных случаях, и этот человек займётся вами. Это вас устроит?

Сьюзен: Вполне.

Кто желает заняться этой любопытной задачей?

Отлично. Выполните следующую последовательность действий. Введите Сьюзен в состояние глубокого транса, отключите её сознание. Есть несколько способов это сделать. Например, вы можете сделать так, чтобы сознание погрузилось в какое-либо приятное воспоминание. Или сделайте так, чтобы она шла по длинному тоннелю и в конце концов пришла в такое место, где много садов и фонтанов, в которых она может купаться, а потом “закройте дверь”, пусть выход исчезнет — так, чтобы её сознание не могло нечаянно подслушать, что происходит. Выработайте такой механизм обратной связи, чтобы знать, когда сознание находится там, где вы его оставили, а когда оно начинает выходить оттуда. Например, вы можете заставить её поднять один из пальцев, и, пока он будет поднят, значит сознание отключено, а если палец начнёт опускаться, это будет означать, что сознание возвращается. Используйте что-нибудь в этом роде для поддержания обратной связи.

Затем я хочу, чтобы вы спросили её подсознание, желает ли оно переместить или устранить ощущение холода — куда угодно и как угодно. Получите сигнал “Да” или сигнал “Нет”. Если вы получили сигнал “Да”, спросите подсознание, желает ли оно сделать это теперь. Если при этом возникнет почему-либо какого-либо рода колебание или замешательство, о котором вы получите словесные или несловесные сообщения, приступите к формальной процедуре переработки и выясните, имеет ли ощущение холода какую-либо полезную функцию. Если имеет, выработайте новые способы поведения, удовлетворяющие той же функции. Заставьте подсознание точно определить, сколько времени потребуется на то, чтобы устранить ощущение холода. Это делается опять же с помощью сигналов “Да” и “Нет”. Вы задаёте вопросы типа: “Желает ли ваше подсознание сделать это за один час?”

Кроме того, выводя её из состояния транса, переключите сознание ситуациями, в которых исключены всякие физиологические параметры, порождающие холод. Заставьте её представить себе такую обстановку, в которой ощущения холода исчезнут сами по себе. Если у неё температура, пусть она вообразит, что принимает горячую ванну или душ. Если у неё насморк, пусть она вообразит пустыню, в которой всё сразу высыхает. Выясните, каковы в точности её симптомы ещё до того, как вводить её в состояние транса, чтобы вы знали заранее, чем будете перекрывать её сознание, когда настанет время выводить её из транса.

Женщина: Какой ситуацией вы перекрыли бы её сознание, если бы у неё болело горло?

Хороший, вопрос. В какой ситуации горло перестает болеть? Что вы делаете, чтобы прошли боли в горле?

Женщина: Полощу горло солёной водой.

Что остаётся от боли в горле после того, как вы выходите на берег, искупавшись в тёплой, тропической, солёной океанской воде? Почти ничего. Если у вас сильно болит горло, и вы искупаетесь в обычной ванной, это кончится для вас тем, что вы ещё сильнее простудитесь. Но если вы искупаетесь в океане — особенно когда не слишком высокая волна, — у вас есть реальные шансы на то, что солёная вода продезинфицирует и высушит все слизистые оболочки.

Даже если у вас простой насморк, и вы не можете купить носовые капли или не хотите привыкать к употреблению носовых капель, — вы можете прибегнуть к какому-нибудь очень простому средству. К некоторым носовым каплям, которые теперь продают, можно очень легко привыкнуть. Они ещё прилипчивее, чем сигареты. Вы можете видеть в аптеках, как люди украдкой пробираются к кассе и покупают целыми коробками носовые капли. Станный и любопытный факт. Каково простое альтернативное поведение в случае насморка, не вызывающее привыкания к носовым каплям? Купите пузырёк носовых капель и вылейте из него всё содержимое. Потом сделайте в нём соляной раствор, возьмите пипетку, и закапайте соляной раствор себе в нос. Нет лучшего средства избавиться от насморка.

Женщина: Можно ли применять описанную вами процедуру в случае желудочных колик или других распространённых психосоматических симптомов?

Да. Сперва введите пациента в состояние транса и произведите переработку, убедитесь, что пациент выработал альтернативное поведение, в том случае, если это действительно функциональная проблема. Затем, выводя пациента из состояния транса, перекрыйте каждый из его симптомов соответствующей ситуацией.

Сьюзен: Мне стало теплее — не совсем ещё, — но пока вы говорили, видимо, температура стала проходить.

Однажды, во время демонстрации на сцене, мне удалось вылечить сильнейшую гнойную сыпь, вызванную ядовитым сумахом<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Сумах ядовитый — растение, напоминающее плющ, выделяет эфирные масла, вызывающие сильнейшие раздражения кожи. Распространено на Тихоокеанском побережье Соединённых Штатов. — *Прим. перев.*

Я ввёл пациента в состояние глубокого транса, и объяснил ему, что гнойная сыпь — это ошибка. “Это ошибка”, — сказал я, — “Позвольте мне рассказать вам кое-что об антителах и антигенах. Гнойная сыпь — реакция, защищающая вас от ядовитого растения — но теперь растение вам больше не угрожает. Вы уже смыли с вашей кожи все раздражающие вещества, а ваше тело всё ещё продолжает реагировать. Это всего лишь ошибка, помарка; когда мы пишем и совершаем помарки, самое простое средство — исправить, *стереть их*”. В течение двух часов на коже этого пациента не осталось и следа гнойной сыпи, не считая небольших красных пятнышек в тех местах, где были открытые гнойные язвы.

Удивительно, чего только не делает гипноз, если гипнотизёр знает, как себя вести в каждом отдельном случае. К нам часто направляют пациентов, с проблемами которых якобы “невозможно” справиться. У одного из наших пациентов было неврологическое повреждение, из-за которого он плохо ходил. Тогда мы уже не занимались частной практикой, и поэтому отослали его к одному из наших студентов, Дэвиду Гордону. Явившись на первый сеанс, этот пациент притащил целую кучу рентгеновских снимков и справок, “подтверждающих”, что он не способен нормально ходить. Он приковывался на костылях, сел и стал показывать Дэвиду все эти справки. Дэвид немного поговорил с ним и отпустил его.

Когда этот пациент пришёл в следующий раз, Дэвид уже вспомнил одну штуку, которая у меня хорошо получалась, и решил попытаться сделать то же самое. Он рассказал этому человеку историю о взаимозаменяемости полушарий головного мозга. Наверное, вы читали когда-нибудь журналы по неврологии: в них встречаются самые удачные метафоры из всех, какие я вообще видел. Все науки являются метафорами. Взаимозаменяемость полушарий означает, что одно полушарие способно взять на себя функции второго. Доказано, что это действительно происходит. Если ребёнок уже научился говорить, но в возрасте четырёх лет ему по какой-либо причине приходится удалить то полушарие головного мозга, которое отвечает за речевые функции, он может снова обучиться языку с помощью другого полушария мозга, даже если это полушарие не предназначено природой для осуществления речевых функций. Если повреждена та часть вашего мозга, которая отвечает за движение указательного пальца, вы можете обучиться этому движению снова с помощью другого полушария головного мозга. В общем, это и называется взаимозаменяемостью или пластичностью головного мозга.

Дэвид ввёл этого человека в состояние транса и объяснил ему,

как образуются новые связи между нервными центрами, как используются другие связи для восстановления функции, утраченной в результате несчастного случая. Он рассказал ему об исследованиях, которые показали, что 90% возможностей головного мозга не используются. Насколько я знаю, всё это абсолютная чушь и враньё, — но зато он умел хорошо рассказывать. А поскольку научные документы подтверждали, что все эти врачи — чистойшая правда, то Дэвид обильно ссылался на различные журнальные статьи, пока этот тип сидел и слушал его в состоянии транса.

Но за объяснениями и рассказами о пластичности центральной нервной системы Дэвид начал развивать метафоры более общего характера — о том, как находить новые улицы, если вы едете по городу и видите, что все знакомые вам пути перекрыты на ремонт. Затем Дэвид дал прямые указания подсознанию этого клиента “создать новую обмотку”: “Выясните, где именно произошло повреждение и проверьте примыкающие к этой области нервные окончания, свободные от примыкающие каких-либо других функций, либо способные принять на себя эту функцию без ущерба для других, и восстанавливайте функцию повреждённой области мозга до полного завершения процесса”.

Не знаю, развил ли этот человек новые связи в своём мозгу или не развил, но только после этого сеанса он встал и пошёл вполне нормально. На научнообразные аргументы, представленные Дэвидом, последовала логическая реакция пациента, заключавшаяся в тех самых изменениях, которые ему необходимы для того, чтобы ходить нормально. Каковы бы ни были действительные причины происшедшего, но такая научная метафора повлекла за собой естественную реакцию — встать и пойти. Таково моё представление обо всём, что я делаю. Мы достигали успеха, применяя такой же метод и для лечения других пациентов, у которых были такие стандартные, с медицинской точки зрения, неврологические явления, как инсульт или травма.

Мужчина: Значит ли это, что вера в излечение может всё?

Не думаю. Не знаю. А неврология может всё? Вы хотите, чтобы я ответил вам, что есть истина. Я не знаю. Проповедники веры в чудесное исцеление создают контекст, в котором логической реакцией является изменение состояния, и им это удаётся лучше, чем большинству психотерапевтов! Им это удаётся лучше, чем большинству наших студентов, потому что они сами убеждены в том, что говорят, и вследствие этого точнее соответствуют желаниям своих пациентов.

Однажды мне удалось чудесное исцеление. Я пришел на религиозное собрание и изобразил из себя святого. Собравшиеся уставились на меня; в конце концов я сообщил им, что Бог даровал мне исцеляющую силу. Я рассказал им, что мне было знамение, и Бог наделил мои руки способностью исцелять. Мне удалось убедить в этом присутствующих, и я исцелил некоторых из них. Мне неизвестно, каким образом они исцелились. Всё, что от меня потребовалось — это предусмотреть определённый контекст, в котором присутствующие будут реагировать соответствующим образом; и, так как я не стал указывать на них пальцем и смеяться над ними, эти люди так и остались исцелёнными, и жизнь их изменилась.

*Я рассказал вам все эти истории, чтобы показать, что в самих людях содержится механизм, способный осуществлять подобные изменения, но при этом люди должны быть убеждены в такой возможности, изменения должны быть мотивированы, необходима коммуникация с партнёром, необходимо заранее предусмотреть контекст, в котором станет реагировать партнёр.*

Иначе реакция не возникнет, потому что не сработает этот механизм. Каков бы ни был этот механизм, где бы он не находился, это не он вызывает хромоту, чесотку или гнойную сыпь. Но даже если это зависит от него, он может действовать иначе и устранить хромоту и чесотку. И для того, чтобы он захотел устранить симптомы, вы должны предусмотреть такой контекст, в котором такой механизм сможет реагировать соответствующим образом.

Такова цель, для достижения которой мы применяем все существующие средства нейролингвистического программирования. Переработка тоже представляет собой контекст, в котором люди реагируют так, чтобы изменить свою личность. Насколько я знаю, подобные процессы происходят везде и всюду.

## VI. Специфические методы утилизации

### Создание нового поведения

Сегодня мы хотим научить вас некоторым другим специфическим методам утилизации (использования) состояния транса. Сперва мы хотели бы заняться гипнотической процедурой, очень полезной и удобной в самой широкой спектре различных вариантов поведения — процедурой создания нового поведения. Этот метод можно применять в связи с любой ситуацией, в которой человек реагирует неудовлетворительным образом. Так можно определить основное содержание жалоб большинства клиентов. Приступая к объяснению, я предполагаю, что вы уже ввели партнёра в состояние транса и выработали идеомоторную сигнальную систему “Да-Нет” какого-либо типа — явную или скрытую, словесную или несловесную.

Первым делом вы должны попросить своего партнёра избрать некое определённое поведение, которым он не удовлетворён. Затем вы просите партнёра увидеть и услышать, как он ведёт себя в данной ситуации. Вы просите его *увидеть себя самого*, выполняющего это действие так, как если бы он *стоял напротив и наблюдал* за собой — как будто он смотрит кино. Такая инструкция вызывает ощущение диссоциации, разобщённости — у вашего партнёра появляется возможность, чувствуя себя вполне комфортабельно, видеть и слышать то, что вызвало бы у него неприятные ощущения, если бы он действительно находился в данной ситуации. Вы говорите: “Подайте мне сигнал «Да», как только сможете хорошо видеть и слышать происходящее с чувством уюта и безопасности, видеть и слышать именно ту часть своего поведения, которую хотели бы изменить”.

Получив сигнал “Да”, вы спрашиваете: “Знаете ли вы, какое именно новое поведение или реакцию вы хотели бы приобрести взамен существующих, как вы предпочли бы вести себя в данной ситуации?” Очень важно формулировать всё, что вы говорите, в виде вопросов, рассчитанных на сигнальную систему “Да-Нет”, так, чтобы вы всё время поддерживали отчётливую обратную связь со своим партнёром.

Если ваш партнёр уже знает, какую именно реакцию он предпочёл бы в данной ситуации, и подал вам сигнал “Да”, вы говорите:

“Хорошо. Теперь вы должны увидеть и услышать самого себя, осуществляющим эту новую реакцию в той ситуации, в которой чаще всего возникает ваша проблема. Подайте мне сигнал «Да», когда вы это сделаете”.

Затем вы спрашиваете: “Полностью ли вас удовлетворило наблюдение за самим собой, осуществляющим новую реакцию в данной ситуации, удовлетворены ли вы окончательно тем, как вы это делаете?” Если вы получаете сигнал “Нет”, то просите партнёра вернуться к предыдущему этапу процедуры и выбрать более приемлемое поведение.

Если вы получили сигнал “Да”, то продолжаете закрепление нового поведения и просите партнёра вновь ассоциировать с самим собой диссоциированное ранее поведение, отождествить самого себя с новым поведением. “Теперь я хочу, чтобы вы просмотрели ту же самую картину, но с такой точки зрения, как будто вы сами выполняете все действия. Вложите себя самого *внутрь* действия и переживания так, как если бы вы действительно вели себя подобным образом в данной ситуации”.

После того, как это будет сделано, спросите партнёра: “Удовлетворены ли вы по-прежнему своим поведением?” — и убедитесь в том, что вы получили отчётливую реакцию “Да”. Иногда бывает, что поведение выглядит просто замечательно со стороны, но изнутри вызывает неприятные ощущения. Если на ваш вопрос партнёр ответит “Нет”, вы должны возвратиться к первому этапу процедуры и попросить партнёра модифицировать, уточнить своё поведение до тех пор, пока он не удовлетворится переживаниями, в качестве лица, выполняющего это действие.

После того, как ваш партнёр окончательно выработает новый способ поведения, вам необходимо какое-либо свидетельство того, что новое поведение будет автоматически возникать в любой соответствующей ситуации в жизни вашего партнёра. Мы называем это подстройкой к дальнейшему поведению или перекрытием. Вы можете спросить: “Желает ли ваше подсознание взять на себя ответственность за осуществление нового способа поведения в действительности, в тех случаях, когда возникает контекст, ситуации, в которых обычно использовался прежний шаблон поведения?” Если хотите, вы можете действовать несколько активнее. Например, вы можете добавить к сказанному: “Теперь поднимите палец, означающий «Да» как только ваше подсознание обнаружит, что именно, в подробностях, вы видите, слышите и чувствуете в тех ситуациях, когда должно будет возникнуть новое поведение, пусть ваше подозна-

ние свяжет эти ощущения с этими ситуациями и обозначит ими контекст, в котором необходим новый способ поведения”. Таким образом вы выработаете контекстуальный ключ, символ, включающий новый шаблон поведения автоматически. Автоматичность реакций — одна из характеристик изменения состояний, которой всегда должен добиваться хорошо подготовленный гипнотизёр. Когда вы осуществляете такого рода изменения личности, сознание вашего партнёра не должно помнить ничего происходящего, не должно знать о новом способе поведения. Если сознание партнёра будет помнить о новом варианте поведения, он не сможет соответствующим образом “войти” в него, приспособиться к нему, информация не закрепится в подсознании достаточно надёжно. Разве можно рассчитывать на сознание? Сознание — наиболее ограниченная и ненадёжная часть личности человека.

С некоторыми пациентами не обязательно производить подстройку к дальнейшему поведению. У некоторых людей уже есть своя собственная надёжная техника подстройки будущего поведения, они могут это сделать сами. Другие люди неспособны самостоятельно успешно произвести перекрытие всех ситуаций, которые могли бы возникнуть в будущем, и вы должны сделать это сами, если работаете систематически и доводите своё дело до конца.

Если ваш партнёр не знает, какую новую реакцию он хотел бы осуществлять в проблематической для него ситуации, начинайте процесс постепенного отбора. Прежде всего вы говорите: “Обратитесь к своим жизненным впечатлениям, вспомните историю вашей личности. Использовали ли вы когда-нибудь, в другой ситуации, реакцию, которая могла бы превосходно заменить тот шаблон поведения, который вас не удовлетворяет в этой ситуации?” Если вы получаете ответ “Да”, попросите вашего партнёра заново пережить проблематическую ситуацию и инкорпорировать в неё найденную реакцию. При этом придерживайтесь той последовательности действий, которую я только что описал.

Если будет по-прежнему ответ “Нет”, попросите партнёра продолжить поиск удачной модели поведения, используя при этом процесс, который мы называем “обращённой заменой обозначений”. Вы говорите: “Знаете ли вы кого-нибудь, чьё поведение в такого рода ситуациях кажется вам весьма успешным и желательным, изящным и эффективным настолько, что вам самим хотелось бы уметь вести себя подобным образом?” Кроме того, вы можете сказать: “Я знаю, уже одно то обстоятельство, что вы удовлетворены своим прежним способом поведения, говорит о том, что существует какой-то

известный вам образец поведения в подобных ситуациях, какая-то реакция, которой вы хотели бы научиться”. “Представьте себе некую известную вам личность — кого-нибудь, кем вы восхищаетесь, кого вы уважаете — личность, которую вы считаете гораздо более целевой, которая, по вашему мнению, гораздо успешнее реагирует в такого рода ситуациях”. Модель поведения, которую выберет ваш партнёр, может быть “реальной” или “фиктивной”. Фиктивный характер, почерпнутый из кино или из книг, может стать настолько же реальным внутренним представлением о возможном способе реагирования, как и действительные воспоминания о поведении окружающих, хранящиеся в человеческой памяти, и может служить превосходной моделью поведения.

После того, как ваш партнёр выберет такую модель поведения, проведите его снова через описанную последовательность трёхэтапной инкорпорации новой модели в поведенческий репертуар вашего партнёра. Сперва вы просите его увидеть и услышать, как осуществляется в данной ситуации та модель поведения, которую он выбрал в качестве нового варианта. Вы можете попросить партнёра поднять палец, означающий “Да”, для того, чтобы вы могли знать, когда он закончит этот первый этап процедуры. Затем вы протягиваете руку, мягко и осторожно опускаете сигнальный палец партнёра и говорите: “Хорошо. Теперь, увидев и услышав поведение этого другого человека в данной ситуации, убедились ли вы в том, что действительно хотели бы научиться реагировать именно таким образом? Если вы получаете сигнал “Нет”, то возвращаетесь к прежнему этапу процедуры и просите партнёра найти другую модель поведения или увидеть ту же самую модель поведения в действии, но уже несколько иначе; получив сигнал “Да”, вы можете переходить к следующему этапу.

На втором этапе процедуры вы говорите: “А теперь поместите свой собственный образ в тот же самый кинофильм, замените актёра сами, и его голос замените своим. Просмотрите и прослушайте всю ситуацию опять, и поднимите палец, означающий «Да», когда вы это сделаете”. Теперь ваш партнёр видит и слышит самого себя, выполняющего, те же действия, но всё ещё диссоциирован со своим образом кинестетически.

Когда партнёр закончит этот этап, спросите его: “Теперь, увидев и услышав самого себя, выполняющего эти действия, хотите ли вы по-прежнему обучиться этой модели поведения?” “Считаете ли вы по-прежнему, что такое поведение — как раз то, что вам нужно?” Если вы получите сигнал “Нет”, возвращайтесь к предыдущему эта-

пу этой процедуры и просите партнёра модифицировать эту модель поведения до тех пор, пока она не покажется ему удовлетворительной — при этом, возможно, потребуются небольшие изменения, но может быть и так, что придётся снова вернуться к поиску новой модели поведения.

Если вы получили сигнал “Да”, попросите партнёра войти в свой образ и пережить ситуацию в третий раз, представить себе, что он действительно находится в этом месте и в этом времени, действительно ощущает всё происходящее, и реагирует в точном соответствии с новой моделью поведения. Когда партнёр это делает, спросите его: “Продолжает ли вас удовлетворять эта модель поведения?” Если последует ответ “Нет”, возвращайтесь к предыдущему этапу и модифицируйте модель поведения. Если вы получили отчётливую реакцию “Да”, это означает, что новое поведение успешно прошло испытание и признано удовлетворительным.

Такой способ достигнуть изменения личности — один из важнейших и изящнейших методов утилизации, так как желаемое изменение поведения диссоциировано, разобщено с пациентом до тех пор, пока он не сочтёт его действительно приемлемым. И только после этого он инкорпорирует новую модель поведения.

После этого вы производите подстройку к будущему поведению описанным ранее способом. Вы можете попросить партнёра, его подсознание, подать вам сигнал “Да”, как только подсознание определит, какой внешний возбудитель, “ключ”, будет использоваться как автоматический включатель нового шаблона поведения.

В заключение вы можете дать партнёру несколько указаний общего характера для того, чтобы выработать амнезию. Один из способов следующий: “Очень важно помнить, что вы должны забыть те вещи, о которых вам не нужно помнить”. В результате всей этой процедуры вы получаете изменение поведения. Вас не должно беспокоить, понимает ли ваш пациент это сознательно или нет. Вы можете дать указание, в результате которого пациент будет помнить происшедшее лишь настолько, насколько его подсознание сочтёт это полезным, насколько оно позволит сознанию знать об этом. Если подсознание пациента сочтёт нужным ничего не сообщать сознанию, потребуйте по крайней мере, чтобы пациент испытал тёплое, слегка волнующее ощущение, выходя из состояния транса, в знак того, что произошло нечто полезное, чтобы он заранее предчувствовал, что произойдёт нечто неожиданное и радостное, когда возникнет проблематическая ситуация, и он начнёт вести себя по-новому.

Мужчина: Что вы делаете в том случае, если получаете реакцию “Нет” в ответ на ваш вопрос “Знает ли ваше подсознание о том, каков «ключ», возбуждающий новый шаблон поведения?”

Вы можете сказать так: “Теперь я хотел бы, чтобы ваше подсознание снова пересмотрело те определённые ситуации, которые вы увидели и услышали, те ситуации, в которых вас не удовлетворяет ваше поведение. Я хотел бы, чтобы вы снова в подробностях восстановили этот контекст, представили себе тех же людей, ту же обстановку, и увидели и услышали, что именно происходит непосредственно *в начале* этого переживания, и выбрали из происходящего то, что может послужить «ключом», возбуждающим, включающим новый шаблон поведения”.

Я думаю, что наступило время перейти к делу. Разделитесь на пары и проделайте всё это, воспользовавшись той общей схемой, которую я описал. Позвольте заверить вас, что если вы встретитесь с определёнными трудностями, осваивая этот материал, это будет для вас только полезно. Я прошу вас использовать полностью все приёмы создания нового поведения и формулировать по возможности краткие инструкции. Если вы уже способны делать такие вещи изящно и легко, то зря потратили деньги и время, явившись на наш семинар. Так что я буду рад, если вы почувствуете некоторую свободу и отважитесь на собственные эксперименты, но придерживайтесь, пожалуйста, рамок той задачи, которую я перед вами поставил. Хочу напомнить, что методы гипноза, которые мы вам преподаём, только расширят ваш собственный репертуар, внесут в него большее разнообразие и позволят вам более эффективно поддерживать коммуникацию с вашими клиентами. Лёгкость и изящность применения этих методов придут сами собой после некоторой практики — как это уже произошло с другими методами, которые вы научились использовать.

### **Основные этапы процедуры создания нового поведения**

- (1) Выберите ситуацию, в которой желательно новое поведение.
- (2) Выберите модель нового поведения.
- (3) Просмотрите и прослушайте модель нового поведения извне, со стороны.
- (4) Совместите ваш образ и голос с моделью нового поведения.
- (5) Заново прочувствуйте ситуацию кинестетически, в деталях переживая все движения, позы и осязательные ощущения.
- (6) Подстройка к будущему поведению: Какой внешний возбу-

дитель, “ключ”, будет автоматически приводить в действие новый шаблон поведения?

---

Только что применённая вами техника наведения предназначена прямо и непосредственно изменять поведение пациента. Как я заметил, единственная трудность, с которой столкнулись многие из вас, была связана с проблемой “побочного эффекта”, “вторичного выигрыша”. В качестве примера приведу проблему, над которой работала Нора.

Нору интересовало обучение новым вариантам поведения, заменяющим привычку к курению. Курение — очень распространённая проблема, дающая большинству курильщиков целый ряд различных вторичных выигрышей. Иначе говоря, существуют определённые выгоды, которые Нора получает от курения — для всякого курильщика его привычка имеет предназначение, положительную функцию. Ей действительно лучше оттого, что она курит — это даёт ей такие переживания и такие способности, которых у неё не было бы, если бы она бросила курить. Но она хочет избавиться от того, что, как она знает, вредно с физиологической точки зрения. Трудность здесь заключается в том, что если она бросит курить, не приобретя ничего взамен, ей станут недоступны некоторые важные для неё состояния сознания и способности.

Я хорошо знаю, что если мы, с помощью гипноза, заставим Нору бросить курить, но не дадим ей ничего взамен, её подсознание, достаточно гибкое для этого, через несколько месяцев заставит её закурить снова. Можно сделать следующий общий вывод относительно функционирования её психики: что для Норы важнее курить — не взирая на все вредные физиологические последствия — и сохранять доступ к некоторым способностям, чем бросить курить, и потерять доступ к таким способностям. Любые трудности, связанные с проблемой вторичного выигрыша, можно легко преодолеть в ходе переработки. Процедура создания нового поведения предназначена только для простого изменения поведения. Если имеет место проблема вторичного выигрыша, используйте процедуру переработки.

Создание нового поведения и переработка могут быть объединены в одну, весьма плодотворную процедуру. Если на этапе “создания новых вариантов поведения” ваш партнёр, по вашему мнению, не может создать альтернативное поведение достаточно быстро, вы можете сказать что-нибудь в следующем роде: “И тем вре-

менем, пока вы продолжаете работать, разрабатывая и учитывая различные альтернативы... я хотел бы напомнить вам... о некоторых дополнительных способностях... методы отыскания новых моделей поведения могут быть несколько иными, и я прошу вас это учесть... Может быть, вы отыщете в своей памяти другое время и другое место... такой момент вашей жизни, когда у вас были альтернативные варианты поведения, более успешно... защищавшие вас и более соответствовавшие вашим желаниям и нуждам... чем поведение «X»...

Если в вашей жизни были такие моменты, вы можете их учесть, как возможные варианты поведения... Кроме того... вы можете очень быстро... перебрать с помощью зрения... и слуха... всех людей, которых вы действительно уважаете, которыми вы восхищаетесь... чьё поведение кажется вам возможным вариантом... гораздо более эффективным, чем поведение «X»... и в то же время позволяющим вам сохранить те переживания, которые вы цените в себе... Оцените каждый из этих вариантов... позволяя той области подсознания, которая ответственна за действие «X»... определить для вас, какие из этих вариантов, если они есть, более эффективны, чем поведение «X»... И конечно, когда ваше подсознание определит... что оно нашло три способа вести себя, достигающих той же цели, которой достигает действие «X»... но ещё более эффективно, чем действие «X»... вы подадите сигнал «Да», и это разбудит вас... тогда, когда вы этого захотите”.

Гипнотические процедуры, которые мы вам преподаём, не обязательно использовать каждую в отдельности. Когда у вас будет достаточный опыт и вы научитесь эффективно использовать каждую из них, начинайте комбинировать их, варьировать их так, чтобы сделать процесс обучения более интересным для вас.

Мужчина: Случается ли когда-нибудь так, что вы получаете отчётливую реакцию “Да”, а новое поведение не возникает?

Нет. Если я получил подтверждающую реакцию, означающую, что изменение произошло, новое поведение возникнет. Иногда бывает так, что пациент придерживается нового стереотипа поведения в течение трёх–четырёх месяцев, а затем возвращается к старому шаблону. Для меня такое событие — только доказательство, что я действительно являюсь настоящим мастером в искусстве изменения личности, что данный пациент действительно является легко реагирующей и способной к глубоким изменениям личностью, *а также*, что в одном из контекстов жизни этого пациента — на работе, в семейных взаимоотношениях или в чём-нибудь ещё — возникло та-

кое изменение, при котором старый шаблон поведения стал более приемлемым для этого пациента, чем обнаруженный нами новый вариант. После этого моя задача состоит в том, чтобы найти новые альтернативные варианты поведения, более соответствующие новому контексту.

Ларри: Я слышал, что вы можете даже перенести пациента в его будущее и узнать у него, какое поведение ему будет нравиться впоследствии.

Вы говорите о псевдоориентации во времени. Эта процедура заключается в том, что вы вводите пациента в состояние транса, ориентируете его в будущее и утверждаете, что он уже решил свою проблему, когда впервые пришёл к вам на приём. Затем вы просите пациента отчитаться в подробностях, как именно он решил стоявшую перед ним проблему, и что из ваших действий оказалось для него действительно полезным. Мы действительно используем такой метод, для того, чтобы разрабатывать новые техники наведения, которые можно было бы затем применять в отношении других клиентов.

Существует множество различных способов псевдоориентации во времени. “Это один из моих любимых методов, но он ещё мало исследован. Если выполнить процедуру, которую я только что описал, можно получить существенные введения о том, как осуществлять полезные изменения личности. Я дал вам только сухую схему этого процесса. Такие варианты, как псевдо-ориентация во времени, требуют от гипнотизёра большего искусства. Я обучаю вас тому, что считаю самыми существенными сведениями. Я даю вам приправы к тому, что вы изготавливаете у себя в рабочем кабинете, приправы, которые позволят вам со временем добиться совершенства; я рекомендую вам поначалу сдерживать себя и следовать в точности общей схеме той или иной гипнотической процедуры до тех пор, пока это не станет получаться у вас автоматически, а потом уже начинать экспериментировать. Основная схема процедуры указывает, как добиться желаемого результата. Когда это у вас будет получаться, принимайтесь создавать собственные варианты.

Я считаю, что вы все справились с заданием очень хорошо. Есть у кого-нибудь какие-либо замечания или вопросы, на которые я мог бы ответить, связанные с процедурой создания нового поведения?

Бет: Китти выполняла со мной это упражнение, и я старалась сделать то, над чем работала уже шесть или семь лет, применяя всевозможные методы психотерапии — и методы Райха, и гештальт-терапию, и всё, что только могла узнать. Я вытеснила из своей па-

мяти одно событие, случившееся очень давно, в детстве, и никак не могла снять этот запрет. Не знаю как, но, используя технику создания нового поведения с помощью Китти — а она это делала впервые — я внезапно вспомнила всё, что хотела. Я не знаю, как это выразить. Просто это произошло. И при этом я почувствовала такое объединение с собой, признание и прощение, какого никогда раньше не способна была пережить. И я потратила так много времени, пытаясь добиться этого самыми различными методами! Я хочу поблагодарить вас.

Это благодарственная характеристика, а не вопрос. Но, поскольку я просил вас высказывать свои замечания, назовём это замечанием. Спасибо.

### **Идентификация (отождествление) в состоянии глубокого транса**

Использование изящной техники создания нового поведения основывается на явлении, которое мы называем “обращённой заменой обозначений” — пациент “вживается” в роль другого человека или просто “вживается” в новую роль. Если человек осуществляет полную, окончательную замену обозначений, это называется “отождествлением в состоянии глубокого транса” и представляет собой одно из ярчайших гипнотических явлений. Отождествление в состоянии глубокого транса представляет собой такое состояние сознания, при котором человек идентифицируется с личностью другого человека. Причём это отождествление настолько полно и точно, что человек, находящийся в таком состоянии, не подозревает о происходящем. Конечно, могут быть различные степени идентификации. Но возможно настолько точное подражание словесным и несловесным навыкам поведения другой личности, что человек автоматически повторяет все эти навыки, несмотря на то, что его сознание не имеет никакого представления о них. Профессионалы высокого класса, такие как Милтон Эриксон, применяли главным образом процесс идентификации для того, чтобы быстро обучить нас добиваться тех же результатов, каких добивались они.

Для того, чтобы помочь пациенту осуществить отождествление в состоянии глубокого транса, необходимо применить несколько обязательных процедур. Прежде всего вы должны устранить идентификацию вашего пациента с его собственной личностью. Необходимо предусмотреть множество предварительных указаний, обеспечивающих глубочайшую амнезию: пациент должен полностью забыть

о том, кто он есть на самом деле. Затем делаются предварительные указания, обеспечивающие способность пациента приступить к созданию нового поведения по образцу какой-либо другой, известной пациенту личности. Иначе говоря, если пациент, находящийся в состоянии глубокого трансa, отождествляется, например, с личностью Мелвина Шварца, это означает, что всё его поведение, во всех деталях, должно быть создано по образцу словесного и несловесного поведения Мелвина Шварца. Вы должны сформулировать такие инструкции, чтобы подсознание пациента просмотрело все переживания, связанные с новой моделью поведения. К таким переживаниям относятся — интонации голоса, выражение лица, позы, манера двигаться, а также типичные способы реагирования.

Существует много различных способов добиться отождествления в состоянии глубокого трансa. Позвольте предложить вам один из таких способов. Я предпочитаю начинать этот процесс с полной возрастной регрессии, позволяющей пациенту устранить всякое отождествление с собственной личностью. Этот процесс сам по себе уже достаточно сложен; чтобы добиться отождествления в состоянии глубокого трансa, приходится затрачивать массу усилий.

Итак, как бы вы приступили к осуществлению возрастной регрессии? Какого рода переживания могли бы привести пациента к возрастной регрессии? В данном случае я имею в виду универсальные переживания, переживания всеобъемлющего характера. Какого рода универсальные переживания могли бы помочь пациенту осуществить возрастную регрессию?

Женщина: Первые попытки научиться ходить.

Мужчина: Детские воспоминания.

Нет. Я постараюсь заново сформулировать вопрос. Вы имеете в виду те вещи, с помощью которых вы сами привыкли осуществлять возрастную регрессию, но не те вещи, которые являются общими для всех людей, когда они вспоминают своё детство. Позвольте мне привести один пример. Одна из вещей, с помощью которых большинство американцев осуществляют возрастную регрессию — альбомы с ежегодными комплектами фотографий, которые раздают в школах и колледжах. Они открывают эти альбомы именно для того, чтобы осуществлять временную возрастную регрессию. Ещё один пример распространённой техники возрастной регрессии — ежегодные встречи выпускников одного колледжа. Какие ещё явления относятся к той же категории?

Женщина: Альбомы с семейными фотографиями.

Мужчина: Коллекции памятных сувениров.

Совершенно верно. Что ещё?

Мужчина: Духи.

Духи — один из распространённых способов, но всё же нельзя назвать его всеобщим.

Женщина: Музыка времён детства. Да, теперь для этого используют ручные часы, наигрывающие тихие мелодии.

Мужчина: Старые вещи.

Что ещё делают люди, чтобы регрессировать? Они возвращаются в родной город, или заходят к своим бывшим соседям. Нас интересуют такие действия, которые характерны для большинства людей. Когда я приступаю к гипнотической процедуре, мне необходимо описать такое переживание, которое обязательно вызовет нужную мне реакцию — в данном случае возрастную регрессию, — поэтому я должен использовать универсальные переживания, свойственные большинству людей.

Вот один из способов осуществления возрастной регрессии: вы наводите состояние транса и просите пациента представить себе, что он разглядывает семейный альбом; “В этом альбоме хранятся фотографии, иллюстрирующие всю вашу жизнь, — сейчас вы открываете ту страницу, где находятся ваши нынешние фотографии — вы изображены таким, как вы есть в настоящее время, в самых различных ситуациях. Но если вы перевернёте одну страницу назад, вы увидите себя в точности таким, каким были годом раньше, и возвращаетесь в это время... чувствуя себя так, как чувствовали себя тогда... и зная только то, что вы знали тогда, и ничего больше... совершенно искренне, только это... И так вы переворачиваете назад ещё одну страницу... вашей жизни... страницу времени... возвращаясь полностью и окончательно ещё на год раньше... и ещё на год... до тех пор, пока вы полностью не возвратитесь в шестилетний возраст... искренне и добросовестно зная *только* то, что вы знали тогда, только это... и когда это произойдёт, и вы будете готовы продолжать этот процесс... ваша рука начнёт медленно подниматься... совершенно произвольно... чтобы я мог знать... что вам действительно уже только шесть лет”.

Я применяю такого рода технику во всех случаях, добиваясь любого результата. В состоянии транса не происходит таких явлений, которые так или иначе не происходят в обыденной жизни людей. Возрастной регрессией занимаются не только гипнотизёры. Люди этим занимаются сами. Они открывают коробочку, в которой хранятся сувениры, детские вещи; они вынимают по отдельности каждую вещь и возвращаются в тот возраст, с которым эта

вещь ассоциируется. Они обнаруживают, что коробочка с сувенирами — настоящая машина времени. “Вы можете чуть-чуть приоткрыть крышку коробки, и заметите что-нибудь, напоминающее детство, приоткройте ещё чуть-чуть, и вы уже видите *дверь*... проход, открывающийся перед вами в этой коробке... и вы начинаете медленно входить в коробку времени... и, переступая через порог, вы испытываете странные ощущения смущения и растерянности. Войдя, вы осматриваетесь крутом и замечаете окружающие вас большие вещи, а вы сами становитесь очень маленьким... и в каждой из этих вещей тоже есть дверь... И вы *знаете*, хотя ещё немного побаиваетесь, что если вы войдёте в одну из этих дверей, в любую из них... вы окажетесь в том *возрасте*... когда эта вещь впервые возникла в вашей жизни...”

Видите ли, всё что я говорю, конечно, совершеннейшая бессмыслица. Однако, я обрисовываю такой контекст, в котором людям кажется вполне возможным и логичным переживать альтернативные реальности. Разумеется, при этом необходимо поддерживать обратную связь для того, чтобы установить, продолжает пациент реагировать или нет. Для того, чтобы узнать, регрессировала ли в действительности личность пациента, следует использовать обычные поведенческие “ключи”.

Добившись возрастной регрессии, вы уже можете сделать что-нибудь ещё. Например, напротив вас сидит пациент в шестилетнем возрасте. Что делают шестилетние дети для того, чтобы изобразить кого-нибудь другого?

Мужчина: Они играют в переодевания, в маскарад.

Точно. Они забираются на чердак и играют в переодевания: они “притворяются”. Так что вы предлагаете пациенту надеть на себя новую одежду, причём он не должен знать, чья это одежда, вы этого не определяете: “Смотри, какой забавный костюмчик. Это не мамино платье. И не папин костюм. Это не матросский костюмчик. Я даже не знаю, чей это костюмчик. Невозможно догадаться... но внезапно, подсознательно... ты начинаешь забывать, что ты ребёнок... и начинаешь становиться человеком, которого ты не знал, когда тебе было шесть лет... но твоё подсознание помнит, кто это... оно может *перенять интонацию голоса этого человека*... реакции этого человека... движения *только* этого человека... и поведение *только* этого человека так, что вы уже через десять минут, сидя здесь... подсознательно выработаете в себе... личность, основанную только на том, что вы знаете... о его поведении и образе жизни этого человека... так, что уже через десять минут ваши глаза внезапно

широко откроются... и вы будете вести себя именно так, как ведёт себя этот человек, *полностью, во всех возможных подробностях станете этим человеком*".

Я надеюсь, вы поняли, почувствовали, как делаются такие вещи? Как видите, мы можем предложить вам много специфических методов гипнотического наведения и использования состояния транса, позволяющих добиться самых различных результатов. Но вместо того, чтобы давать вам отдельные навыки, мы хотим передать вам идею, способ мыслить, который, как мы убеждены, позволяет использовать гипноз и добиваться *любых результатов*. Приступая к каждой отдельной гипнотической процедуре, я заранее представляю себе самый естественный и по возможности самый простой способ действий. Если намеченного результата нельзя достичь с помощью возрастной регрессии и отождествления в состоянии глубокого транса, можно прибегнуть к переработке.

Мужчина: Существует ли варианты процесса отождествления в глубоком трансе, позволяющие делать это с различной скоростью? И не должны ли сами клиенты быть достаточно гибкими, заранее, чтобы успешно отождествляться в трансе?

Конечно. Как правило, я не приступаю к процедуре отождествления в состоянии глубокого транса до тех пор, пока не убеждаюсь, что мой пациент обладает достаточно гибкой и яркой личностью. Я не приступаю к отождествлению, пока пациент не научится быстро реагировать на мои действия. Прежде чем приступить к идентификации в глубоком трансе, я испытываю пациента, возбуждая много других явлений, характерных для состояния транса, пробую другие методы. Мне кажется, глупо стремиться осуществить идентификацию в пациенте, который ещё не знает, как достигать состояния амнезии, как добиться возникновения негативных и позитивных галлюцинаций — это минимальные необходимые требования. Так что я сначала делаю много других вещей.

Если бы я был учителем в начальной школе, отождествление в состоянии глубокого транса было бы одним из предметов, которые следовало бы преподавать детям. Я бы использовал видеоленты с изображением Альберта Эйнштейна, Ирвинга Берлина и других выдающихся гениев нашей культуры. Я использовал бы такие видеоленты для различных целей: я говорил бы с детьми, и они сами обсуждали бы между собой главным образом то, чем именно замечательны эти люди, и в какой области дети хотели бы достичь таких же результатов. А затем я использовал бы образцы поведения таких замечательных людей как основу, которая позволит детям

отождествиться с этими людьми и развить в себе их способности и возможности.

Мужчина: Мне кажется, что такое явление в других терминах называется одержимостью духом.

Да. Насколько я знаю, все человеческие переживания типа “одержимости злым духом” есть не что иное, как отождествление в состоянии глубокого транса. Я знаю одного человека, который приобрёл широкую известность сеансами лечения множественного раздвоения личности. Среди его клиентов всегда около двадцати членов парламента. Он добрый католик, и само собой, многие его клиенты одержимы бесом. Он изгоняет бесов на вертолётной площадке около госпитала. За ним укрепились национальная слава настоящего психотерапевта, а меня между тем считают колдуном!

Я решил полюбопытствовать, что это за множественные раздвоения личности и пришёл на один из его сеансов. Он познакомил меня с одной из своих пациенток — она была в изменённом состоянии — и продемонстрировал мне четыре или пять её личностей, а также беса, которым она одержима. Берусь утверждать, что я способен проделать это с каждым. Действительно, метод, с помощью которого он демонстрировал мне всё это, переходя от одной личности пациентки к другой, представляет собой в точности способ наведения, который я применяю в качестве гипнотизёра, в тех же самых целях.

Женщина сидела в кресле и рассказывала о том, как много событий в своей жизни она вытеснила из памяти — типичный случай амнезии. Больше ни с кем таких вещей не случается, что ли? Но этот ниспровергатель психиатрии утверждает, что если в вашей жизни был период, которого вы не можете вспомнить, значит у вас множественное раздвоение личности! Он даёт имя тому периоду, который вы вытеснили из памяти. По мнению этого психиатра, та часть жизни, которую вы не можете вспомнить, не принадлежит вам, это уже другая личность. Он называет её каким-либо именем, например, “Фред”. Полностью игнорируя ваше поведение, он неожиданно бьёт вас по голове и кричит: “Фред! Фред! Выходи! Выходи!” Если вы говорите ему: “Что вы хотите этим сказать — Фред, выходи?”, он игнорирует ваши слова и продолжает до тех пор, пока не возникнет внезапно какая-нибудь другая личность. Прекрасный способ добиться множественного раздвоения личности. Я уверен, что присутствовавшие там члены парламента подвергались длительной обработке со стороны своих родителей и таких вот доброжелателей-психотерапевтов, это у них не от рождения.

Мужчина: Когда вы осуществляете идентификацию в состоянии глубокого транса, вы не можете стремиться к тому, чтобы пациент стал другой личностью, но при этом остался в шестилетнем возрасте. Что вы делаете для того, чтобы он снова стал взрослым?

Вы сказали, что пациент стал другой личностью. Но дети не желают становиться другими шестилетними детьми. Они хотят стать кем-нибудь, кого они знают, и быть того же возраста, как этот человек. Вы можете говорить детям всё, что угодно, и они будут слушаться вас, если вы придадите своим словам достаточную значительность. Если ваш пациент уже регрессировал в детское состояние, вы говорите: “Итак, пока ты играешь и весело проводишь время, твоё подсознание начинает учиться...” Здесь вы даёте пациенту непосредственные указания: “Выберите из всего, что знает ваше подсознание об этом человеке — как он выглядит, как он говорит, как он двигается, как он реагирует, — и соедините всё это в одно целое так, чтобы через пятнадцать минут вы самопроизвольно, в одну секунду, во всех деталях стали этим взрослым человеком”.

Хочу вас предостеречь. Идентификация в состоянии глубокого транса — чрезвычайно сложный и трудный процесс. Его можно использовать в качестве техники обучения, но существуют и гораздо более простые и лёгкие способы, позволяющие достичь большинства желательных для вас результатов. Большинство изменений личности возможно осуществить в процессе создания нового поведения или с помощью какой-нибудь другой техники — это настолько же эффективно, и *гораздо* легче.

### Контролирование боли

Боль — замечательная вещь, полезнейшая вещь в нужный момент времени, но потом она теряет своё значение и становится бесполезной. Это правило приложимо и к множеству других явлений. Небольшое выделение адреналина в случае опасности может быть очень полезно, но слишком обильное выделение адреналина, не соответствующее возникшей проблеме, может привести к недееспособности. Если произошло что-то простое, требующее усиленного напряжения — например, если нужно поднять перевернувшуюся машину — большое количество адреналина вовсе не помешает. Но если задача требует точной координации движений — например, если нужно подвести часы или вставить ключ в замочную скважину, обильное выделение адреналина производит *разрушительное* действие.

Для того, чтобы справиться с болью, я предусматриваю такой

контекст, в котором естественной реакцией будет *отсутствие* болезненных ощущений. *Таков всеобъемлющий принцип гипноза: следует создать контекст, в котором желательная для гипнотизёра реакция будет естественной реакцией для пациента.*

На этот счёт есть классический рассказ Эриксона о контроле боли. К нему направили женщину, умиравшую от рака. Эриксон находился в больнице, поэтому женщину положили на каталку и привезли к нему в кабинет. Пациентка посмотрела на Эриксона и сказала: “Это самая нелепая вещь в моей жизни — я не понимаю, что со мной делают? Доктор направил меня к вам и сказал, что вы сможете что-нибудь сделать с моей болью. Таблетки мне не помогают. Операция мне не помогла. Как же вам удастся справиться с моей болью с помощью слов?”

Эриксон поглядел на неё, катаясь взад и вперёд на своём кресле с колёсами, и подстроился к её ожиданиям следующим образом: “Вас привезли сюда, потому что ваш доктор сказал, чтобы вас сюда привезли, и вы не понимаете, как могут *слова* помочь вам контролировать свою боль. *Таблетки* совершенно не облегчили ваших страданий. *Операция* совершенно не помогла вам. И вы думаете, что это самая нелепая случайность в вашей жизни — то, что вас привезли сюда. Хорошо, позвольте мне задать вам один вопрос. Если эта дверь сейчас внезапно распахнётся... и вы взглянете туда, и увидите чудовищного тигра... свирепо облизывающегося... и уставившегося *только на вас...* как вы думаете, вы будете ощущать сильную боль?”

Таким образом, Эриксон предусмотрел контекст, в котором никакой человек не станет думать о своей боли. Боль просто перестанет существовать, если вас вот-вот сожрёт тигр. Переживание, при котором исчезает всякая боль, может быть использовано в качестве якоря и продлено как особое изменённое состояние. Эриксон сказал: “Позже доктора никак не могли понять, что всё это значит — эта женщина говорила им, что у неё под кроватью лежит тигр, и она слышит, как он там рычит”.

Существует огромное множество различных способов обеспечить контролирование боли. Если речь идёт о физиологической боли, вы должны придумать нечто такое, что отвлечёт внимание пациента и заставит его не замечать боли. Пойдите к дантисту и попросите его посверлить ваш больной зуб. Когда он заденет нерв, сигнал о физиологической боли пройдёт по вашим нервам в мозг, и ваш мозг скажет: “Ай-Ай!” Такое бывает. Но существуют люди, которые идут к дантисту, не прибегают к новокаину и всё равно ничего не чувствуют. Они ничего не знают о гипнозе. Но любой дантист подтвердит

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

Какие люди способны на это? — Только те, у которых кинестетические переживания полностью вытеснены из сознания. Эти люди не испытывают *никаких* физиологических ощущений, поэтому они не чувствуют и боли. На них может подействовать только одно средство — нужно положить их руку на горячую плиту. Когда рука поджарится до самого локтя, может быть, они заметят происходящее. Такие люди проявляют тенденцию обдирать себе колени и наталкиваться на всяческие предметы, потому что их сознание не воспринимает кинестетических переживаний, и они не научились быть осторожными. В качестве особой стратегии контролирования боли вы можете сделать человека таким, ввести его в подобное состояние.

Вы постоянно должны задавать себе такие вопросы : Чего именно я хочу?” и “Как сделать, чтобы это произошло естественным путём, само собой?” Существуют определённые контексты, в которых человек сохраняет ориентацию и наблюдательность и чувствует всё, кроме боли. У вас когда-нибудь болела рука? Случалось ли вам так порезать палец, чтобы он действительно здорово разболелся? И в то время, пока ваш палец буквально пульсировал от боли, случалось ли вам, по какой-либо причине, забыть о своем пальце? В каком контексте это происходило?

Мужчина: Когда я был в опасности.

Именно. Опасность — это классический пример. Но для большинства людей для этого не нужно даже опасности. Единственное, что им нужно, — это отвлечься чем-нибудь. Количество внимания, на которое способно человеческое сознание, весьма ограничено. Есть правило, по которому все люди способны обращать внимание максимум  $7 \pm 2$  единицы информации. Если вы хотите, чтобы человек отвлекся, займите все девять информационных каналов. Займите его чём-нибудь ещё — чем угодно.

Однажды я работал с женщиной, страдавшим от жестокой боли. С ним произошло какое-то несчастье, в результате которого возникла внутренняя травма. Я не вникал в медицинские подробности, но в этом случае была какая-то физическая причина, вследствие которой этот мужчина вынужден был переносить боль. Он пришёл ко мне и попросил применить гипноз, Я ответил, что не знаю, смогу ли я помочь ему справиться с болью. Я применил гипнотическую

процедуру, которая прекрасно действовала, но только на людей развитых, с большим жизненным опытом, образованных и при этом достаточно откровенных и прямодушных. Я не знал заранее, каков этот пациент.

Я сказал ему: «Видите ли, самые развитые и образованные люди отличаются тем, что способны воспринимать одни и те же вещи с различных точек зрения». Между прочим, если верить Жану Пиаже, это действительно так. Итак, я изложил этому человеку теорию Пиаже и проверил уровень образованности, его умственные способности.

Согласно теории Пиаже, быть образованным, разумным человеком значит уметь объяснить, как будут выглядеть одни и те же вещи с различных точек зрения, в разных контекстах. Если я хочу проверить умственные способности ребёнка, я могу взять, например, кусочек дерева и напёрсток. Я попрошу ребёнка подойти, покажу ему напёрсток, а потом положу кусочек дерева так, чтобы ребёнок не видел за ним напёрстка. Потом я спрошу: «Есть что-нибудь за деревянным кубиком?» Если ребёнок скажет «Нет», значит это не очень-то «развитый» ребёнок, «Развитый» ребёнок может представить себе спрятанный напёрсток, кроме того, он может увидеть и напёрсток, и деревянный кубик так, как если бы он смотрел на них с другой стороны. Проверяющий спрашивает буквально следующее: «Как бы это выглядело, если бы вы посмотрели на это с другой стороны?» Чем лучше вы можете представить себе вещи с различных точек зрения, тем вы более «развитый» и образованный человек. Одним из следствий такого способа представлять себе вещи является то, что вы диссоциируете, разобщаете себя и свои ощущения. На этом основаны некоторые современные методы обучения детей и развития их способностей. Детей учат развиваться и уметь диссоциировать себя и свои ощущения, потому что именно этот процесс приводит к тому, что называется «способностями».

Я попросил своего пациента пойти домой и попрактиковаться, потому что на следующей неделе я хочу подробно испытать его и выяснить, является ли он развитым и образованным человеком. Ему нужно было сделать следующее: увидеть себя лежащим на кровати — сначала представить себе, что он смотрит из одного угла комнаты, потом из другого, а затем из *любой точки* между этими углами. Я сказал ему, что на следующей неделе я выберу какую-либо случайную точку зрения и попрошу его описать в подробностях всё, что он увидит. Я сказал ему, что измерю разницу между

действительным углом зрения и тем углом зрения, под которым он будет представлять себе происходящее, и вычислю степень его образованности.

Он ушёл домой и, когда он пришёл на следующей неделе, он справился со своей задачей. Он работал над ней терпеливо и методически. При этом им двигали самые серьёзные побуждения: он хотел, чтобы я его вылечил, и надеялся, что я смогу помочь ему. И когда он пришёл, то сказал мне: “Вы знаете, произошла странная вещь — всю эту неделю я чувствовал, что боль как будто уменьшилась”. Дать кому-нибудь подходящее задание — ещё один способ контролирования боли.

Есть и другие, весьма причудливые методы. Погрузив пациента в состояние транса, вы можете делать всё, что угодно, лишь бы в ваших выражениях предполагалось, что боль исчезнет. Как-то раз я сказал одному из своих пациентов: “Я хочу говорить с вашим Мозгом. Как только Мозг будет готов говорить со мной, и ни одна часть сознания не будет знать о том, что происходит, пусть рот откроется и скажет: “Есть”. Пациент сидел минут двадцать, а потом сказал: “Есссть”. Я сказал: “Прекрасно, Мозг, но ты заблуждаешься: боль — очень ценная вещь. Она позволяет тебе узнать, когда именно следует обратить внимание на то, что происходит. Ты уже обратил внимание настолько, насколько это было возможно, на случай, причинивший эту боль. И для того, чтобы ты мог обратить внимание на другие вещи, которыми тоже следует заняться, наступило время отключить эту боль”. Он сказал: “Есссть!” Я закончил: “Отключи теперь эту боль, и пусть она возвращается только тогда, когда в этом возникнет необходимость — и не раньше”. Как видите, у меня не было ни малейшей идеи относительно того, что всё это значит, но это звучало так логично, причём всё время предполагалось, что мозг способен сделать то, о чём я его прошу. После этого внушения боль больше никогда не возникала.

### **Амнезия**

Я хочу сделать замечание по поводу одного из практических заданий. Один из вас применил метод, с помощью которого можно осуществить амнезию. Выполняя упражнение, он ввёл женщину в состояние транса, а когда она вышла из транса, посмотрел на неё и сказал: “Вы заметили, насколько тихо в этой комнате?” Если пациент возвращается из транса и открывает глаза, и вы немедленно смотрите на него и делаете замечание, не имеющее никакого отноше-

ния к переживанию, которое он только что испытал, тем самым вы неожиданно и резко отвлекаете его внимание на посторонние вещи, и можете добиться действительно глубокой амнезии. Это происходит в равной степени и в том случае, если ваш партнёр находился в глубоком транс, и если он находился в неглубоком состоянии, и даже во время обычного разговора. Например, если вы разговариваете о гипнозе, и вдруг меняете тему, и начинаете говорить о том, как важно проверять каждый камень под ногами, когда вы ходите по горам, а потом с полной естественностью развиваете в подробностях этот предмет, и спрашиваете партнёра: “О чём я с вами говорил?” — вполне возможно, что он не вспомнил предыдущей темы разговора. Так как между этими двумя предметами нет никакой связи, вполне возможно, что сознание вашего партнёра запомнит очень мало из того, что вы говорили до внезапного поворота беседы. И вы таким образом достигаете амнезии.

Попытайтесь проделать это со своими клиентами, когда вы не занимаетесь официально изменением состояний. Сформулируйте ряд инструкций, относящихся к тому, что ваш клиент должен сделать дома, а затем внезапно смените тему разговора. Сознательно клиент забудет об инструкциях, но, как правило, выполнит их. Если вы поступите таким образом, инструкции не встретят никакого противоречия в сознании клиента. Его сознание не вспомнит ваших указаний, и поэтому всякое “сознательное сопротивление” выполнению таких указаний станет невозможным.

Мужчина: У меня были пациенты, которые извинялись за то, что забыли своё домашнее задание, а затем описывали мне в точности, как они выполнили мои указания.

Превосходно. Это прекрасный пример обратной связи, позволяющей вам узнать, что ваше сообщение не затронуло сознания пациента.

Осуществляя официально наведение состояния транса, как только ваш пациент выйдет из него, вы можете прямо посередине какого-либо высказывания начать замечание о чём-нибудь совершенно не связанном с тем, что происходило с вашим пациентом до этого, или в состоянии транса. Тем самым вы дадите знать подсознанию пациента, что предпочитаете не говорить о происходившем ранее, сообщите подсознанию о том, что сознание пациента не обязано знать о случившемся. Состояния амнезии достичь легче, чем большинства других феноменов “глубокого транса”, и один из способов её достижения — простая перемена темы разговора.

Мужчина: Вызывая состояние амнезии у своих клиентов, я, как

правило, терпел неудачу. После этого я приступил к делу немного иначе: я стал ждать около пятнадцати минут, до тех пор, пока не замечал, что с пациентом, находящимся в состоянии транса, начинается что-то происходить. Больше я ничего не менял в своём поведении, но состояние амнезии у моих клиентов начало возникать.

Мужчина: Я заметил, что если я говорю кому-нибудь: “Вы решите эту проблему к следующему вторнику”, а потом резко меняю тему разговора, и — ...

Нет, не надо действовать так грубо. Я сделал бы предварительное указание, когда следует решить проблему. Я сказал бы: “И когда мы снова встретимся с вами на следующий вторник и продолжим нашу беседу, я хотел бы, чтобы вы уже продвинулись в решении вашей проблемы и нашли такой способ её решения, который, как вы знаете, был бы особенно интересен для меня”, а после этого переключил бы тему разговора. Если вы так сделаете, нужное вам поведение появится, и сознание пациента не будет подозревать о происходящем. Если со стороны сознания вашего пациента существует какое-либо сопротивление вашим предложениям, преимущества такого метода неоспоримы.

Между прочим, амнезия — один из способов убедить “неверующих” пациентов в том, что они находятся в состоянии транса. Когда такой пациент выйдет из состояния транса, немедленно отвлеките его внимание на какой-либо посторонний предмет, а затем, позже, попросите его описать в подробностях всё, что с ним происходило до этого и доказать вам, что он не находился в состоянии транса.

Кабинет Милтона Эриксона был настоящей свалкой всевозможных предметов. Там было четыреста тысяч различных объектов, так что у него было огромное множество тем для разговора и бесконечное количество вещей, на которых он мог сосредоточить внимание клиента. Он всегда помещал часы так, чтобы он мог их видеть, а клиент — нет. Возвращая пациентов из состояния транса, ему нравилось менять предмет разговора, а потом интересоваться: “Теперь мне хотелось бы, чтобы вы высказали предположение — сколько времени прошло с тех пор, как вы пришли, прежде чем вы взглянете на часы и узнаете это”. Без всякого сомнения, клиент никогда не угадывал правильно, потому что Эриксон великолепно владел техникой искажения времени.

Такие вещи хорошо убеждают людей. Если пациент не заметил, как прошло два часа, он убеждается, что находился в состоянии транса.

Другой способ достижения состояния амнезии — наведение дис-

социации состояний. Например, если ваш клиент в высшей степени специализируется на визуальных переживаниях, вы можете осуществить перекрывающее наведение и ввести его в кинестетическое состояние сознания. Когда он возвратится в нормальное состояние сознания, он автоматически забудет все переживания, которые испытал в состоянии транса. У него не будет способа получить эту информацию, потому что его сознание специализируется на визуальных, зрительных переживаниях, а переживания, которые он испытал в изменённом состоянии, были основаны на кинестетических впечатлениях. “Он” — визуальная область его психики — не узнает об этом.

Каждый раз, когда вы радикально изменяете состояние сознания пациента, а затем резко возвращаете его в нормальное состояние, не выстраивая никаких переходов между этими состояниями, ваш пациент будет стремиться к амнезии, к забвению того, что происходило, пока его сознание находилось в изменённом состоянии. У него нет способа получить эту информацию в нормальном состоянии, эта информация связана с другим состоянием сознания.

Используя мягкие, умеренные формы того же явления, можно осуществить “поиск обучения”. Например, если вы запомнили какую-либо информацию в то время, когда слушали какую-либо определённую музыку — у вас гораздо больше шансов вспомнить эту информацию впоследствии, если вы снова услышите ту же музыку. Это и есть поиск информации, поиск обучения. То, чему вы научились, когда пили кофе или изменяли своё состояние каким-либо другим способом, вы сможете легче и точнее вспомнить впоследствии, если будете пить кофе снова или изменять состояние своего сознания тем же самым способом.

Для того, чтобы получить состояние амнезии, можно использовать информацию такого рода. Вы должны обязательно убедиться, что перенесли полученные изменения поведения в нормальное состояние сознания вашего клиента. Очень важно выстраивать переходы, которые позволят осуществлять такое перенесение автоматически. Таково предназначение процесса, который вы осуществляете, когда вызываете подстройку к будущему поведению. Это гарантирует, что полученное вами изменение поведения будет передаваться сознанию в том контексте, который необходим.

Линн, что я только что сказал? (гипнотизёр поднимает руку, переключая внимание Линн на зрительные впечатления. О ключах возбуждения зрительных впечатлений см. Приложение I).

Линн: Я не знаю.

Меня не интересует, понимаете ли вы то, что я сказал. Перечислите слова, которые я употреблял только что.

Линн: Я не знаю. Я не помню. Я что-то ничего не понимаю.

Надеюсь, что вы все заметили, как я протянул руку по направлению её взгляда и потом налево от неё, когда задал вопрос, относящийся к слуховым впечатлениям. Она проследила взглядом за рукой, и поэтому стала смотреть в том направлении, которое позволяет ей получать зрительную, визуальную информацию, но не слуховую информацию. Таков ещё один способ диссоциации. Нет ничего удивительного в том, что она отвечала на мой вопрос в состоянии амнезии.

Помните ли вы, что я только что сказал? (гипнотизёр опускает руку вниз и налево от Линн).

Линн: Вы сказали, что я была в состоянии амнезии, после того, как вы переключили моё внимание на зрительные впечатления, и отключили слуховой канал.

Правильно. Она вспомнила мои слова, так как я переключил её внимание на соответствующий канал. Если бы я хотел добиться амнезии, я переключил бы её внимание на несоответствующий информационный канал. Если я прошу кого-либо повторить то, что я сказал, и хочу, чтобы он смог это сделать, я направляю его взгляд вниз и налево. Если я хочу, чтобы партнёр мог повторить движение моей руки, я направляю его взгляд вверх и налево. Таким образом, если я настойчиво обращаю внимание партнёра на информационный канал, не соответствующий запрашиваемой информации, он переходит в состояние амнезии.

Амнезию традиционно принято считать одним из наиболее труднодостижимых явлений глубокого транса. Если вам известны ключи, возбуждающие информационные каналы и вы умеете изменять состояния сознания только что описанным способом, вам остаётся только дезориентировать партнёра, и вы получите состояние амнезии.

Мужчина: Возможно ли получить состояние амнезии значительно позже, не сразу после выхода клиента из транса?

Позже это не имеет смысла. Самый лучший, самый удачный момент получить состояние амнезии — сразу после того, как вы добились изменения состояния или дали какие-либо инструкции. Если сознание партнёра не помнит происходящего, новое наведение не встретит сознательного противодействия и возникнет с большой лёгкостью. Если же он вспомнит о происшедшем уже после того, как научится новому поведению — тем лучше.

Иногда для того, чтобы получить состояние амнезии, я словесно предполагаю диссоциацию между сознательными и подсознательными процессами. Например, можно сказать так: “И тем временем, пока вы сидите здесь... я начинаю говорить с вами... и чем дольше вы слушаете меня... тем меньше понимает происходящее ваше сознание... и тем больше понимает подсознание... потому что я говорю это не вам, но ваши уши это слышат”.

Что значит сказать человеку, что я говорю не с ним, но его уши это слышат? Мы получаем таким образом общую диссоциацию. Другой вариант того же высказывания: “Сейчас я говорю не с вами, я говорю с *ним*”.

Ещё раньше я уже привёл вам пример словесного предположения амнезии в состоянии транса. Прежде чем вывести партнёра из состояния транса, вы можете дать ему инструкции следующего типа: “И ваше подсознание способно просмотреть всё, что происходит, и выбрать из этого только ту часть информации, которая, как считает подсознание, будет полезна вам на сознательном уровне, и оно позволит вам узнать только эту часть информации... потому что вам будет приятно обнаружить, что вы пользуетесь новыми вариантами поведения... но не знаете, откуда они появились”. Другой вариант: “И вы можете запомнить, что лучше всего забыть и не вспоминать материал, который должен остаться на подсознательном уровне”.

### Вскрытие истории личности

Организации, призванные “защитить закон”, а также организации, существующие для того, чтобы защищать людей от произвола закона, часто приглашают гипнотизёров-профессионалов в качестве экспертов для того, чтобы они помогли выяснить, “вскрыть” информацию о происшедших событиях. Повторное переживание воспоминаний — одна из тех вещей, которые люди, находящиеся в изменённом состоянии, делают особенно хорошо. Действительно, большинство психотерапевтических методов, с помощью которых людей заставляют заново переживать воспоминания, основано на технике гипнотического внушения. Некоторые психотерапевты используют такого рода гипнотическую технику гораздо эффективнее, чем гипнотизёры-профессионалы.

Простейший способ заставить кого-либо заново пережить воспоминание состоит в том, чтобы осуществить ту же самую гипнотическую процедуру, которую вы осваивали, обучаясь методу наведения состояния первичного транса. Всё, что от вас требуется — это

начать с любого известного вам объекта, который, как вы знаете, может привести пациента к нужному переживанию, заставить пациента в подробностях описать этот объект, а затем, основываясь на этом переживании, навести состояние транса. Когда вы это делаете, пациент будет реагировать точно так же, как он реагировал ранее в той ситуации, которая вас интересует.

Однажды мне пришлось работать с одним бизнесменом, который рассказал мне, что переходит в состояние промежуточного транса всякий раз, когда летает на самолёте. Он сказал мне: “Я переживаю это так: в тот момент, когда самолёт взлетает, я отключаюсь и в следующий момент уже замечая, что мы приземлились;” меня это явление заинтересовало и я заставил его заново пережить такой полёт. Сначала я заставил его представить, что он всходит по трапу на самолёт, садится на своё место и застёгивает ремни, а потом начинает самую обычную беседу со стюардессой — о том, как повесить пиджак, и чего бы он хотел выпить. Затем, когда самолёт уже взлетел, он должен был представить, как он слушает объявление пилота о высоте предстоящего полёта и т. д.

Как только он представил себе всё это, голова его опустилась, и он полностью перестал реагировать. Потом он начал храпеть. Он вообще не переходил в состояние промежуточного транса, он просто засыпал. Каждый раз, когда я подвергал его такой процедуре, мне приходилось будить его: “Эй, вы! Давайте вставать!” Позже я обнаружил, что если произнести нечто вроде “Тррр, тррр” и слегка потрясти кресло, на котором он сидит, он сразу же просыпался и спрашивал: “А что, мы уже прилетели?” Если вы хотите узнать, что на самом деле происходило с вашим пациентом, вы это легко выясните, заставив его заново, во всех подробностях, пережить такое воспоминание.

Один человек, который прекрасно владеет подобной гипнотической техникой, зашёл ко мне в кабинет и рассказал о двух молодых женщинах, своих пациентках. Когда они вместе шли куда-то по своим делам, их похитили и изнасиловали. Одна из похищенных впоследствии живо помнила всё происходящее и дала полиции всю необходимую информацию, другая полностью забыла это событие, и даже не верила своей подруге, когда та ей рассказывала об этом. У той женщины, которая отчётливо помнила об изнасиловании, началось психологическое расстройство, другая же никак не реагировала на происшедшее. Она была в полном порядке.

В подобных ситуациях следует тщательно разобраться в том, нужно ли пациенту знать о случившемся, будет ли от этого какая-

нибудь польза. Если нет, вскрытие памяти может привести только к мучительным для пациента переживаниям.

Мой коллега, доброжелательно и благонамеренно настроенный психотерапевт, усердно работал над тем, чтобы эта женщина, забывшая об изнасиловании, вспомнила происшедшее во всех деталях и снова пережила всю боль и стыд. Он считал, что его пациентка вытеснила из памяти все эти неприятные переживания, и он был прав! Но в подобных ситуациях вытеснение неприятных воспоминаний является превосходным, выгодным вариантом поведения. Однако, этот психотерапевт высоко ценил понятие “истины” и придавал ему очень большое значение. Он считал, что если пациент вытеснил что-либо из памяти, это воспоминание всё равно придёт позже и причинит ему боль, так что лучше будет, если он переживёт эту боль сейчас и справится с ней.

Используя гипноз для того, чтобы заставить людей осознавать неприятные события их прошлого, следует прежде всего выяснить, будет ли такое осознание полезным и ценным. Многих из нас учили, что повторное переживание неприятных воспоминаний делает их менее болезненными — и это *абсолютно, категорически неверно*. Всё, чему учит академическая психология, традиционная психиатрия, основано на ложных предпосылках. Традиционная психиатрия утверждает, что если существует какой-либо определённый набор переживаний, который научил человека чему-либо и позволил ему выработать какое-либо обобщение, то повторное переживание данных воспоминаний только закрепляет и усиливает приобретённое вами понимание. Если то, чему вы научились в какой-либо ситуации, ограничило ваши возможности и способности, повторное переживание таких событий снова и снова, одним и тем же способом, будет только закреплять сделанное вами обобщение, а следовательно, закреплять и ограничения, налагаемые таким обобщением.

Такие психотерапевты как Вирджиния Сатир и Милтон Эриксон, всегда возвращают людей в прошлое и заставляют их заново переживать события, но они заставляют людей переживать происшедшее не так, как они переживали это в первый раз. Вирджиния Сатир называет это “возвратиться и увидеть новыми глазами”. Милтон Эриксон заставлял людей возвращаться в прошлое, а затем полностью изменял картину событий. Он реорганизовывал историю личности так, что пациент уже не способен был воспринимать происшедшее по-прежнему.

Однажды Милтон Эриксон проделал замечательную вещь с одним из своих пациентов. Этот пациент, будучи совсем ещё ребён-

ком, совершил страшную ошибку, он совершил тяжкое преступление. Нечто вроде логической цепи событий привело этого пациента к убеждению, что с некоторого момента он должен приступить к преступным действиям. Он уверовал в то, что должен постоянно совершать такую же ошибку, и он совершал её.

Эриксон возвратил этого пациента в его прошлое и привил ему новое переживание, которое убедило его в том, что он не должен продолжать свои преступные действия, потому что это ему не выгодно. Преступления перестали повторяться раз и навсегда, несмотря на то, что этого нового переживания в действительности никогда не было. И если вы сегодня спросите этого человека о событиях, которого не было в его жизни, он опишет его вам в мельчайших подробностях — оно так же реально для него, как и все остальные события его жизни.

Иногда существуют весомые причины, по которым человеку следует возвратиться к своим неприятным воспоминаниям и заново пережить их. Это случается, когда человек может дать информацию, которая поможет обнаружить и схватить преступника и тем самым предотвратить дальнейшие преступления. Такая информация может потребоваться и по другим причинам.

Одному из моих друзей пришлось заниматься супружеской четой, которая подверглась вооружённому нападению. Оба супруга ничего не помнили о случившемся — случай полной амнезии. Единственное обстоятельство, заставлявшее их понимать, то нападение всё-таки произошло, заключалось в том, что они оба были покрыты ссадинами и ушибами. Им объяснили, что эти раны были нанесены каким-то оружием, и что их ограбили — исчезли деньги и различная собственность. Полиция настаивала на том, что их избили и ограбили. Но муж и жена отвечали только: «Мы не знаем. Мы ничего не помним».

Я провёл гипнотическое исследование этого случая и обнаружил, что эта супружеская пара не подвергалась нападению, а попала в автомобильную катастрофу. После аварии кто-то вытащил их из машины, а затем увёл их автомобиль вместе со всем имуществом. Для того, чтобы вызвать переживание о том, что с ними произошло, я выбрал только одного из супругов, а жену вывел из комнаты — не было необходимости в том, чтобы оба супруга испытывали мучительные ощущения. В соответствии с моими воззрениями на вопросы пола, я решил, что будет лучше, если пострадает мужчина. Однако я сделал так, что когда этот мужчина переживал случившееся, неприятные ощущения были сведены к минимуму. Вместо того,

чтобы заставлять его переживать происшедшее так же, как это было на самом деле, я сделал так, что он пережил событие, *наблюдая себя* в этой ситуации.

Я принял эту предосторожность для того, чтобы пациент чувствовал себя в безопасности, переживая это событие, *а также* потому, что он был ущемлён и подавлен подсознательно во время этого события. Если что-либо потрясло и огорчило пациента, когда он первый раз переживал какое-либо событие, повторное переживание этого события тем же самым способом снова потрясёт его.

Один из моих студентов попал в дорожное происшествие и захотел снова пережить случившееся. Многие люди пытались помочь ему в этом, работая с ним. Им удавалось добиться того, чтобы он вспомнил, как он начал поездку, как он поворачивал руль, он вспоминал шум мотора, вспоминал, как он нажал на клаксон; — а потом он отключался и не мог вспомнить, что было дальше. Он помнил только, что рядом с машиной замелькали деревья. С ним проделывали всевозможные процедуры, потом будили его и начинали всё с начала.

Люди, работавшие с ним, могли бы догадаться и сами, что он отключается просто потому, что врезался в дерево и основательно ударился. Если вы переживаете заново своё воспоминание точно таким же способом, как делали это на самом деле, вы испытаете точно те же самые ощущения. Если в первый раз вы ударились и потеряли сознание, то переживая это событие снова, вы опять потеряете сознание.

Если кто-либо подвергся нападению, был изнасилован или попал в автомобильную катастрофу, точное повторное переживание этих ощущений не будет полезно этому человеку. Вы же не захотели бы подвергнуть человека ещё одному приступу, если бы он сказал вам, что у него был инфаркт. “О, у вас на прошлой неделе был сердечный приступ! Так что же случилось тогда?” — самый идиотский способ задавать человеку вопрос. И если вы очень этого захотите, вам удастся вызвать повторный сердечный приступ.

Многие женщины, подвергшиеся нападению или изнасилованию, начинают после этого смертельно бояться мужчин. Разумеется, я имею в виду не только тех мужчин, которые напали на такую женщину — она начинает бояться и своего мужа, и всех тех мужчин, которые любят и уважают её. Иногда случается, что такие женщины просто не могут жить в одном доме с мужчиной, а прогулка по улице приводит их в ужас. Но это абсолютно бесполезные мучения и страхи. На мой взгляд, вполне достаточно той боли и стыда, ко-

торые испытывает женщина во время нападения. Но продолжать испытывать эту боль всю оставшуюся жизнь мне кажется в высшей степени неудачным поведением.

Существует процедура, позволяющая отделить друг от друга различные аспекты переживания — так, чтобы можно было пережить его по-новому. Вы заставляете пациента начать переживать событие, но затем он должен “отойти в сторону”, и пронаблюдать свои собственные действия *со стороны*. Пациент слышит всё, что происходило тогда, но наблюдает за самим собой, за всем, что он тогда делал, со стороны — так, как если бы он смотрел кино. Когда человек смотрит на себя со стороны, он не обязан чувствовать и не чувствует того, что чувствовал на самом деле. Его чувства — о переживании, а не само переживание. Эта гипнотическая процедура подробно описана в главе II книги “Из лягушек в принцы”. Так что я могу не вдаваться в детали. Мы называем такую процедуру техникой фобии или визуально-кинестетической диссоциации.

Заставляя пациента заново переживать неприятные воспоминания, вы должны заранее иметь какую-то идею, цель. Необходимо предостеречься от переживания воспоминаний точно таким же образом, как это было в действительности — заставьте пациента увидеть себя, переживающего данное событие. Если вы хотите предостеречься очень основательно, заставьте пациента увидеть себя, наблюдающего за собой, выполняющим действия, связанные с данным переживанием — так, как если бы пациент находился в будке кинемеханика и наблюдал за собой, сидящим в кинозале и смотрящим на себя в кино. Если вы поступите таким образом, пациент сможет заново пережить случившееся, не испытывая однако боли и ужаса, связанных с этим событием. Это прекрасный дар, ценнейшее приобретение для того, кто однажды подвергся побоям или жестокостям. Если пациент переживает событие так, как будто он наблюдает за собой, наблюдающим за собой, напряжение его чувств рассредоточится, и это предохранит его от какого-либо обобщения, которое бы заставило его переживать такие неприятные ощущения снова.

## VII. Калибровка

Теперь мы хотели бы затратить некоторое время на то, что мы называем калибровочными упражнениями. Калибровка — это процесс, при котором вы подстраиваетесь к несловесным сигналам определённого партнёра, означающим, что он находится в определённом состоянии сознания. Выполняя это задание, вы будете точно подстраиваться, “калиброваться”, распознавая сигналы, означающие, что ваш партнёр находится в определённых изменённых состояниях, и сможете определить, в каких именно. Некоторые из таких сигналов универсальны, то есть свойственны всем людям вообще, а некоторые будут свойственны только данному партнёру.

Как и все процедуры, о которых мы рассказываем вам на этом семинаре, процесс калибровки можно разделить на три основных этапа: для того, чтобы эффективно поддерживать коммуникацию, вы должны 1) знать, какого результата вы хотите добиться, 2) сохранять гибкость поведения во всём, что вы делаете для достижения такого результата, и 3) сохранять сенсорную впечатлительность, позволяющую узнать, когда именно вы получите желаемую реакцию.

Большинство приёмов, которым мы вас обучаем, предназначено для того, чтобы в дальнейшем вы овладели специфическими способами варьирования своего поведения и могли успешнее добиваться желаемого результата. Мы предлагаем вам следовать такому принципу: *Смысл коммуникации заключается в полученной реакции*. Если вы последуете этому руководящему принципу, вы будете знать, когда полученная вами реакция не соответствует тому, чего вы хотели или ожидали, и когда, следовательно, наступает время изменить своё поведение, и вы будете изменять его до тех пор, пока не получите желаемую реакцию. Мы обучаем вас множеству специфических способов получения желаемого результата, — но если эти способы не действуют, мы предлагаем вам попробовать ещё кое-что. Когда всё, что вы делаете, не приносит успеха, *любое* другое поведение может оказаться лучшим вариантом, ведущим к намеченной цели.

Если вам не удалось вызвать достаточного количества сенсорных сигналов, и вы не можете определить полученную реакцию, у

вас не будет способа определить, чего вы добились — успеха или неудачи. Когда меня спрашивают, приходится ли мне иметь дело с глухими или слепыми, я отвечаю: “Да, постоянно”.

Калибровочные упражнения предназначены для того, чтобы увеличить вашу чувствительность, остроту восприятия. Ваша способность замечать минимальные несловесные реакции в огромной степени увеличит вашу эффективность как гипнотизёров в частности и как коммуникаторов в целом.

Когда одному из моих друзей, Фрэнку, было восемнадцать или девятнадцать лет, он считался прекрасным боксером-любителем, и даже получил приз Золотой Перчатки. Чтобы прокормить семью, он подрабатывал санитаром в государственной лечебнице для душевнобольных, выполняя по преимуществу обязанности сторожа. Прохаживаясь по коридорам, он часто становился в стойку и тренировался, боксируя “с тенью”.

В одной из палат тогда лежал больной-кататоник, находившийся в течение двух или трёх лет в одном и том же положении, со сведёнными судорогой мышцами. Каждый день персоналу приходилось ставить его на кровать, а потом укладывать. К нему были подведены катетерные трубки, питающие трубки и другая всевозможная аппаратура жизнеобеспечения. Никому не удавалось войти в контакт с этим человеком. Однажды Фрэнк зашел к нему в палату, боксируя “с тенью” по своей привычке, чтобы выполнить какое-то поручение — и заметил, что этот парень реагирует на боксирующие движения, слегка вздрагивая головой и шеей. Для него это была, несомненно, сильная реакция. Фрэнк сбегал к медсестрам на пост и вытащил историю болезни этого пациента. Как он и предполагал, прежде чем впасть в кататоническое состояние, тот был боксёром-профессионалом.

Как войти в контакт с опытным боксёром-профессионалом? Любой профессионал автоматически выполняет несколько моторных, двигательных программ — точно так же, как вы автоматически ведёте машину, подчиняясь подсознательной программе, пока не потребуются сознательного вмешательства. На ринге боксёру приходится выполнять столько различных движений, что просто необходимо большинство из них поручить подсознательной программе. Только тогда сознание боксёра сможет сосредоточить внимание на основных задачах ситуации. Фрэнк вернулся в палату и стал боксировать с этим парнем, как с тенью — и тот быстро вышел из кататонического состояния сознания, в котором находился уже несколько лет.

Женщина: Когда Фрэнк начал с ним боксировать, он стал отвечать тем же?

Да, разумеется. У него не было другого выбора, потому что включились автоматические программы, выработанные многолетней тренировкой.

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

### Упражнение 8

Мы хотели бы начать с очень лёгкого калибровочного упражнения, увеличивающего способность различать сенсорные сигналы. Разделитесь на пары и попросите вашего партнёра думать о чём-нибудь приятном для него. Пока он думает, наблюдайте за небольшими изменениями в его дыхании, тоне мышц, позе, в окраске кожи и т. д. Потом попросите вашего партнёра думать о чём-нибудь неприятном для него, и опять пронаблюдайте за происходящими изменениями. Заставьте партнёра мысленно переходить от человека, который ему нравится, к человеку, которого он не любит, и обратно — до тех пор, пока вы не сможете ясно видеть различия между этими двумя переживаниями.

Затем задайте партнёру серию вопросов сравнительного характера для того, чтобы проверить уровень вашей калибровки. Спросите: “Какой из этих людей выше ростом?” При этом партнёр не должен вам отвечать на вопросы. Ваша задача в том, чтобы пронаблюдать реакции и сказать *партнёру*, каков ответ на вопрос.

Можно использовать любые вопросы сравнительного характера: “Кого из этих людей вы видели давно, а кого недавно?”, “У кого из них волосы темнее?”, “Кто из них тяжелее, толще?”, “Кто из них живёт ближе к вашему дому, а кто дальше?”, “Кто из них больше зарабатывает?”

После того, как вы задали вопрос, ваш партнёр приступит к мысленной обработке такого вопроса и начнёт вырабатывать ответные реакции. Он сможет сперва представить себе того человека, который ему нравится, потом того, который ему не нравится, и затем уже думать о том из них, кто подходит к ответу на вопрос. В результате вы сначала увидите взаимные переходы прежних реакций, а затем те реакции, которые ответят на ваш вопрос. Ответную окончательную

реакцию вы должны заметить перед тем, как ваш партнёр, решивший уже, каков ответ на вопрос, взглянет на вас или кивнёт головой в знак того, что он уже знает ответ.

После того, как вам удастся правильно догадаться четыре раза подряд, поменяйтесь ролями с вашим партнёром. У каждого из вас около пяти минут, приступайте.

---

Проходя по залу, я заметил, что большинство из вас прекрасно справилось с задачей. Для некоторых из вас это задание оказалось даже *слишком* лёгким. Решение этой задачи может быть трудным и может быть лёгким — в зависимости от вашего партнёра, потому что одни люди реагируют гораздо экспрессивнее, чем другие. Если задание показалось вам слишком лёгким, можно его несколько изменить — чтобы вам было чему научиться.

Один из способов сделать задачу более интересной — искусственно ограничить количество поступающей информации; например, если вы очень легко замечаете различия в реакциях, наблюдая в основном за выражением лица, закройте лицо партнёра тетрадью, или чем-нибудь ещё. Попробуйте, сможете ли вы уловить те же различия, наблюдая за изменениями грудной клетки или рук, либо любой другой части тела.

Другой способ усложнить задачу — задавать более неопределённые вопросы, относящиеся к нейтральным предметам: «Представьте себе стул, на котором вы привыкли сидеть дома». «А теперь представьте себе кресло, на котором сидите в своём рабочем кабинете». Эта задача потребует от вас уже большего упорства и наблюдательности. Ещё один способ — найти гораздо менее экспрессивного партнёра. Реакции очень спокойных людей не так очевидны.

С другой стороны, если вам *не удалось* заметить никаких различий в поведении вашего партнёра, пока он думал о двух различных людях, задачу можно облегчить. Попросите партнёра представить себе самого несносного и отвратительного типа из всех, кого он встречал в своей жизни. Лучше будет, если вы скажете это с соответствующей интонацией в голосе. Затем попросите его думать о человеке, которого он любит больше всех на свете. Такая постановка задачи значительно увеличит разницу между ответными реакциями партнёра, и вам будет легче их определить. Вы можете также найти более экспрессивного партнёра.

Главное, чтобы условия задачи поставили вас перед такими трудностями, которые прежде были для вас непреодолимы, необходимый

уровень наблюдательности должен значительно превышать ваши прежние способности. Если вы возьмёте трудную задачу, вы научитесь большому количеству приёмов и разовьёте свою чувствительность быстрее.

### Упражнение 9

Теперь мы хотели бы приступить к следующему калибровочному упражнению на определение несловесных сигналов, сопутствующих согласию и несогласию. Снова разделитесь на пары, заведите светскую беседу и, между прочим, задавайте вопросы типа: “Вас зовут Боб?”, “Вы родились в Калифорнии?”, “Вы женаты?”, “У вас есть машина?”. Задавайте вопросы, рассчитанные на ответы “Да” и “Нет”, так, чтобы их нельзя было превратно истолковать, и сосредоточьте своё внимание на несловесных реакциях, сопровождающих словесные ответы “Да” и “Нет”. Запоминайте, какие несловесные реакции означают “Да”, замечая различия между несловесными реакциями, сопровождающими ответ “Да”, и реакциями, сопровождающими ответ “Нет”.

Некоторые люди произвольно и подсознательно напрягают челюстные мышцы при ответе “Нет” и расслабляют их при ответе “Да”. Некоторые люди становятся чуть бледнее, отвечая “Нет”, и чуть розовее, отвечая “Да”. Некоторые при положительном ответе слегка наклоняют голову вперёд, и слегка отодвигают ее назад, когда говорят “Нет”. Существует множество идиосинкретических реакций, однозначно связанных с согласием и несогласием, и проявляющихся у одних и тех же людей всегда одинаково.

Когда вы сможете различать несловесные реакции “Да” и “Нет”, попросите партнёра не отвечать на вопросы словесно. После каждого вопроса наблюдайте за несловесными реакциями партнёра и говорите ему, каков его ответ — “Да” или “Нет”. Когда вам удастся несколько раз подряд правильно угадать ответ, поменяйтесь с партнёром ролями.

---

Может быть, некоторые из вас поняли, что вы только что делали в ходе обычной беседы то же самое, что мы делали раньше в состоянии транса, когда выработывали сигнальную систему “Да”-“Нет”. Способность распознавать несловесные реакции “Да” и “Нет” в ходе обычного разговора позволит вам пользоваться информацией такого рода на приёмах и собраниях, и во множестве других ситуаций, когда неудобно или нет возможности наводить формальное

состояние транса, но вам необходимо поддерживать обратную связь с окружающими.

Например, если вы занимаетесь торговлей и умеете калибровать ответы “Да” и “Нет”, вы сможете сразу узнать, согласен или не согласен потенциальный покупатель с тем, что вы ему сказали, прежде чем ответит вам на словах, и даже если он ответит нечто противоположное. Это позволит вам узнать заранее, в какой области следует расширить торговлю, а где её выгоднее сократить. Это позволит вам узнать, какие акции падают, или какие предварительные условия следует создать прежде, чем приступить к продаже.

Если вы вносите предложение на собрании директоров компании, калибровка несловесных реакций позволит вам узнать, когда большинство проголосует за ваше предложение, а когда с ним лучше подождать. Вы скажете собравшимся: “Я не уверен, имеет ли смысл сейчас заниматься этим предложением, будет ли оно в настоящий момент выгодно для нашей компании”. Затем вы делаете паузу, и наблюдаете, определяя, собирается ли большинство членов совета согласиться на ваше предложение. Если вы видите по большинству положительные реакции, можно представить предложение на немедленное голосование. Если большинство реакций отрицательные, продолжайте обсуждение предложения до тех пор, пока не найдете способа вызвать единогласное одобрение присутствующих.

### Упражнение 10

Сегодня вечером я хотел бы предложить вам еще одно калибровочное упражнение. Завяжите обычный разговор с кем-либо из ваших знакомых, не посещающих наш семинар. Разговаривая со своим знакомым, скажите что-нибудь, относящееся к нему, но, как вы знаете, не соответствующее действительности, и пронаблюдайте за его реакцией. Несколько позже, скажите ему что-нибудь в том же роде, но уже вполне справедливое. Неважно, каковы будут ваши замечания по этому поводу, говорите что-нибудь и наблюдайте, каковы реакции, и в чём разница между реакциями на справедливое утверждение и на ложное предположение. Повторите эту процедуру три или четыре раза — до тех пор, пока не определите в точности, чем отличаются реакции вашего собеседника на те утверждения, которые он считает верными, от реакций на заведомо неправильные сведения.

Я рекомендую вам не говорить своим собеседникам ничего уни-

зительного и оскорбительного. Выскажите какой-нибудь комплимент, что-либо приятное для собеседника, но так, чтобы ваш знакомый хорошо знал, что комплимент не соответствует действительности. Таким образом, вам не придётся доказывать своё утверждение, а ваш знакомый не посчитает, что вы свихнулись. Во время разговора вы должны постоянно помнить, что ваша цель — калибровка реакций партнёра. Вы не должны ни в коем случае говорить ему о своих намерениях, должны вести себя так, чтобы у него не возникло подозрений на тот счёт, это вам только помешает. Наблюдайте, определяйте разницу в реакциях — и только.

Чем больше обострится ваша чувствительность к сенсорным сигналам, тем чаще вы будете *замечать*, как сильно влияют на ваше общение с другими людьми несловесные реакции, которые вы у них вызываете.

#### **“Хрустальный шарик” — упражнение на сосредоточение взгляда**

Теперь я хотел бы, чтобы половина присутствующих вышла из зала — выпейте кофе или что-нибудь ещё. Не подсматривайте и не подслушивайте, потому что через несколько минут оставшиеся позовут вас и кое-что вам продемонстрируют...

Теперь пусть меня послушают оставшиеся, — сейчас я научу вас “читать мысли”. Я научу вас, как читать мысли, взглядываясь в хрустальный шарик или, если угодно, угадывать мысли по линиям на руке. Смысл этого упражнения в том, что это один из лучших способов дальнейшего развития вашей способности воспринимать минимальные несловесные сигналы, “ключи”. Это упражнение развивает способность определять все различия в реакциях, необходимые гипнотизёру, вы должны будете систематически практиковаться в этом, чтобы развить такие перцептуальные навыки.

Через несколько минут вы пойдёте и выберете партнёра среди тех, кто вышел на перерыв, и станете гадать ему по руке или с помощью хрустального шарика. При этом вы будете использовать тонкую зрительную или осязательную обратную связь того же рода, что и при выполнении предыдущих калибровочных упражнений. Пользуясь новоприобретёнными “телепатическими” способностями, вы начнёте рассказывать партнёру что-нибудь из его личной жизни, о чём вы не имеете ни малейшего представления. И это удивит вас, так же, как и вашего собеседника.

Выберите партнёра среди незнакомых вам людей, чтобы вы не

могли черпать информацию из воспоминаний и подсознательных сведений о собеседнике, полученных вами в прошлом. Я хочу, чтобы вы сами себе продемонстрировали, к вашему удовлетворению, что вы способны “читать мысли” без какой-нибудь предварительной подготовки. Ваше подсознание уже знает, что вы на это способны, но сознание нуждается в том, чтобы его убедили.

Когда вы встретитесь с неизвестным вам партнёром, познакомьтесь с ним, задав ему несколько самых обычных вопросов. Используйте знакомство для того, чтобы определить калибровку, разницу между положительными и отрицательными реакциями.

После того, как вы познакомитесь, приступайте к гаданию, “чтению мыслей” с помощью хрустального шарика. Если предложение прочесть мысли партнёра не вызовет у него удивления и вы сможете приступить к гаданию с полной непосредственностью — прекрасно. Если же это вызывает у вас смущение, скажите: “Конечно, это нелепое упражнение, но Джон и Ричард попросили меня его выполнить. Как правило, я стараюсь следовать их инструкциям, поэтому, я считаю, нужно попытаться. Вы не возражаете?”

Потом вы говорите: “Итак, я гляжу на хрустальный шарик и вижу в нём нечто важное для вас, относящееся к вашему прошлому”. Говоря это, вы поднимаете руки перед собой так, как будто что-то держите в них, и смотрите на эту воображаемую вещь пристальным взглядом. Скорее всего, ваш партнёр тоже станет смотреть в ту же точку.

Как и в любом другом упражнении, первое, что следует сделать — это войти в раппорт с клиентом. Наилучший способ войти в раппорт — медленно перемещать воображаемый хрустальный шарик вверх и вниз, сообразуя скорость перемещений с быстротой дыхания партнёра. Таким образом, с помощью “хрустального шарика” вы уже делаете две вещи: устанавливаете раппорт, подстраиваясь к дыханию партнёра, и сосредотачиваете внимание партнёра на чём-то несуществующем. Сосредоточение внимания на несуществующем предмете всегда однозначно свидетельствует о том, что человек находится в изменённом состоянии.

Установив раппорт, вы начинаете говорить что-нибудь вроде: “Я смотрю на хрустальный шар... и вижу, как клубится туман... Туман сгущается, и из него возникает лицо... очень важное, знакомое вам лицо... из вашего прошлого”. Затем прервитесь и подождите до тех пор, пока ваш партнёр не сфокусирует всё внимание на “хрустальном шарике” и не представит себе определённое “важное лицо из прошлого”. Следует говорить всё так, как если бы вы дава-

ли процессуальные инструкции: никаких точных деталей, всё очень неопределённо.

Потом вы говорите: “Кажется, это мужчина...” После этого вы ждёте и наблюдаете за партнёром, пока не увидите какой-либо сигнал согласия или несогласия. Если вы получили хотя бы самый незначительный сигнал, означающий “Нет” — значит, ваш партнёр сознательно или подсознательно выбрал женщину, — и вы сразу же говорите: “Нет, это женщина! Туман наконец прояснился!”

Многие люди на самом деле слегка кивают или качают головой, давая тем самым очевидное свидетельство того, правильно ли вы следуете за их переживаниями. Всё, что следует делать — это подождать, пока партнёр выберет определённое лицо или переживание из своего прошлого, а затем высказывать предположения об этом лице и наблюдать за реакциями, чтобы узнать, верно ваше предположение или нет. Если предположение неверно, вы соответственно изменяете свои описания того, что вы видите в “хрустальном шаре” так, как если бы вы действительно внезапно увидели это.

Если я стану играть с вами и спрячу горошину под одну из двух раковин, а потом попрошу вас догадаться, под какой из раковин лежит горошина, сколько вопросов вам понадобится для того, чтобы узнать ответ?

Женщина: Один.

Правильно. Вы спрашиваете: “Она здесь?” Если ответ “Да”, вы угадали, если “Нет”, вы знаете, что горошина под другой раковиной.

Если я положу горошину под одну из четырёх раковин, сколько вопросов надо задать, чтобы узнать, где она?

Мужчина: Два.

Верно. Нужно только два вопроса, потому что вы можете поэтапно решать эту задачу. “Горошина под этими двумя раковинами?” Получив ответ на этот вопрос, вы спрашиваете в последний раз: “Под какой из оставшихся раковин она лежит?” Если раковин восемь, вам нужно задать три вопроса, и так далее.

Такой способ отгадывать — как раз то, что нужно для успешного “чтения мыслей”. Вы можете разделить все явления жизни на двойственные, противоположные классы: “Это мужчина / Это женщина”, “Он внутри / Он снаружи”, “Он старше вас / Он младше вас”, “Он ваш близкий друг / Он ваш далекий знакомый”, “Он хочет познакомиться с вами поближе / Он не хочет познакомиться с вами поближе”. Язык позволяет нам высказывать абсолютно *искусственные* предположения, разделяющие все существующие явления на диалектические противоположности — то или это

— хотя в действительности всё не так просто.

Женщина: Вы предлагаете партнёру обе возможности?

Нет, начинают с одной возможности. “Мне кажется, что это мужчина” -говорите вы, а потом ждёте какой-либо реакции для того, чтобы узнать, принял или отверг партнёр ваше предположение. Может быть, он уже выбрал мужчину, и в этом случае ваше предположение соответствует его переживанию. В другом случае, он может ещё не сделать окончательного выбора — и сознательно, и подсознательно: в таком случае он может учесть и принять как должное ваше предположение, что это мужчина. Либо он уже выбрал женщину, но, пока вы ждали, решил переменить свой выбор и сочтёт ваше предположение допустимым.

С другой стороны, может быть и так, что партнёр уже сделал выбор и не желает его менять — в этом случае вы просто меняете своё утверждение на противоположное: “О нет, теперь туман рассеялся, и я наконец вижу, что это женщина”.

Смысл этого упражнения в том, чтобы вы могли понять, заметить, что вы способны использовать несловесные подсознательные сигналы партнёра и построить на их основе такие описания переживаний из его личной истории, о которых вы ничего не знали и не могли знать. С точки зрения партнёра, всё это выглядит так, как будто вы каким-то образом получаете информацию, о которой не могли ничего узнать обычными способами, и это кажется ему чем-то вроде “телепатии”.

Как только вы произвели калибровку реакций партнёра, можно приступать к общим высказываниям о некоем “важном лице из прошлого”. Каждый человек когда-нибудь встречался с другим человеком, оказавшим значительное влияние на его жизнь — поэтому такой метод описаний очень хорош для начала. Затем вы используете “двойственные” категории. Какие ещё противоположные характеристики можно было бы применить?

Женщина: Низкий / Высокий.

Мужчина: Счастливый / Несчастный.

Правильно. Всё это совершенно ложные определения, псевдо-категории, но они хорошо действуют всегда и везде. “Он знает о вас много / Он немного знает о вас”, “Это происходит ночью / Это происходит днём”. Я хотел бы, чтобы каждый из вас, прежде чем начинать упражнение, составил для себя список по меньшей мере из шести подобных “двойственных” характеристик.

После того, как вы примените такие противоположные категории, вы сможете попрактиковаться в использовании эриксоновских

шаблонов формулирования процессуальных инструкций, огромное множество так называемых “ясновидящих” используют их на практике. Вы можете сказать: “И это событие из вашего прошлого содержит в себе *какую-то* информацию, *какое-то* понимание, которого вы до сих пор ещё не уяснили для себя... Потому что смысл этого события для вас теперь, возможно, уже не тот смысл, который вы придавали ему раньше... когда-то... Итак, ваше подсознание извлекает смысл из вашего прошлого... по-новому... не имеет значения, предоставит ли оно вашему сознанию возможность воспринять это новое знание... всё это знание... или только часть его... Ваше подсознание способно использовать такое новое понимание... осмысленным... и неожиданно удачным способом... в некой ситуации... которая возникнет в течение ближайших сорока восьми часов”.

Другой вариант: описав “важное лицо”, вы можете сказать — “Я не знаю, поняли вы или нет, что существует важное сообщение, которое это лицо никогда не говорило вам на словах, но всегда хотело сказать вам, сообщить вам его... Сообщение это теперь может быть вам полезно... И пока вы видите и слушаете... вы уже начинаете слышать, в чём заключается это сообщение...”.

Используя эриксоновские шаблоны, вы можете применять сигнальную систему обратной связи “Да-Нет”, чтобы знать, о чём и как говорить дальше. Внимательно и постоянно избегайте определённого содержания.

Переживая таким образом всё происходящее вместе с вами, ваш партнёр должен быть весьма натренированным и искусным коммуникатором, чтобы понимать то, о чём вы говорите в действительности. Его внутреннее переживание проецируется на “хрустальный шар” настолько ярко и подробно, что он может ошибочно предполагать, что вы в точности узнаете его мысли и представления, которые он на самом деле ощущает внутренне и которых вы никак не можете узнать. Вы имеете в виду нечто подходящее и растяжимое, а у партнёра такое ощущение, будто вы узнаете всё в точности. Как правило, по окончании такой процедуры, как бы ни был умён и образован ваш партнёр, он спрашивает: “Как это вы обо всём этом узнали?” Ответ на этот вопрос один — “ясновидящий” на самом деле ничего не узнал.

Женщина: Вы никогда не используете при этом словесной обратной связи?

Нет. Суть данного упражнения в том, что вы учитесь верить в свою способность замечать несловесные сигналы и строить дальней-

шие высказывания в зависимости от этих сигналов. Используя метод высказывания противоположных категорий, вы сможете точно проследить реакции “Да-Нет”, продвигаясь всё дальше по “двоичному дереву”. Используя эриксоновский подход, вы придерживаетесь максимально неопределённых выражений, но продолжаете использовать несловесную обратную связь для того, чтобы узнать, как и когда партнёр следует за вами. Когда вы заметите, что начали появляться мощные непроизвольные реакции, особенно отчётливые — значит, можно сократить количество номинализаций и несколько более конкретизировать содержание, придерживаясь, однако, принципа неопределённости. Вы по-прежнему не будете знать, в чём состоит переживание партнёра, но в то время, пока вы поддерживаете раппорт, ваш партнёр способен живо и в мельчайших подробностях заполнить ваши предположения и ощутить в высшей степени осмысленное переживание.

Упражнение с “хрустальным шаром” предназначено для того, чтобы обострить вашу способность визуально определять различия в реакциях партнёра. Если вы предпочитаете развить свои тактильные, осязательные способности, займитесь гаданием по линиям руки. Гадая по линиям руки, вы держите партнёра за руку и, в процессе калибровки, чувствуете различия между положительными и отрицательными реакциями партнёра.

Теперь пойдите и найдите среди вышедших партнёра и попытайтесь выполнить это упражнение, причём особенно внимательно следите за тем, насколько аккуратно вы поддерживаете несловесную обратную связь. У вас есть около десяти минут.

---

Ну, как ваши дела?

Женщина: в самом начале я совершила ошибку. Мой партнёр всё начал правильно. Его голова стала приближаться к “хрустальному шару”, я сказала, что это женщина, но тут он одернул голову и сказал: “Я вижу мужчину”.

И как вы на это отреагировали?

Женщина: Я сказала: “О да, теперь я вижу, что это мужчина”.

Всё хорошо. Называя что-либо “ошибкой” вместо того, чтобы назвать это “результатом” или “реакцией”, вы высказываете излишнее суждение, относящееся к вашему сознанию. Конечно, вы можете установить свой собственный оценочный критерий того, насколько хорошо вы хотели бы справиться с заданием, это полезно, потому что таким образом вы мотивируете развитие своей собственной

способности к успешной коммуникации, и это хорошо. Вы должны понимать, однако, что явление, которое кажется вам “ошибкой”, ваш партнёр может воспринимать совершенно иначе. Только вам известно, какого рода шаги вы намеревались предпринять. Если, по какой-либо причине, вы вышли за рамки намеченного плана, тот, с кем вы работаете может узнать об этом, а может и не узнать. Когда в процессе гипноза вы получаете неожиданную информацию какого бы то ни было рода, я убедительно рекомендую вам применять утилизацию. “Конечно же, вы видите мужчину — пронаблюдайте внимательно за выражением его лица”.

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

Совершенно верно. Эриксон много писал об идиосинкветических нуждах различных пациентов, которые возникают у них, как необходимые условия перехода в изменённое состояние. Возможно, что вне всякой зависимости от того, что вы ему предлагаете, ваш партнёр нуждается в обратной, полярной реакции на первое ваше высказывание. Какова бы ни была его реакция, утилизируйте, используйте ее так, как это вам нужно в ваших целях.

Энн: Я нахожу, что это довольно трудно сделать. Когда я начинаю думать об этом и делаю первое высказывание, я начинаю переходить в то состояние, в котором привыкла воспринимать экстрасенсорную информацию.

Что ж, я думаю, и такое бывает.

Энн: Когда я говорю партнёру, что начинаю рассматривать хрустальный шар, я сразу же перехожу в такое состояние. А когда я читаю мысли на расстоянии, я всегда закрываю глаза и вижу внутренние образы. Поэтому, выполняя задание, я пыталась держать глаза открытыми. Но даже с открытыми глазами мне было трудно удержаться от привычного способа воспринимать информацию, а также пользоваться бинарными противоположными категориями.

Хорошо. Позвольте мне сказать кое-что в ответ. Либо вы обладаете способностью переходить в некое специфическое состояние, в котором так или иначе получаете доступ к каналам информации, о каковых мне ничего не известно, — либо вы необычайно чувствительны к минимальным сигналам — “ключам”, чувствительны настолько, что вам не нужно прибегать к бинарному методу.

Вопрос состоит в том, желаете ли вы прибавить к своему репер-

туару другой способ действий, независимый от того специфического состояния, в котором вы уже научились эффективно действовать, научились самостоятельно? Если вас интересует такой новый метод, то, прежде чем заниматься чтением мыслей с помощью хрустального шара, гаданием по линиям руки или чем-нибудь ещё из наших упражнений, что ассоциируется у вас с уже разработанным специфическим навыком, вы должны внутренне перестроиться и убедиться в том, что такое специфическое состояние и все связанные с ним навыки надёжно изолированы, отделены от обучения новому, особому и цельному, методу получения информации. Если вы это сделаете, у вас не возникнет никакого внутреннего противоречия, связанного с непроизвольным “соскальзыванием” в ваше специфическое состояние.

Может быть и так, что процесс “чтения мыслей” одинаков и в том и в другом состоянии. Я этого не знаю. Суть в том, что для того, чтобы изолировать уже разработанный специфический навык и прибавить к своему репертуару новый метод достижения тех же самых целей, я думаю, полезнее всего было бы прежде всего диссоциировать один метод от другого. Если вас это интересует, затратьте некоторое время и некоторые усилия, чтобы разработать новый метод делать то, что вы уже умеете делать иначе. Таким образом у вас будет уже два способа осуществлять этот процесс, и у вас будет больший выбор вариантов поведения.

## VIII. Самогипноз

Сегодня мы хотели бы изложить два метода самонаведения, а также весьма изящный метод утилизации самогипноза. Эти методы могут быть полезны вам лично, а также не лишни и при работе с клиентами. Если вы проинструктируете своих клиентов так, чтобы они сами осуществляли гипноз, затем, уже в вашем рабочем кабинете, они смогут сами вводить себя в изменённое состояние. Всё, что вам останется сделать в таком случае — это утилизировать уже имеющееся состояние транса. Вы можете дать своим клиентам такие указания, чтобы они практиковались дома в самонаведении изменённых состояний. Когда они снова придут к вам, вы можете вызвать состояние транса, просто попросив их в подробностях описать то, что они делали дома. Вы, например, говорите: “Теперь расскажите мне в подробностях, каким способом вам удавалось добиваться наиболее глубокого состояния транса?” Клиент отвечает “Да, один раз это у меня хорошо получилось” — и, по мере того, как он описывает случившееся, начинает возвращаться в то же состояние. Это существенно облегчит вам достижение состояния первичного транса.

Первый из методов самонаведения, которые я хочу вам предложить — техника Бэтти Эриксон. Бетти — жена Милтона Эриксона, достигла необычайных успехов, занимаясь самонаведением различных изменённых состояний. Она может переходить из одного состояния в другое очень быстро, причём ей доступны многие и весьма различные состояния. Разработанная ею техника основана на системах представлений. Между прочим, Эриксон был единственным (кроме нас) человеком, который отчётливо понимал, что такое системы представлений, он знал, что существуют три основные системы представлений, и что у каждой из них есть совершенно определённые характерные признаки, приёмы, возбуждающие эти представления.

В своей технике самонаведения Бетти Эриксон использовала такие системы представлений. Она усаживается в удобном и спокойном месте и находит какой-нибудь предмет, на который можно смотреть не напрягаясь. Я, как правило, предпочитаю смотреть на такое место, где отражается свет... например, на шлифованное стекло, висящее на люстре. Я сосредотачиваю взгляд на стекле и произношу сам себе три предложения, относящиеся к моим зрительным

представлениям: “Я вижу свет, мерцающий на множестве граней подвесок. Я вижу движение обнажённой руки некоего человека. Я вижу этого человека, разглядывающего люстру”.

Затем я переключаюсь на слуховые впечатления и высказываю три предложения, относящиеся к тому, что я слышу: “Я слышу шум вентиляторов, я слышу шорох бумаги, возникающий от того, что множество людей делают записи, я слышу, как кто-то откашливается”.

После этого я высказываю три предложения, относящиеся к моим кинестетическим впечатлениям: “Я чувствую, как подошвы моих ног плотно соприкасаются со сценой, на которой я стою, я чувствую вес пиджака, облегающего мои плечи, я чувствую тепло в переплетающихся пальцах”. Итак, я делаю три высказывания относительно моих зрительных впечатлений в данный момент, высказываю три предложения, относящихся к слуховым впечатлениям, и три предложения о кинестетических впечатлениях.

Затем, сохраняя прежнюю позу и то же направление взгляда, я снова подключаюсь к каждому из перечисленных сенсорных каналов, и высказываю по два предложения относительно каждого из каналов. Я нахожу по два дополнительных признака моих зрительных, слуховых и кинестетических впечатлений. Затем я повторно подключаюсь опять к каждому из сенсорных каналов, высказывая по одному предложению относительно каждого из них. Как правило, — даже начинающие, — примерно посередине этого процесса, когда высказывается по два предложения о каждом из сенсорных каналов, чувствуют, как слипаются их глаза и появляется внутреннее, “тоннельное” зрение. Как только ваши глаза начинают слипаться, вы позволяете им закрыться и замещаете внешнюю визуализацию внутренней, при этом, высказывая предложения о слуховых и кинестетических впечатлениях, вы продолжаете пользоваться внешней информацией.

Мужчина: Можно ли высказывать самому себе предложения, описывающие тишину, отсутствие звуков?

Это не имеет значения. Используйте то, что больше всего для вас подходит. Многие из вас заметят, что после того, как вы проделаете это около шести раз, вам уже достаточно будет сказать: “Так, я представляю себе, что навожу это состояние” — и вы уже окажетесь в нём! Всё, что мне нужно — это посмотреть на гранёное стекло, и у меня уже возникает “тоннельное” зрение, которое является одним из характерных признаков перехода в желаемое состояние транса.

Женщина: Обязательна ли такая последовательность выска-

зываний: зрительные, слуховые, а затем кинестетические впечатления?

Нет. Если вам удастся обнаружить, что для вас более эффективна другая последовательность, используйте её для самоподстройки. Если вы предпочитаете высказывать зрительные, кинестетические, а затем слуховые наблюдения, воспользуйтесь этой последовательностью. Вполне возможно, что такая последовательность будет эффективнее воздействовать на вас, но может быть и так, что она воздействует на вас как-нибудь иначе.

Женщина: Повторно подключаясь к тем же сенсорным каналам, вы не используете тех же самых высказываний, что и в первый раз?

Каждый раз следует использовать различные наблюдения, в точности соответствующие вашим впечатлениям на данный момент. Учитывайте, что вы, таким образом, устанавливаете замкнутую биологически обратную связь, закидываете “петлю” обратной связи. Это означает, что вы высказываете на словах в точности те ощущения, которые воспринимаете в данный момент зрительно, на слух и кинестетически. Такая своеобразная “петля”, замыкание обратной связи — одна из основных характеристик любой работы, связанной с успешным гипнозом или наведением изменённых состояний. Такой процесс представляет собой почти то же, что мы делали, когда выполняли упражнения 5-4-3-2-1, и является первой фазой самонаведения по методу Бетти Эриксон.

На следующем этапе я, прежде всего, определяю, какая из ладоней, или какая рука мне кажется более лёгкой. Затем, сам для себя, я высказываю предположения о том, что более лёгкая рука будет становиться всё легче и легче, затем, произвольным подсознательным движением медленно поднимется и зависнет, потом такими же бесконтрольными движениями постепенно приблизится к моему лицу, и в тот момент, когда она коснётся лица, я погружусь в состояние глубокого транса.

Второй метод самогипноза подобен первому, с той лишь разницей, что в этом случае вместо внешних представлений используются внутренние представления. Вы садитесь или ложитесь в удобном и спокойном месте и вырабатываете внутренний зрительный образ — так, как если бы вы стояли в пяти футах напротив себя самого и смотрели на себя. Если при создании подобного внутреннего образа вы встретитесь с какими-либо трудностями, можно воспользоваться уже известным для вас приёмом — перекрыванием. Начните с кинестетического ощущения собственного дыхания, а также со звука собственного дыхания, и перекройте свои зрительные впечатления

образом опускающейся и поднимающейся грудной клетки. Продолжайте разрабатывать и стабилизировать этот образ до тех пор, пока не увидите самого себя во всех подробностях. Как правило, человек способен вообразить себе свою поднимающуюся и опускающуюся грудь, если эти движения будут коррелированы с кинестетическими ощущениями частоты и последовательности его дыхания.

Продолжая видеть со стороны образ самого себя, вы перемещаете и сосредоточиваете внимание на самой верхней точке головы, и переживаете кинестетические ощущения температуры, напряжения, влажности, давления и т. д. — все доступные вам кинестетические ощущения. Продолжая воспринимать все эти ощущения, вы очень медленно перемещаете область сосредоточения внимания всё ниже и ниже, ощущая в отдельности каждую часть своего тела. Итак, рассматривая самого себя со стороны внутренним зрением, вы, в то же время, чувствуете все кинестетические ощущения своего тела.

На следующем этапе вы добавляете к своим ощущениям слуховую информацию. Продолжая видеть себя и кинестетически ощущать своё тело, вы внутренне описываете себе собственные переживания: “Я чувствую напряжение своей правой брови, и по мере того, как я ощущаю это напряжение своей правой брови, оно проходит”. Итак, все три системы представляют информацию одного и того же переживания. Вы видите, чувствуете и слышите все свои действительные ощущения на данный момент.

После того, как вы полностью завершите подробный “осмотр” ощущений своего тела, можно приступать к тому же процессу, какой я описал, рассказывая о первом методе самогипноза. Когда вы почувствуете, какая из ваших рук кажется вам легче, вы увидите, что рука вашего образа начинает подниматься, вы почувствуете, как она направляется к вашему лицу. Затем вы внутренне описываете происходящее: “Моя левая рука начинает подниматься бесконтрольными, подсознательными движениями”. Даже если вы не знаете, что такое “бесконтрольные, подсознательные движения”, ваше подсознание это знает. Предоставьте это ему. “Моя рука продолжает становиться всё легче и всё ближе притягивается к моему лицу. Когда она коснётся к лицу, я погружусь в стабильный, глубокий транс”. Всё это можно говорить себе субвокально, т. е. внутренним голосом, или же вслух — если для вас это более подходящий способ. Если вы произносите это вслух, закрывайте двери поплотнее, не то люди подумают, что вы редкостный чудака.

Мужчина: Мне гораздо легче представить, что моя рука подни-

мается, если я зрительно вообразу себе длинный шест или планку, которая подталкивает руку вверх.

Или представляйте себе воздушный шарик, надутый гелием. Здесь можно использовать множество вспомогательных внешних предметов. Используйте всё, что вы способны инкорпорировать в свои зрительные, слуховые и кинестетические ощущения, и что может вам завершить данный этап самогипноза. Я предлагаю вам только основу процесса. Существует множество оригинальных вспомогательных средств для самогипноза.

Мужчина: Когда я использую внутренний образ самого себя и смотрю на него со стороны, а затем чувствую, что моя левая рука легче правой — должен ли я представлять себе своё зеркальное отображение, или как-нибудь ещё?

Если вы можете представить себя двумя способами, попробуйте оба, и выберите самый эффективный для вас.

Мужчина: В чём предназначение ощущения руки, прикасающейся к лицу?

Прикосновение руки — точное свидетельство того, что вы выполнили свою задачу. Большинство людей отдают себе отчёт в том, что их рука постепенно поднимается, но как только она касается лица, они чувствуют внезапное, радикальное изменение, и впадают в состояние амнезии, т. е. забывают всё, что последует за этим моментом — до выхода из транса.

Прежде чем попытаться применить какой-либо из этих способов, и каждый раз в дальнейшем, когда вы будете заниматься самогипнозом или медитацией, дайте предварительную инструкцию своему подсознанию — о том, сколько вы предполагаете пробыть в состоянии транса и когда хотите выйти из него. Перед тем, как приступить к одному из этих упражнений, вы можете сказать, например: “Я хотел бы, подсознание, чтобы ты разбудило меня через пятнадцать минут и чтобы проснувшись, я чувствовал себя бодрым и обновлённым после того переживания, которое я испытаю”. Наше тело — надёжный и точный счётчик времени. Если вы точно определите время, через которое человек должен выйти из состояния транса, как правило, это происходит с точностью до четверти минуты. Самое худшее, что может произойти — даже если вы забудете сделать такую инструкцию подсознанию — это погружение в стабильный глубокий физиологический сон и пробуждение через несколько часов, сопровождающееся чувством бодрости.

Пыгайтесь овладеть обоими методами самогипноза до тех пор, пока не узнаете, какой из них вам больше подходит. В первые шесть

раз не стремитесь к какой-либо определённой цели, связанной с изменением личности и поведения — кроме простого снятия напряжения, освежения и обновления сил. Подождите до тех пор, пока не убедитесь в своей способности входить в состояние транса и выходить из него, иначе говоря, подождите до тех пор, пока вы не узнаете, что можете погрузить себя в состояние глубокого транса и что ваше подсознание выведет вас из него через определённый желаемый промежуток времени.

Пока вы практикуетесь, осваивая оба метода самогипноза, будет развиваться и крепнуть ваша убежденность в собственной способности входить и выходить из состояния транса. Вы заметите также, что эта процедура имеет тенденцию становиться единовременной и прямолинейной. Вместо того, чтобы обязательно проходить через всю последовательность процедур, вместо того, чтобы сидеть и высказывать формулировки своих ощущений, погружение в состояние транса станет немедленным, мгновенным, и с этого момента самогипноз станет для вас действительно прекрасным орудием развития собственной личности.

Для того, чтобы осуществить развитие собственной личности с помощью самогипноза, дайте своему подсознанию подробный набор инструкций перед тем, как погружаться в состояние транса. Прежде всего, решите, какую именно часть, какую область своих переживаний, своего опыта вы хотели бы изменить. Попросите своё подсознание заново пересмотреть в звуковом, зрительном и кинестетическом, чувственном отношении те ситуации, в которых вы действовали особенно творчески и эффективно. Проинструктируйте своё подсознание так, чтобы после того, как оно закончит пересмотр таких ситуаций во всех системах представлений, оно произвело выборку, извлекло из рассмотренных ситуаций наиболее ощутимые, отчётливые элементы, а затем заставило эти элементы проявляться в вашем ежедневном поведении, в соответствующих контекстах, более часто и естественно, непроизвольно.

Предположите, например, что вы собираетесь внести торговое предложение на рассмотрение совета директоров какой-либо корпорации, или же вам необходимо представить отчёт в тот же совет директоров, и вы хотите составить такой документ наилучшим образом. Перед тем, как погрузиться в транс, в то же время, когда вы определяете срок, по истечении которого вам надлежит проснуться, вы можете сказать: «Когда я погружусь в состояние глубокого транса, я хотел бы, подсознание, чтобы ты просмотрело образы, звуки и чувства, характерные для пяти ситуаций, когда я вёл себя наиболее

эффективно, динамично и творчески, составляя торговый отчёт”.

Если вы хотите более эффективно заниматься семейной психотерапией, проинструктируйте подсознание так, чтобы оно просмотрело пять ситуаций, когда вы наиболее эффективно и т. д. занимались семейной психотерапией. Если вы хотите развития личности более общего характера, вы можете сказать подсознанию: “Просмотри пять ситуаций из моей жизни, когда я вёл себя наиболее точно и изящно, или наиболее изысканно, или наиболее творчески”. Вы просите подсознание просмотреть лучшие представления того, в чём вы хотели бы проявлять себя настолько же эффективно, насколько это вам удалось хотя бы раз. Затем вы погружаетесь в транс и позволяете этому процессу произойти. Сделав это, вы обнаружите изменения, происшедшие в собственной личности, вы на самом деле разовьёте себя.

Вы можете также проинструктировать подсознание так, чтобы сознание проследило и запомнило всё, что происходило в состоянии транса, но я не рекомендую этого делать. Я рекомендую просто выработать привычку доверять своим подсознательным процессам. Вы обнаружите в себе новые варианты поведения, или же заметите, что некоторые старые, успешные варианты, возникают более часто. Когда это произойдёт, вы можете использовать своё собственное поведение как пример, на котором ваше сознание поймёт происходящие в вас процессы. Гораздо лучше начинать с подсознательного изменения поведения, а затем произвести сознательную обработку происходящего, чем начинать с того, чтобы прикладывать сознательное понимание к поведенческим процессам. Доставьте себе удовольствие и продвигайтесь самым простым и лёгким путём.

Боб: Что делать в том случае, если я хочу научиться чему-либо, чего не делал никогда прежде?

Если вы не уверены, удавалось ли вам когда-нибудь в прошлом вести себя так, как вы хотите, теперь используйте процесс “создания нового поведения”, который мы проходили сегодня утром. Думайте о другом человеке, который выполняет задуманное вами действие очень хорошо. Выберите для себя на самом деле изящную и точную модель — кого-либо из тех людей, которых вы действительно уважаете, которыми вы восхищаетесь в каком-либо отношении, выберите среди них человека, поведение которого наиболее эффективно и элегантно. Затем используйте разновидность инструкций того же рода, что и в обычном самогипнозе. Попросите своё подсознание заново просмотреть все образы, звуки и ощущения, относящиеся к ситуациям, хранящимся в вашей памяти, в которых данное лицо выполняло

желаемое действие. Разделите этот процесс на три этапа. Сначала вы должны просто увидеть и услышать всё, что происходило в этих ситуациях. Наблюдайте и слушайте те особенности поведения данного лица, которым вам хотелось бы научиться. На втором этапе вы просите своё подсознание совместить ваш образ и голос с образом и голосом данного лица, заместить себя им. На этом этапе вы уже начинаете двигаться, как это лицо, и видеть и слышать себя, выполняющего те действия, которые вы только что наблюдали в этом человеке. На третьем этапе вы уже смотрите и слушаете изнутри, сами переживаете все ощущения и движения, свойственные такому поведению, воспринимаете всё происходящее с новой, внутренней точки зрения.

В качестве примера, я могу привести Милтона Эриксона. Я провёл много часов, наблюдая и слушая его поведение. Прежде чем погрузиться в состояние транса, я дал себе такую инструкцию: “Выбрать из всех ситуаций, при которых я присутствовал, те моменты, когда Эриксон реагировал на несоответствия, неадекватность в поведении клиентов. В чём заключаются существенные особенности его поведения в эти моменты?” На первом этапе я наблюдал и слушал то, что Эриксон делает в таких ситуациях. На втором этапе я поместил себя на его место, и наблюдал и слушал себя, выполняющего действия Эриксона. Для того, чтобы надёжнее включить эти качества в своё поведение — а я хотел именно этого — я стал двигаться и чувствовать мускульные напряжения и ощущения так, как если бы я действительно это делал.

Третий этап состоит в том, чтобы внедрить эти ощущения и навыки в своё тело так, что в случае возникновения подобной ситуации я начал бы автоматически реагировать точно таким же образом. По завершении этого, третьего этапа, вы просите своё подсознание, чтобы оно заставило эти элементы поведения естественно и самопроизвольно возникать, чаще, чем прежние варианты поведения, в соответствующем контексте. Такой процесс весьма и весьма успешно действует в качестве самопрограммирующего средства.

Женщина: Включаете ли вы в инструкции, которые даёте своему подсознанию прежде, чем погрузиться в транс, всю схему этого процесса?

Да. Слишком сложно делать это, находясь в состоянии транса. Я предлагаю вам начать с малых элементов поведения. Например: “Я хочу научиться улыбаться, реагируя на определённые ситуации”. А затем уже берите всё более крупные схемы поведения.

Я изложил вам поэтапный процесс самонаведения изменённых

состояний и их последующего использования. Даже если вы находите эти инструкции слишком скучными и утомительными, позвольте мне заверить вас, что после того, как вы немного попрактикуетесь в самогипнозе, процесс перехода в состояние транса станет для вас настолько быстр, что потребует всего одного мгновения, а изменение состояния сознания будет происходить в течение примерно шестидесяти секунд. Вы сможете делать это в промежутках между занятиями или в любые короткие перерывы.

### Обсуждение

Гарри: Не расскажете ли вы, как вам удаётся исказить восприятие времени? Как используется гипноз для того, чтобы ускорить или замедлить восприятие времени?

Способ моих действий в этом случае зависит от того, работаю ли я сам с собой или с кем-нибудь другим. Когда я работаю с собой, я инструктирую подсознание так, чтобы оно нашло множество переживаний, характеризующихся одной общей особенностью: изменением скорости моего восприятия. Например, вы знаете, что происходит, когда вы несётесь с большой скоростью по шоссе, а потом въезжаете в черту города и резко снижаете скорость — вам кажется, что вы едете с нулевой скоростью, что вы еле ползёте. Или, когда вы действительно наслаждаетесь чем-нибудь, вам кажется, что время летит, и часы превращаются в мгновения.

Таковы примеры изменения восприятия времени, доказывающие, что такое изменение в принципе возможно. Я инструктирую своё подсознание так, чтобы оно обнаружило все примеры ситуаций, характеризующиеся подобным процессом, и позволило мне пережить заново эти ситуации. Единственная общая черта всех этих ситуаций состоит в осуществлении контроля над временем, над скоростью прохождения событий.

Когда моё подсознание это сделает, я прошу его создать нечто вроде рукоятки управления, с помощью которой я мог бы ускорять или замедлять своё восприятие времени. Я формулирую инструкции так, чтобы по истечении двадцати ситуаций такого рода я открыл глаза, по-прежнему находясь в состоянии транса, и при этом мог поворачивать эту “рукоятку” так, чтобы ускорять события, и наоборот — чтобы замедлять их.

Вот каким образом я действую. Я знаю, что искажение времени имеет место в моих обычных впечатлениях и переживаниях, и поэтому могу строить нужный мне процесс на основании таких впе-

чатлений. И затем я могу использовать такое искажение времени — например, для игры в теннис. Я могу замедлять время настолько, что легко реагирую и отбиваю мяч, а затем, в промежутке между ударами, я возвращаюсь в исходное состояние и спрашиваю себя: “Слишком быстро или слишком медленно я реагировал?” — и соответственно регулирую скорость реакций за время, оставшееся до нового удара.

Гарри: Можно ли с помощью такого искажения времени ускорить, например, обучение с помощью гипноза?

Я думаю, что вы могли бы и сами ответить мне на этот вопрос. Я описал вам пример того, как можно использовать такой процесс, но меня больше интересует ваша способность самостоятельно решать, как вы станете использовать его для себя. Вы знаете, чего вы хотите. Но каковы желательные для вас параметры изменения скорости восприятия? Если вы хотите увеличить скорость восприятия, найдите соответствующие примеры в своём личном опыте, а затем, на их основе, научитесь контролировать этот процесс. Вы знаете, как вы учились разным вещам. Вы знаете, что можете интегрировать этот процесс. Вы знаете, что у вас есть некая стандартная, нормальная скорость восприятия. Так как же её увеличить?

Гарри: Обратившись к таким контекстам, в которых я делаю это хорошо.

Правильно. Но фактор, который действительно позволил бы вам научиться большему количеству вещей за меньшее количество времени — это наличие *большего количества времени*. Вам нужно всего-навсего создать два месяца. Непонятно? Другими словами, сделайте то, что мы называем “псевдоориентацией во времени”. Погрузитесь в состояние транса и представьте себе своё будущее. Скажите себе, что между сегодняшним днём и завтрашним пройдёт не двадцать четыре часа, а два месяца, создайте всю необходимую историю своей личности на это время. Вы можете принять всех клиентов, с которыми работаете, и сделать все свои дела, вы создадите всё, что может произойти за эти два месяца. Создайте в подробностях именно такую историю своей личности, какая вам понадобится для того, чтобы научиться как можно большему количеству приёмов нейролингвистического программирования и гипноза.

Чего бы вы ни хотели, когда бы вы ни хотели этого — всё, что вам нужно сделать — это представить себе, как это должно быть, а потом осуществить всё, что вы представили. Гипноз — средство создания реальности. Если вы знаете, что ваше желание может осуществиться только в данной, специфической реальности, используйте

эту реальность для того, чтобы создать всё, чего вы хотите. Если желаемое событие не может произойти ни в одной из известных вам реальностей, создайте такую реальность, в которой это может произойти.

Женщина: Возможно ли создать чрезмерное количество различных реальностей?

Да. Это называется психозом. Когда вы используете альтернативные реальности, вы должны действовать подобно юристу. Вы должны быть уверены, что, когда вы построите эти реальности, они будут совершенными и законченными. Вы должны быть уверены в том, что такие реальности удовлетворяют в точности вашим желанием, вы должны убедиться, что оставили себе выход из такой реальности, путь отступления. Если вы создаёте некачественные, небрежные реальности, вы станете реагировать на действительность некачественно и небрежно, и это сделает вас наркоманом, невротиком.

Один весьма благонамеренный гипнозист написал книгу, в которую включил инструкции, предназначенные для взаимного чтения вслух, инструкции наведения изменённых состояний. В этой книге есть такие программы инструкций, которые делают из людей настоящих невротиков. Люди читают их, и устанавливают между собой такие взаимоотношения, которые влияют отнюдь не благотворно на результаты их функционирования в обществе. На мой взгляд, такие книги глупы, и глупость такого рода я называю потаканием человеческим слабостям. Очень важно не потакать любым прихотям клиентов, когда вы используете гипноз. *Принимаясь за построение реальности, постройте только одну, но такую, которая будет работать, постройте её окончательно, совершенно и во всех подробностях, так, чтобы вы получили именно то, чего добиваетесь.* Вы же не хотите построить идиотскую реальность и жить в ней, потому что вы не можете себе представить, как вы будете реагировать в такой идиотской реальности. Вашей реакцией на такую реальность будет эмфизема!<sup>1</sup> Вы должны убедиться в том, что строите такие представления, которые будут благоприятны для вас.

Большинство гипнотических реальностей, которые люди строят сами для себя и живут в них большую часть времени — то, что они называют состоянием бодрствования, — бесполезны, неблагоприятны в своей основе. Я говорю именно то, что хочу сказать, буквально.

---

<sup>1</sup>Эмфизема — ненормальное увеличение органов тела, в особенности лёгких, приводящее к перебоям в работе сердца и часто к его окончательной остановке. — *Прим. перев.*

Огромное большинство людей, которых я встречал в своей жизни, построили для себя гипнотическую реальность, которая в целом, если взвесить добро и зло, удовольствие и мучение, не имеет никакого благотворного влияния на их жизнь. Для меня сущность их жизненной позиции — потакание своим мелким прихотям. Не следует делать вещи худшими, чем они есть, нужно делать их полезными.

У Эриксона был свой критерий полезности — он считал, что его клиенты должны жениться, найти работу, иметь детей и платить ему благодарностью и подарками. Такой критерий мне не подходит. Люди делают мне подарки, но я никогда не брал у них ничего, даже если мне этого хотелось — за исключением одного случая. Я никогда не изменяю никого для того, чтобы этот человек женился или что-нибудь в этом роде. Эриксон так делал, потому что он верил, что люди должны, обязаны жениться, работать, иметь детей и так далее.

Я думаю, что когда человек строит альтернативные реальности, или когда он строит свою собственную реальность, он обязан делать это тщательно, совершенно, обязан досконально знать свой предмет. Например, я думаю, что реальность, которую строят гуманистические психологи, самым невероятным образом развивает в людях несамостоятельность, потакает любому поведению и в основе своей бесполезна. Такого рода “отпущения грехов” очень опасны. Иногда меня приглашали выступить с докладом на некоторых конференциях по гуманистической психологии — я чувствовал на таких конференциях больше ужаса, чем в местах содержания опаснейших уголовных преступников. Этика уголовного преступника по крайней мере основывается на идее выживания. Множество программ поведения и всякого рода реальностей, которые люди внушают друг другу на различных конференциях по гуманистической психологии, не подразумевают даже естественного стремления к выживанию. Такие программы поведения необычайно вредны, в любом случае. Такие реальности ставят человека в ситуации, в которых он будет испытывать боль, страдание. Может быть, в каком-то случае, это не произойдет, но это может произойти. Люди, как правило, не учитывают предпосылки, действительные побуждения, которые руководят их действиями, и так поступают не только гуманистические психологи. Так поступают все.

Женщина: Вы сказали, что реальности, которые создают психологи, действуют разрушительно. Как это происходит, какие это реальности?

Например. “Правильное поведение заключается в том, что че-

ловек выражает соучастие к собеседнику”. Так, например, если вы подходите ко мне и говорите: “Вчера вечером вы ушли от меня так поздно, что я чуть с ума не сошла от беспокойства”, — а я отвечаю: “О, меня искренне трогает, что вы так беспокоитесь обо мне”. Реакции такого рода — продукт деятельности большинства психологов, следствие большинства психологических теорий. Такая реакция не может быть полезна ни в какой ситуации. Она не помогает никому из действующих лиц. Человек, использующий реакции такого рода, рано или поздно кончит тем, что станет безразличен окружающим, будет всё более и более отчуждаться от них, и станет испытывать всё более неприятные ощущения, и всё чаще. Таков *логический* результат использования такого рода реакций. Стоит только посмотреть на людей, которые часто пользуются такими схемами поведения, и вы убедитесь в этом.

В колледже, где я преподавал, работал один тип — он был консультантом по разработке и развитию организаций социально-гуманитарного направления. Он привык считать себя героем, но теперь он герой только бескультурья и непорядочности. Весь его мир, вся его жизнь была построена на реакциях такого рода. Он выражал искусственное соучастие и благожелательность по любому поводу. И в то же время он одинок, подавлен, ничтожен и покинут людьми, у него нет близких и друзей. Для меня это не является неожиданностью, потому что его реакции никогда не были реакциями *на* людей, он реагировал *по поводу* людей, и всегда руководствовался этим принципом. Не реагируя на людей, он не знал близости, у него не было чувства связи с окружающими. И это ограничение было прямым следствием существующей у него картины действительности, его реальности: он верил, что выражение соучастия и понимания любому человеку есть “подлинная, искренняя” реакция.

Люди часто создают реальности, приводящие к результатам, не имеющим никакой ценности. У одного из наших студентов был клиент, который решил, что разговаривать с самим собой глупо. Он прочёл в книге, что “в беседе должно участвовать два человека”. Так как, по его мнению, любой разговор должен обязательно иметь двух участников, он решил, что разговаривать с самим собой — значит быть дураком. Поэтому он немедленно прекратил всякий внутренний диалог с самим собой. Прекратив внутренний диалог, он потерял способность к некоторым вещам, о которых привык советоваться с самим собой — например, не мог уже сделать такой пустячок, как составить какой-либо план действий! Всё, что он мог — это рассматривать картины окружающей жизни и чувствовать. Он не мог

спросить себя, например: “Что я хотел бы сделать сегодня?” Он не учёл последствий изменения своего поведения. Занимаясь самогипнозом, следует жёстко ограничивать, определять свои цели, и учитывать возможные последствия.

Многие пациенты приходят и просят сделать с ними такие вещи, которые не могут быть им полезны. Иногда я удовлетворяю их просьбы и позволяю им немного пострадать. После этого мне было легче их вернуть в прежнее состояние и привить им что-нибудь более осмысленное.

Один из моих клиентов явился ко мне и сказал, что хочет ничего не чувствовать, вообще не иметь способности что-либо ощущать. Он сказал мне, что всё прочувствованное им за многие годы жизни было ужасно, что все окружающие причиняли ему боль — снова и снова, и что он больше ничего не хочет чувствовать, ничего вообще. Я загипнотизировал его, и с помощью гипноза устранил всякие кинестетические ощущения. Разумеется, он потерял чувство равновесия и не мог больше стоять и держаться на ногах. Затем я вывел его из транса, так и не вернув ему этих ощущений, и спросил его, не зайдёт ли он ко мне на следующей неделе. Он сказал: “Пожалуйста! Сделайте что-нибудь!” Я ответил: “Хорошо, но теперь мы поступим по-моему”.

Занимаясь самогипнозом, с величайшей осторожностью учитывайте возможные результаты. Проиграйте противоположный вариант, и спросите себя, существует ли способ поведения, при котором желательный для вас результат повлечёт болезненные последствия, а затем используйте полученную информацию, чтобы улучшить свой план. Я только что привёл вам два примера, показывающих, что случается иногда, когда люди искренне желают улучшить свою жизнь, ограничив свои возможности и способности. Наложение *большего количества* ограничений вряд ли поможет избавиться от ограничений существующих. Руководящий пример должен состоять в том, чтобы расширять, увеличивать свои способности и *увеличивать* количество возможных вариантов.

## IX. Дополнительные вопросы

Мужчина: Можно описать вам один случай и узнать, что вы о нём думаете? Это не лишнее?

Можно, хотя я не знаю, смогу ли я что-нибудь посоветовать. Мне очень часто описывали разных пациентов, но до тех пор, пока я не увижу человека собственными глазами, я не знаю, что именно следует делать. Большинство гипнотических процедур основано на сенсорной обратной связи, требующей немедленной реакции, в данный момент, и не может существовать на основе словесного описания. Но я не против, можно попытаться.

Мужчина: Мой клиент — девятнадцатилетний юноша, с которым я виделся только однажды, на прошлой неделе, и я должен снова увидеться с ним завтра.

Видимо, он вызвал реакцию у вас? Прежде всего вы должны избавиться от собственной фобии! Отлично, так что же насчёт него?

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

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

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

А вам известно, почему он стал беспокоиться?

Мужчина: Да. По обеим сторонам носа у него развились угри, и он стал носить марлевою повязку, чтобы скрыть их.

У него до сих пор угри на носу?

Мужчина: Нет. Когда он пошёл ко мне, он впервые за четыре года вышел из дому.

Мужественный молодой человек.

Мужчина: Он постоянно, всегда сидит дома, и убеждён, что его нос самый уродливый из всех существующих.

Хорошо. Я могу посоветовать вам потрясающий метод, не гарантирую, что он подействует, но у меня один раз получилось.

Если у вас есть секретарша, попросите её напечатать короткую заметку о положительной взаимосвязи необычности носов и сексуальной привлекательности. Скажите ей, чтобы она воспользовалась печатной машинкой со сменным шрифтом, у которой один из шрифтов напоминает журнальный. Напечатайте этим шрифтом заметку, сделайте с неё ксерокопии, а потом проставьте на ней название

какой-нибудь престижной газеты или журнала. Затем положите эту заметку где-нибудь у себя в приёмной. Когда ваш клиент придёт туда и сядет, пусть секретарша наблюдает за ним до тех пор, пока он не обнаружит заметку. Когда пациент увидит заметку и возьмёт её в руки, пусть ваша секретарша подбежит и отнимет у него эту заметку.

Мой клиент заматывал нос бинтами каждый раз, когда выходил из дому. Он закрывал повязкой почти всё лицо, чтобы спрятать щеки и нос — этот парень был очень обеспокоен своими угрями.

Я напечатал заметку о взаимосвязи между ношением повязок и возникновением злокачественных угрей. В статейке подробно описывалось, как и почему люди носят различные повязки, и как это влечёт за собой возникновение болезненных угрей, и половую импотенцию, и гомосексуализм, и черт знает что ещё. Я положил эту статью у себя в приёмной, и позволил этому парню погрузиться в её содержание лишь настолько, чтобы он понял, о чём речь, а потом секретарша сразу отняла её. Когда этот пациент зашёл ко мне в кабинет, он попросил дать ему эту статью, но я упорно настаивал, что ничего не знаю о такой статье. В конце концов я открыл дверь, вышел в приёмную и спросил секретаршу, отнимала ли она какую-нибудь статью у моего клиента. Она протянула мне статью о грудных младенцах! Я отдал статью клиенту и сказал ему, что это как раз то, о чём он так тревожится. Говоря ему это, я смотрел на него очень подозрительно. Скорее всего, теперь он никогда не носит никаких бинтов, даже если разобьёт себе нос!

Вы должны создавать такой контекст, в котором желательная для вас реакция возникнет естественным образом. Вам также необходимо применить гипноз или метафору, рассказывая о тех реакциях, которые вы хотите получить от клиента, потому что он нуждается не только в способности показаться на людях — он нуждается ещё и в предназначении таких действий, должен знать, зачем ему показываться на людях. Вы можете сделать так, чтобы этот парень вышел из дому в своей марлевой повязке и направился в такое место, где все люди, которых он встретит, никогда больше не увидят его; пусть он выберет какую-нибудь женщину, у которой, *как он знает*, его нос вызовет настоящее отвращение, пусть он испытает себя — сможет ли он пересилить страх и сорвать свою повязку на глазах у этой женщины, так, чтобы она отскочила в испуге. Любопытно, что вам не удастся заставить его действительно *сделать* это — для него такой поступок слишком страшен. Но вы *можете говорить* об этом, можете сделать так, что он посмеётся над самой идеей такого

поступка. Таким образом вы зацепите реакцию смеха, а потом уже начнёте говорить просто о том, чтобы он показался на людях. Вы сможете использовать этот якорь, чтобы ассоциировать его чувство юмора со смехотворностью его носа в глазах окружающих. Вместо того, чтобы заставлять его чувствовать, что всё в порядке, заставьте его позабавиться, посмеяться над возникшей ситуацией. Таким образом гораздо легче “рассредоточить”, “растворить” существующую реакцию, чем серьёзно доказывать её нелепость.

Я могу вам посоветовать сделать ещё кое-что. Этот способ мы тоже применили в своей практике, но на этот раз пациенткой была двадцатидвухлетняя женщина, которая носила весьма необычную одежду. Она носила *очень* свободную одежду, которая висела на ней мешком. Она не была очень толстой, но была уверена, что если люди увидят её тело, она станет вызывать у них отвращение. Поэтому она носила отвратительную одежду, чтобы скрыть своё тело.

Я нанял компанию парней из центральной части города, чтобы они помогли мне в этом деле. Я нанял парней, которые не носят рубашек, а одни только нижние майки — вы знаете людей этого типа, — у них большие мускулы, татуировки и т. д. Я сказал им придти ко мне как раз перед тем, как явится эта особа, сидеть в приёмной и читать журналы. Когда пациентка открыла дверь, они все обернулись и начали хохотать над ней, приговаривая: “Вот так костюм! Мне ещё не приходилось такого видеть!” И это говорили *они*, одетые более чем странно для такого места, где они находились. Входя в мой кабинет, пациентка чувствовала себя полным посмешищем. Я спросил её: “В чём дело?”, она ответила: “О, эти типы смеются над моей одеждой!” Я сказал: “А, не обращайте внимания. Что они в этом понимают?”

На следующей неделе, когда она снова пришла ко мне, её одежда была уже не столь мешковатой, хотя всё ещё довольно странного вида. Когда она зашла, в приёмной сидел мужчина одетый с величайшей тщательностью — в жилете и в смокинге. Когда дверь открылась, он взглянул на пациентку, отвернулся и начал давиться, пытаясь удержаться от смеха, а потом сказал: “Прошу прощения. Извините меня”. Больше ничего не понадобилось — она стала носить вполне уважаемые платья.

*Я использую всё, чего боятся мои клиенты, чтобы устранить всякую абсурдность в их поведении.* Чтобы легче добиваться желаемых результатов, вы можете использовать любые привычки своих пациентов. Я прошу помогать мне в этом и тех людей, которые окружают клиента. Иногда приходится призывать к сотрудничеству ро-

дителей пациента. Я хожу в школы и колледжи, объясняю людям, что они должны делать, чтобы помочь мне — такие инсценировки в интересах самого клиента.

Никогда нельзя точно знать наперёд, что может случиться с данной неповторимой индивидуальностью. Я не знаю вашего пациента настолько, чтобы с уверенностью сказать, что именно следует делать в этом случае, но, насколько я могу судить при отсутствии каких-либо данных, влияющих на мои сенсорные впечатления, я стал бы двигаться примерно в этом направлении.

Мужчина: Я уже обсудил с ним возможность пластической операции, намекнув, что между длиной и шириной носа и длиной и шириной пениса при пластической операции возникает некая взаимосвязь, так что он уже начал размышлять в этом направлении.

Вы можете сказать ему: “Конечно вы могли бы укоротить свой нос, но...” Или же вы делаете вид, что принимаете идею пластической операции и говорите: “Хорошо, мы так и сделаем, возьмём и бац!” (Гипнотизёр делает такое движение, как будто что-то отрубает). Это может изменить его представления.

Я расскажу вам ещё одну историю. Я работал с одной женщиной, у которой была дочь, буквально помешанная по поводу своего носа. Она была уверена, что у неё ужасный, уродливый нос — в то время как на самом деле её нос выглядел не хуже, чем любой другой. Она хотела сделать операцию и пожертвовать на это все свои деньги, а её семья была против этого и не разрешала ей операцию. Родственники говорили ей, что у неё очень хорошенький нос, и что она не должна его изменять, но она не верила им. В конце концов я сказал её родственникам: “Пусть сделает операцию, что от этого изменится?” “Нет, правда, я предлагаю вам даже настаивать на том, чтобы она пошла к хирургу и избавилась от своего ужасного носа”. Просто скажите ей: “Мы обманывали тебя все эти годы. Действительно твой нос совершенно — ох! — невероятно уродлив! Сейчас же сходи к хирургу и скажи, чтобы он, ради всего святого, отрезал тебе эту штуку”. Они так и сделали, она пошла к хирургу, тот прооперировал её, и все стали говорить: “Ах! Ты выглядишь гораздо лучше!” На самом деле разницы не было никакой, потому что хирург ничего особенного не сделал: с ним заранее условились, и он снял только маленький кусочек кожи с самого кончика носа, и всё. Но девушка была просто счастлива после операции, так что всё кончилось прекрасно.

Никогда нельзя недооценивать природу абсурдности поведения. Бывают люди, наголо обривающие себе голову — это изменяет их

личность. Всё, что вы делаете со своей внешностью, на самом деле изменяет вашу личность, и поэтому ценно. Все вы покупали себе новую одежду. Надевая новую одежду, разве вы не чувствовали, как изменились ваши представления и ваше поведение?

Например, традиционные психиатры и психотерапевты считают, что войти в контакт с больными-кататониками очень трудно. Это легко если вы умеете делать вещи, которые профессионалы, как правило, не учитывают — например, наступате такому больному на ногу. Обычно он сразу выходит из своего трансса и говорит вам, чтобы вы перестали наступать ему на ногу. Может быть, со стороны это кажется несколько жестоким, но гораздо гуманнее поступить так, чем позволять такому больному гнить заживо в течение многих лет.

Если вы не хотите наступать кататонику на ногу, можно просто подстроиться к нему. При этом следует учитывать, что кататоники находятся в очень изменённом состоянии, поэтому подстройка и установление раппорта с ними требует значительно больше времени, чем обычно. У кататоника не так уж разнообразно поведение, трудно найти, к чему подстроиться — но всё же он дышит, движет глазами и сохраняет некоторую позу. Мне удавалось подстраиваться к кататоникам в течение примерно сорока минут — это была тяжёлая и неприятная работа. Однако, это действовало, и действовало очень тонко и изящно. Если же вас не беспокоят тонкость и изящество, вы можете подойти и с силой наступить кататонику на ногу.

Я знаю одного психиатра, который работал с человеком, пережившим весьма травматическую ситуацию: вся его семья сгорела заживо на его глазах, он ни чем не мог им помочь. Сразу после этого случая мужчина впал в состояние кататонии и не выходил из него несколько лет. Психиатр работал с этим человеком год за годом, и наконец вывел его из кататонического состояния.

Когда случилось это великое событие, в больнице работала очень привлекательная девушка лет восемнадцати — она раздавала больным таблетки. Психиатр хотел выйти и позвать коллегу, чтобы тот помог ему на следующей стадии терапии, но он боялся, что пациент вернётся в состояние кататонии, если все выйдут из палаты и тот останется один. Тогда психиатр обернулся к девушке, разносившей таблетки, и приказал ей: «Проследите чтобы он остался в этом состоянии! Я сейчас же вернусь!» — и выбежал из палаты.

У этой молодой девушки не было никакого опыта в психотерапии и вообще никакого представления о том, что нужно делать. Она

знала только, как выглядел этот мужчина в состоянии кататонии и как он выглядел теперь, и поэтому могла заметить, когда он начнёт возвращаться в кататоническое состояние. Случилось так, что сразу же после того, как врач выбежал звать своего друга на подмогу, пациент начал возвращаться в кататоническое состояние. Интуитивная реакция девушки была мгновенной и удивительно точной: она подошла, обняла этого парня и подарила ему крепчайший, нежнейший французский поцелуй, какой только могла себе представить! И он вернулся в нормальное состояние!

Кататоник приходит к убеждению, что внутренние переживания, которые он испытывает в кататоническом состоянии, богаче и выгоднее тех переживаний, которые он испытывает в нормальном состоянии. И если бы вы побывали в учреждении для душевнобольных и провели там хотя бы несколько часов, вы согласились бы с таким человеком! Молоденькая раздатчица таблеток ввела пациента в такую ситуацию, в которой для него естественнее всего было предпочесть нормальное состояние сознания.

Однажды нам пришлось заниматься женщиной небольшого роста, которой уже перевалило за шестьдесят. Когда-то она была танцовщицей. У нее возникли трудности семейного характера, связанные с супружескими отношениями, и правая нога была парализована от колена до пояса. Врачи не могли найти какой-либо неврологической причины для такого паралича.

Мы хотели проверить её и узнать, можно ли объяснить паралич психологическими причинами, а не физиологическими. В здании, где мы работали, ванная и туалет находились на верхнем этаже, так что приходилось подниматься туда по лестнице. Поэтому мы очень долго расспрашивали её, собирая разную информацию до тех пор, пока она не спросила, как пройти в ванную комнату. Мы пропустили её слова мимо ушей и начали обсуждать некоторые аспекты её жизни, которые живо привлекли её внимание. Она так взволновалась, что забыла думать о ванной комнате, а когда она спросила о ней опять, мы снова игнорировали её слова. Наконец, когда она была уже готова оставить нас и уйти в ванную, не спрашивая у нас, куда идти и можно ли это сделать, мы стали обсуждать её мужа и подняли вопрос о его сексуальных недостатках, который её больше всего волновал. А уже потом мы сказали: «Ступайте теперь в ванную, но *поторопитесь и скорее возвращайтесь!*»

Она была настолько взволнована, что позабыла о своём параличе. Она буквально взбежала на верх по лестнице и примчалась

назад. Когда она поняла, что она сделала, то снова заохала и приняла позу парализованной.

Таким образом, она продемонстрировала нам, что её паралич имеет поведенческую природу, кроме того, это дало нам якорь, зацепляющий то состояние сознания, в котором её паралич исчезает. Мы использовали этот якорь, осторожно намекая на него с помощью фраз типа: “Чтобы преодолеть трудности, нужно сделать некоторые шаги”, “вам должно быть приятно отвечать на зов природы”, “прогоняйте в уме различные варианты поведения”.

Джек: Как ещё вы можете отличить психологическую проблему от физиологической? Например, я страдаю от морской болезни. Мне хотелось бы избавиться от неё. Но я не уверен — физиологическая это проблема или психологическая?

Хорошо. В сущности, вы спрашиваете: “Как вообще отличить психологическую проблему от физиологической?” На этот вопрос я отвечаю так: “Как правило, мне не нужно разделять эти проблемы, меня это не интересует”.

Джек. Можно ли применить описанную вами технику в отношении моей морской болезни?

Без всякого сомнения.

Джек: И вы ожидали бы, что вам это удастся?

Я не применяю никакой техники, если не ожидаю, что достигну успеха. Я могу различить физиологическую проблему от психологической несколькими способами: предположим, ко мне приходит пациент, перенёсший травму — например, его сильно ударило. Всё его поведение свидетельствует об афазии, и он показывает мне рентгеновские снимки, на которых видна ужасная травма левой височной доли. Я буду реагировать на такого клиента в прямой зависимости от важной информации, которую он мне предоставил.

Если трудности моего клиента свидетельствуют об определённых физиологических явлениях, прежде всего я должен убедиться, что он лечится под наблюдением врача, которого я считаю компетентным профессионалом. У меня есть несколько друзей, врачей-физиологов, которым я доверяю. Их убеждения совпадают с моим: “Если вы принимаете лекарства, прибегайте к ним только в крайнем случае, потому что лекарства, исцеляя вас, в то же время лишают вас доступа к той части вашей личности, в которой вы нуждаетесь, хранить способность к изменению своего поведения”. Как правило, лекарства не излечивают человека: они только поддерживают его в определённом состоянии. Для этого, на самом деле, и существуют лекарства.

Я могу работать с человеком, принимающим лекарственные препараты, но при этом его реакции нечистые, смешанные. Трудно понять, когда он реагирует на мои действия, а когда он реагирует на действие химического препарата. Кроме того, лекарственные препараты порождают резкое изменение состояния сознания. Когда вы применяете гипнотические процедуры по отношению к человеку, постоянно принимающему лекарственный препарат, будьте готовы повторить все эти процедуры снова, когда он перестанет принимать лекарство. Вы должны построить своего рода мост, переход между изменениями, совершёнными в резко изменённом состоянии сознания, и теми изменениями, которые совершаются в нормальном состоянии сознания.

Если мой клиент принимает лекарственные препараты, я прежде всего заставляю его отказаться от них, чтобы я мог получить доступ к той части его личности, которая ответственна за трудности, возникшие в его жизни. Если клиент предполагает, что у него травма головного мозга, а я заставил его отказаться от лекарств, я прибегаю к метафорам и говорю ему о пластичности головного мозга, о взаимозаменяемости полушарий. Центральная нервная система человека — одна из самых пластичных структур из всех, какие я знаю. Существует бесконечное количество фактов, подтверждающих, что люди способны восстановить функции, потерянные в результате органического повреждения, с помощью перестройки — используя альтернативные неврологические связи. Я часто навожу чрезвычайно глубокий транс и программирую пациента в изменённом состоянии так, что он восстанавливает утерянные функции. Таково различие между физиологическими и психологическими проблемами с моей точки зрения, с точки зрения человека, решающего подобные проблемы с помощью гипноза.

Мужчина: Вы занимаете такую позицию по отношению ко всем вообще лекарственным препаратам, или вы имеете в виду только так называемые “психически активные” препараты?

Я говорю обо всём, что способно изменить состояние сознания пациента. Некоторые из неактивных психических препаратов всё равно глубоко влияют на состояние сознания. Так как я никогда не обучался фармакологии, такие вопросы я выясняю с помощью моих друзей — физиологов, которым я доверяю. Я спрашиваю их: “Могут ли такие-то таблетки вызвать, в качестве побочного эффекта, изменение состояния сознания?” Если нет, я позволяю своему клиенту продолжать принимать такие таблетки.

Если ваш пациент страдает диабетом или чем-нибудь в этом

роде, вы можете обучить его регулировать внутренний обмен веществ так, чтобы диабет исчез. Затем вы постепенно заставляете его перестать принимать таблетки и препараты, не быстрее, чем он полностью возьмёт в свои руки контроль над обменом веществ. Вы связываете уменьшение количества принимаемых им препаратов с увеличением его способности регулировать биохимию своего тела в соответствующей области.

Большинство людей не верит, что изменения такого рода возможны. Многие люди выработали несокрушимые убеждения относительно того, что можно и чего нельзя сделать с проблемами, в которых заметны биохимические и физиологические характерные особенности. Вместо того, чтобы спорить с убеждениями таких людей, используйте их взгляды так, чтобы они помогли вам достичь желательных изменений.

Однажды, по просьбе своего друга, я пришёл в больницу и занялся пациентом, перенёвшим травму. Он страдал афазией Брока болезнью, при которой подавляется способность словесно выражать свои мысли, но не исчезает способность понимать чужую речь. Некоторые больные афазией Брока понимают чужую речь настолько, что могут даже выполнять указания и поручения. С другой стороны, афазия Брока, как правило, сопровождается определённого рода параличом — у людей с правосторонней ориентацией поражается правая сторона тела и некоторые части лица. При этом самое обычное явление заключается в том, что парализованная правая рука застывает в чрезвычайно напряжённой позиции, когда передняя часть руки плотно прижата к предплечью.

Правая сторона тела этого пациента была особенно сильно напряжена, и, так как физиологическая терапия не принесла никаких результатов, мой друг попросил меня использовать гипноз для того, чтобы расслабить правостороннюю мускулатуру этого пациента. Терапевт считал, что пациент может восстановить частичный контроль над парализованной частью тела, но только после того, как мускулатура будет достаточно расслаблена.

Я знал, — в частности, потому, что читал о подобных случаях, — что здесь можно попытаться применить гипноз. Я пришёл и тщательно работал в течение двух с половиной часов с пациентом, находящимся в очень глубоком гипнотическом состоянии, и в конце концов его мускулатура расслабилась настолько, насколько это было возможно. Я был просто поражён этим обстоятельством, потому что никогда раньше не делал таких вещей. Я даже не знал, способен ли я на это. Я просто пришёл, думая про себя: “Хорошо,

я попытаюсь это сделать так, как будто занимаюсь этим каждый день, и это главное — ведь если проповедники чудесного исцеления продельвают такие вещи, может быть, и гипноз здесь поможет. Я не знаю”. Я пришёл, попытался, и это подействовало. Я считал это замечательным достижением.

Я всё ещё находился рядом с этим пациентом, когда в его палату зашли врач и физиотерапевт. Никто из этих людей не приглашал меня работать с пациентом. Они объяснили мне, что в это время проводят физиотерапевтическое лечение, и что было бы лучше, если бы я ушёл и занялся этим пациентом позже, в другой день. Я остался в палате, думая с внутренним злорадством: “Подождём, пока они заметят. Это немного проветрит им мозги!” Итак, я остался там сидеть, посмеиваясь про себя и с гордостью глядя на произведённое мною изменение.

Врач и физиотерапевт подошли, помогли пациенту встать с кресла и лечь снова в постель — и, пока они это делали, никто из них не заметил того факта, что рука больного свободно свисает с правой стороны тела! Это меня просто изумляло. Но, — подумал я, — раз люди не думают об этом, и их мысли заняты чем-то другим, такое вполне возможно. Затем физиотерапевт подошла, взяла руку пациента и аккуратно сложила её в то положение, в каком она была до того, как расслабилась. Она сделала это так же машинально, как будто поправляла постель. Укладывая больного в постель и возвращая руку в прежнее положение, она о чём-то разговаривала с врачом. Затем она приступила к серии упражнений, предназначенных помочь пациенту разогнуть руку и расслабить мышцы. Это поразило меня больше всего. Рука пациента была настолько податлива, что всё происходящее становилось просто смешным. Она брала его пальцы и разгибала их до конца, а потом складывала обратно. Всё это время она разговаривала с врачом, уделяя только часть внимания тому, что она делает; она пересела и начала работать с правой ногой пациента, ничего так и не заметив.

Внезапно я понял, что нахожусь лицом к лицу с необычайной потрясающей возможностью. Удивляясь тому, что они не замечают происходящего, я не понимал, что из этого следует. Теперь я убедился, что, так как гипноз не является признанным научным методом лечения, то эти врачи *верят*, что рука пациента должна находиться в прежней позиции, а поэтому возвратили её в надлежащее, с их точки зрения, положение. Тогда я прервал их разговор и сказал: “Я хочу вам кое-что показать”. Я подошёл к пациенту и

взял его за руку — она была податлива, словно масло. Оба врача воззрились на эту руку, как будто увидели привидение. Я взглянул на них и сказал: “Должен сказать вам, что гипноз не является надёжным научным средством излечения, он способен только помочь физиотерапии, и вполне возможно, что рука этого пациента вернётся в прежнее состояние. Обычно это происходит в течение 24 часов. Но изредка, по какой-то непонятной причине, этого не происходит. И это не происходит, как правило, тогда, когда пациента лечил настоящий опытный физиотерапевт, прежде чем его подвергли гипнотическому лечению.

Таким образом, я подстроился к их системе ценностей, желая заручиться их поддержкой, чтобы вся система больницы помогла мне. При этом я преследовал только одну цель — дать этому пациенту возможность напрягать и расслаблять парализованные мышцы по своему желанию. Что приведёт к этому результату, меня не беспокоило. Важно было вернуть пациенту способность управлять своей рукой. И если людям не нравится метод, с помощью которого такая возможность появляется, подсознательно они будут вовлечены в поведение, направленное на то, чтобы помешать возникновению такой возможности. Это не значит, что они будут действовать злонамеренно, но их сознание не сможет справиться с явлениями, противоречащими их системе ценностей.

Всегда легче добиться изменений, если всё, что вы делаете, соответствует структуре ценностей учреждения, в котором вы работаете, или индивидуальности, которую вы желаете изменить. Участник одного из наших семинаров, Пэм, спросил меня, что можно сделать для его девятилетнего пациента, Дэйви, который находился в очень плохом состоянии. Мне рассказали, что мальчик не мог спать больше получаса в сутки уже четыре или пять дней, уже истощён до крайности и начинает болеть. Каждый раз, когда мальчик ложится спать, через 15 или 20 минут ему начинали сниться кошмары, полные чудовищ, он сбрасывал одеяло, начинал метаться и просыпался с криком. Пэм не знал, как справиться с этой проблемой, и попросил меня помочь ему как можно быстрее.

Во время обеденного перерыва я вышел в другое помещение вместе с Дэйви, его матерью и Пэмом. У меня было мало времени, так что я сразу приступил к установлению раппорта. Так как я старший среди девяти моих братьев и сестёр, у меня нет проблем при установлении раппорта с детьми. К тому времени, когда мы сели, я уже установил раппорт с помощью походки, прикосновений и так далее.

Вместо того, чтобы приступить к обширной стадии сбора дополнительной информации, я сразу спросил: “Какого цвета чудовища?”. Я не спрашивал мальчика — “Можешь ли ты представить чудовища?”, “Существуют ли чудовища?”, “Видишь ли ты сны?”, “Беспокоит ли тебя что-нибудь?”, “В чём твоя проблема?” — вопрос, который я задал, уже подразумевал всё это, и поэтому я пропустил предварительную фразу. “Какого цвета чудовища?” — огромный скачок, но у меня уже был рапорт с мальчиком, и никаких трудностей не возникло. Дэйви ответил и перечислил несколько цветов. Я сказал: “Мне кажется, они страшно большие и жуткие”. Он ответил: “Ещё бы!”

Я спросил: “Кто из людей или зверей, которых ты знаешь, такой сильный, что может справиться с этим чудовищем?” Он ответил: “Нет, я не знаю”, так что я продолжал поиски: “А человек, у которого есть шесть миллионов долларов, с ним справится?” Мальчик сказал: “Нет”.

Потом я случайно натолкнулся на нечто. Я спросил: “Ты смотрел фильмы из серии “Война звёзд”? Это было несколько лет назад — тогда каждый девятилетний мальчишка, конечно, смотрел “Войну звёзд”. Его лицо просияло при мысли об этом фильме. Я сказал: “Мне кажется, я знаю, какой из героев тебе больше всех нравится”. Разумеется он спросил: “Какой?” Я сказал: “Вуки”. — “Ну да, он”.

Я сказал: “Между прочим, давай-ка я научу тебя фокусу со спящей рукой, чтобы ты мог управлять своими снами”. Я взял его за руку, поднял её, и попросил мальчика представить себе Вуки в какой-нибудь запомнившейся сцене из фильма. Его рука каталентически повисла в воздухе, и я сказал: “Теперь твоя рука спит и пусть она потихоньку опускается, но не быстрее, чем ты увидишь один раз, а потом ещё один раз, как Вуки ведёт себя в той части фильма, которая тебе особенно нравится”.

Когда его рука начала опускаться неконтрольным подсознательным движением, я увидел быстрое движение его глаз, и поэтому знал, что он визуализирует события фильма. Я сказал: “Всё правильно. Ты видишь Вуки?” Он сказал: “Угу”.

— “Попроси его чтобы он был рядом с тобой и стал твоим другом, и помогал тебе защищаться”. Я заметил, что рот и губы мальчика стали двигаться так, как будто он задаёт Вуки вопрос. Я спросил: “Что он сказал?” Дэйви ответил: “Я не понял его: он просто издал какой-то звук”. Если вы смотрели “Войну звёзд”, то вы знаете, что речь Вуки весьма неразборчива. Тогда я сказал: “Отлично. Скажи ему, чтобы он кивнул головой, если говорит «Да», или пусть он пока-

чает головой, если скажет «Нет». Спроси его ещё раз”. Дэйви снова представил Вуки и спросил его ещё раз, и Вуки, такой сильный, утвердительно кивнул ему. Я спросил: “Посмотри, ведь Вуки такой сильный, что сможет справиться с этими чудовищами?” Мальчик чуть-чуть подумал, а потом сказал: “Мне кажется, нет. Они гораздо больше его и такие хитрые”.

Я сказал: “Но ведь Вуки двигается *быстрее* этих чудовищ, верно?” Дэйви ответил: “Ну”. Я положил руку ему на плечо и сказал: “Хорошо. Значит Вуки остаётся с тобой, и ты знаешь, что он остаётся для тебя, потому что ты чувствуешь, как что-то давит тебе на плечо, как будто он стоит рядом с тобой и положил тебе руку на плечо, и он знает, что если случится беда, он бросится тебе на помощь, возьмёт тебя в руки и убежит, потому что он бегаёт быстрее чудовищ. Так что ты всегда сможешь убежать, если тебе не останется другого выхода”. Он продумал всё, что я сказал, и кивнул.

“Однако, мы ещё не справились с самими чудовищами. Кто ещё может их победить?” Таким образом, мы уже забыли о непобедимости чудовищ, и мальчик нашёл ответ на мой вопрос — точно так же, как любой клиент всегда находит ответ, если психотерапевт с величайшей тщательностью подготовит контекст. Мальчик выбрал Годзиллу.

Я сказал: “Отлично. Теперь представь себе Годзиллу. Дэйви сразу же закрыл глаза и поднял руку. Он научился этому с одного раза, и всё правильно понял. Я снова заметил быстрые движения глаз, свидетельствующие о том, что он видит внутренним взором. Потом он остановил движения глаз и сказал: “Но он не хочет отвечать мне”. Я сказал: “Хорошо, пусть он покажет головой”. Дэйви — ответил: “Но он смотрит в другую сторону” — “Скажи ему, чтобы он обернулся!” — Дэйви проговорил: “Обернись”.

Это уже само по себе было *очень* важным изменением его личности. *Он* теперь управлял мощными созданиями того мира, который приводил его в ужас. Причём я действовал всё время и полностью в пределах его системы ценностей, пользовался его метафорами.

Годзилла обернулся и кивнул: “Да”. Я сказал: “Теперь осталась только одна проблема. Теперь у тебя есть друг, который защитит тебя, если это будет нужно. Но Годзилла большой и неуклюжий. Он сильный, и он о тебе позаботится, но ты же не хочешь, чтобы он всюду таскался за тобой во сне, даже если он тебе не нужен”.

Вслушайтесь в предварительное предположение, содержащееся в моём высказывании. В сущности я сказал ему: “Ты будешь видеть сон. В некоторых из них будут чудовища, а в некоторых их не бу-

дет. Годзилла тебе будет нужен только в некоторых снах, а в других он тебе не понадобится”. Таким образом, я начал превращать процесс сна в нормальное, даже приятное действие, сон перестал быть только временем, когда приходят кошмары.

В этот момент Дэйви стал рассказывать мне, что в истории про Годзиллу принимал участие один мальчик, и у него было особенное ожерелье на шее. Когда этот мальчик хотел, чтобы пришёл Годзилла, потому что его преследовали чудовища, ему стоило только прикоснуться к ожерелью, и Годзилла приходил. Годзилла являлся на зов, когда касались ожерелья.

Я спросил у матери Дэйви, не желает ли она сегодня часок другой походить по ювелирным магазинам, вместе с Дэйви, чтобы он нашёл ожерелье, которое, по его мнению, будет работать вроде своеобразного сигнального устройства. Необходимо было также учесть общую обстановку. Мальчик, бегающий по городу с ожерельем на шее — зрелище довольно странное, так дело не пойдёт. Я сказал Дэйви, что он должен носить ожерелье только по вечерам, когда оно ему действительно нужно. Итак, появился ещё один способ контролировать возникшую проблему.

В этом случае я не вступал в противоречие с системой ценностей ребёнка: я называл вещи так же, как называл их он. Я не переименовывал его представлений, но имел достаточно гибкости, чтобы войти в мир его представлений и убеждений. А затем я использовал существующие в этом мире явления в качестве средств, позволяющих выработать новые варианты поведения, в которых нуждался этот ребёнок.

Мужчина: Не являются ли ночные кошмары просто симптомом какого-то другого явления?

Всё, что вам известно, когда вы работаете с индивидуальностью или с целой семьёй — это симптомы. Я предполагаю, что ночные кошмары являются следствием какого-то процесса, происходящего в структуре семьи, но я не знаю, какого именно. Я попросил Пэма наблюдать за семьёй Дэйви и выяснить, не появятся ли какие-либо другие симптомы. Через шесть месяцев после этого случая мне сообщили, что новых симптомов нет. Если бы возникли симптомы другого рода, я применил бы переработку.

Реагируя на кошмары Дэйви определённым образом, я изменил их значение, их смысл. В сущности я переработал их. Тот факт, что я делал это в присутствии его матери, также очень важен, потому что происходящее изменило и её реакции на кошмары сына. Я продемонстрировал ей новый способ реагирования на ночные кошмары.

Женщина: Почему вы использовали именно технику каталепсии руки?

Это всего лишь игра, а я хотел начать с какой-нибудь игры. Когда работаешь с детьми, описывать вещи в рамках какой-нибудь игры гораздо полезнее, чем говорить о решении проблем. Метод “спящей” руки особенно полезен в случае новых кошмаров, потому что таким образом ребенок учится управлять своими видениями, своей визуализацией.

### Напутствие

Мужчина: У вас осталось только около восьми минут для напутствия. Я подумал, что было бы полезно об этом вам напомнить.

Вы хотите, чтобы мы погрузили вас в транс, не так ли? Мы решили под конец этого не делать. Мы собирались дать вам множество постгипнотических указаний, но решили, что любопытнее будет посмотреть, как вы поступите, если мы возьмём да уйдём. Мы решили узнать, будете ли вы всё ещё сидеть на том же месте, когда мы вернёмся сюда в следующем году.

Ладно. В течение трёх прошедших дней вы испытали множество самых различных впечатлений и впитали в себя различные познания. Теперь вы уже это отчётливо ощущаете, не правда ли? Теперь подумайте несколько минут и представьте себе последовательность всего, что здесь происходило. Мысленно вернитесь к началу семинара — на три дня назад — и быстро внутренне просмотрите, переберите всё, чему вы научились за это время. Что вы хотели бы унести с собой отсюда, возвращаясь к своей работе, к себе домой, к своей семье?.. Ведь все знания, которые вы приобрели здесь, в Большом Бальном Зале, могут так и остаться в Большом Бальном Зале, если вы не определите для себя, когда и где вы хотели бы их применить.

Видите ли, приобретённые знания могут остаться только в одном определённом состоянии сознания. Сцепленность обучения с состоянием сознания — доказанный факт. Однажды группа студентов-медиков, с которой я работал, сдавала экзамены в той же самой комнате, в которой они осваивали этот материал. Каждый из студентов прекрасно сдал экзамен. Через пять минут после этого их провели через всю территорию университета в гимнастический зал, и там снова провели тот же экзамен. Семьдесят пять процентов медиков отказались сдавать экзамен, потому что обучение, полученное в классной комнате, не всегда доступно в других контекстах. А зна-

ния, полученные в гимнастическом зале, не слишком полезны при сдаче экзаменов по медицинским предметам.

Такой выборочный доступ к информации предохраняет наш мозг от излишних перегрузок, но этот же механизм может помешать нам воспользоваться полученной информацией тогда, когда это нужно и там, где это нужно.

Лучший способ использовать знания — это вспоминать о них только тогда, когда это необходимо. Видите ли, если вы будете круглые сутки, изо дня в день думать о номере своего телефона, вы станете идиотом. Если вы можете вспомнить номер телефона когда угодно, но не тогда когда подходите к телефону — зачем было вообще его запоминать? Если вы забыли номер своего телефона и пытаетесь понять, *почему* это произошло, это не поможет вам позвонить домой. Но стоит *только лишь* вспомнить о том, как вы объясняли кому-нибудь номер вашего телефона, или представить себе циферблат своего домашнего телефона, как информация снова станет доступна для вас.

Поэтому представляя себе всё, что вы хотите вынести с собой из Большого Бального Зала, думайте о тех местах, где полученные здесь знания могли бы вам пригодиться... Вы не должны думать о том, как вы будете использовать полученные знания... Думайте только об обстановке комнаты, в которой вы живёте... о кровати на которой вы спите по ночам... о кресле, на котором вы привыкли сидеть в своём рабочем кабинете... о вашей секретарше... о ковре, которым застелен пол в вашем кабинете... о клиентах, с которыми вы встречаетесь слишком часто... обо всех делах, которые вы хотели бы сделать... о деловых связях, которые вы хотели бы завязать. Думайте о своих друзьях... о своих возлюбленных... Думайте о местах, которые намереваетесь посетить... о ситуациях, которые могут возникнуть в будущем... когда вам потребуется применить полученные здесь знания... обнаружить своё новое понимание... так, чтобы это произошло самопроизвольно...

Потому что, пока ваше сознание усердно работало в течение трёх дней... пытаясь понять то, что к *сознанию* не относится, но имеет отношение к другой части личности каждого из вас... ваше подсознание собирало информацию... ему известен способ, как это сделать... и при этом ничего не пропустить... И вы можете позволить своему подсознанию... хранить эту информацию... чтобы ваша личность изменилась... изменилась так, что вы можете заметить, а можете и не заметить этого... так, чтобы эти изменения были прочными и всеобъемлющими.

Итак, некоторые из вас ещё не стали хорошими друзьями... своих подсознательных процессов... и мы хотим, чтобы вы поняли... что ваше подсознание — это не отдельная личность... это часть *вас самих*... Это не отдельная часть вашей личности... Мы называем подсознание частью личности, потому что оно работает иначе... чем ваше сознание... Ваше подсознание, в целом, гораздо спокойнее сознания... оно делает только то, что имеет *предназначение*... Имеет предназначение и рассортирование всех знаний, полученных вами в Большом Бальном Зале... это делается для того, чтобы ваше сознание... могло приятно удивиться... тому, что вы делаете новые вещи... но не знаете в точности, *как* вы их делаете... и, в особенности, не знаете, *почему* вы их делаете... И так же, как сейчас, в Большом Бальном Зале... все эти знания останутся с вами и тогда, когда вы покинете Большой Бальный Зал, они покинут его вместе с вами...

До свидания.

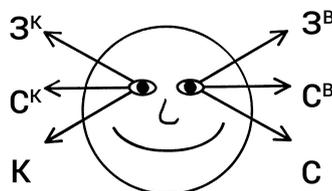
## Приложение I

### Движения глаз, сигнализирующие о доступе к различным каналам информации (“Глазные сигналы доступа”)

В то время как большинство людей смешивают все внутренние процессы обработки информации и называют это “мышлением”, Бэндлер и Гриндер заметили, что гораздо полезнее разделить мышление на несколько отдельных сенсорных модальностей, характеризующих процессы обработки информации различного рода. Когда человек внутренне обрабатывает информацию, он делает это визуально (зрительно), аудиально (по слуховому каналу), кинестетически, ольфакториально и густаториально. Например, когда вы читаете слово “цирк”, вы можете представить себе его значение, увидев образы цирковой арены, слонов и акробатов, услышав карнавальную музыку, почувствовав волнение, возбуждение, почувствовав запах или ощущая вкус кукурузных хлопьев или леденцов. Доступ к значению слова возможен по одному из этих пяти сенсорных каналов, а также в любой их комбинации.

Бэндлер и Гриндер обнаружили, что люди систематически перемещают глаза в определённых направлениях, в зависимости от того, какого типа процессы мышления в них происходят. Такие движения глаз называют “глазными сигналами доступа”. На схеме (стр. 286) обозначены типы обработки информации, связанные у большинства людей с указанными направлениями взгляда. Небольшой процент людей характеризуется “обратной картиной”, то есть они перемещают глаза в соответствии с зеркальным отображением такой схемы. Вопрос о глазных сигналах доступа обсуждается в Главе I книги “Из лягушек в принцы”, а вопрос о том, как может быть использована информация, полученная с помощью глазных сигналов доступа, подробно рассматривается в труде “Нейролингвистическое программирование”, Том I.

Схему такого рода легче всего использовать, просто “наложив” её на лицо какого-либо человека: заметив определённое направление взгляда на лице человека, вы сможете визуализировать (внутренне представить) обозначение глазного сигнала доступа, соответствующего этому направлению, а следовательно, узнать, какого рода обработка информации происходит в уме этого человека.



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

$З^K$  — Направление взгляда направо вверх: *зрительная конструкция*. Зрительное представление образов тех вещей или явлений, которые человек никогда не видел раньше, или зрительное представление вещей не такими, какими человек их видел раньше. Вопросы, как правило, вызывающие такого рода процессы обработки информации: “Как будет выглядеть оранжевый гиппопотам в малиновых пятнах?”, “Как бы вы выглядели, если бы смотрели на себя с другого конца комнаты?”

$С^В$  — Направление взгляда налево: *слуховое воспоминание*. Слуховое представление тех звуков, которые человек уже слышал раньше. Вопросы, как правило, вызывающие такого рода процессы обработки информации: “Что я только что сказал?”, “Как звенит ваш будильник?”

$С^K$  — Направление взгляда направо: *слуховая конструкция*. Слуховое представление звуков, которые человек никогда не слышал раньше. Вопросы, которые могут вызвать такого рода процессы обработки информации: “Как вы представляете себе шум аплодисментов на фоне пения птиц?”, “Как прозвучало бы ваше имя, если произнести его наоборот?”

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

$К$  — Направление взгляда направо вниз: *кинестетическое представление*. Ощущение эмоций, осязательные ощущения (чувство прикосновения) или проприоцептивные ощущения (чувство движения мышц). Вопросы, вызывающие такого рода процессы обработки

информации: “Что вы испытываете, когда ощущаете радость?” “Что вы ощущаете, когда прикасаетесь к сосновой шишке?”, “Что вы чувствуете, когда бежите?”

## Приложение II

### Гипнотические словесные шаблоны: Модель Милтона Эриксона

Гипнотизируя пациентов, Милтон Эриксон использовал весьма схематизированные речевые построения, иногда прибегая к необычным методам. Его словесные шаблоны были впервые описаны Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером в их книге “Шаблоны гипнотической техники Милтона Г. Эриксона, доктора медицины”, том 1.

Использование “Модели Милтона Эриксона” является предварительным условием эффективной гипнотической коммуникации, и все примеры гипнотического наведения, приведённые в этой книге, основаны на использовании таких словесных шаблонов. Прочитав множество примеров гипнотического наведения, приведённых в этой книге, читатель подсознательно учится использовать такие гипнотические словесные шаблоны. В настоящем приложении такие шаблоны изложены более схематически и в сокращённом виде для того, чтобы читатель мог практиковаться в использовании каждого такого шаблона по отдельности, что позволит ему впоследствии постоянно и систематически инкорпорировать их в своё поведение.

#### **I. Шаблоны обращённой Мета-Модели**

Модель Милтона Эриксона часто называют обращением Мета-Модели. Мета-Модель подробно описана в книге Бэндлера и Гриндера “Структура Магии”, том 1; существует превосходное схематическое изложение Мета-Модели на 12 страницах, в приложении к книге Лесли Камерон-Бэндлер “Они жили счастливо и долго”. Мета-Модель представляет собой набор словесных шаблонов, который может быть использован для более подробной и полной спецификации переживаний. Модель Милтона Эриксона, напротив, предназначена для того, чтобы создавать “искусную расплывчатость” выражений. “Искусная расплывчатость” выражений позволяет коммуникатору формулировать фразы, звучащие весьма определённо, но на самом деле достаточно общие для того, чтобы с их помощью можно было осуществлять адекватную подстройку к переживаниям слушателя, вне зависимости от того, каковы эти переживания. Мета-Модель предусматривает способы вскрытия специфической

информации, содержащейся в любом предложении; Модель Милтона Эриксона предусматривает способы конструирования предложений, в которых может содержаться практически любая специфическая информация. От слушателя требуется заполнить представленное ему “пустое пространство” своими собственными уникальными внутренними переживаниями. Мета-Модель, как правило, может быть подразделена на три основные части: А. Сбор информации, В. Три принципа организации семантики, С. Ограничители речевой модели.

#### **А. Сбор информации**

В качестве раздела Модели Милтона Эриксона эта часть носит название “Пропуск информации” и является, с точки зрения гипнотизёра, наиболее существенным разделом Модели. Четыре субкатегории пропуска информации следующие:

**1) Номинализации.** Номинализациями называются слова, занимающие место подлежащего в предложении, но не поддающиеся чувственному восприятию — то есть, они обозначают понятия, которые нельзя осязать, чувствовать и слышать. Проверить, является ли слово номинализацией, можно с помощью следующего вопроса: “Можете ли вы положить это в тачку?” Если слово является существительным, но не означает предмета, который можно куда-либо погрузить, оно является номинализацией. Слова типа: “любопытство”, “типноз”, “обучение”, “знания”, “любовь” и т. д. являются номинализациями. Они используются в качестве существительных, но на самом деле представляют собой процессуальные слова.

В любом случае, когда используются номинализации, пропускается масса информации. Если я говорю: “Эмили обладает глубокими познаниями”, я пропускаю информацию о том, что именно знает Эмили и как она это знает. Номинализации — чрезвычайно эффективное средство гипнотического наведения, так как они позволяют говорящему придерживаться расплывчатых формулировок и требуют от слушателя выбрать среди его переживаний наиболее соответствующее по смыслу. Методы гипнотического наведения Милтона Эриксона изобилуют номинализациями.

В следующем примере номинализации подчёркнуты:

“Я знаю, что существуют некоторые *трудности* в вашей *жизни*, и вы хотели бы найти удовлетворительное *решение* этих *проблем*... но я не уверен, какие именно индивидуальные *способности* вы сочли бы наиболее полезными для того, чтобы справиться с этими *трудностями*, но я знаю, что ваше *подсознание* гораздо лучше,

чем вы сами, способно просмотреть ваши жизненные *впечатления* и *переживания*, способно найти среди них именно ту *способность*, которая вам нужна...”

Во всём этом высказывании не подразумевается ничего определённого, но если применить такого рода формулировки, обращаясь к клиенту, желающему решить какую-либо проблему, такой клиент сам найдёт специфическое индивидуальное осмысление использованных номинализаций. Используя номинализации, гипнотизёр может сформулировать полезные инструкции, не рискуя сказать что-либо, что вступит в противоречие с внутренними переживаниями слушателя.

**2) Неопределённые глаголы.** Ни один глагол не является полностью определённым понятием, но существуют глаголы более и менее определённые. Если гипнотизёр использует относительно более неопределённые глаголы, слушатель вынужден делать самостоятельные усилия, чтобы придать таким глаголам значение и тем самым понять высказывание. Слова типа: “делать”, “сосредотачиваться”, “решать”, “двигаться”, “изменяться”, “удивляться”, “думать”, “чувствовать”, “знать”, “переживать”, “понимать”, “вспоминать”, “осознавать” и т. д. представляют собой относительно неопределённые глаголы.

“Я *думаю*, что это правда”, — выражение менее определённое, чем фраза: “Я *чувствую*, что это правда”. В последнем высказывании всё же содержится некоторая информация о том, как человек понимает процесс мышления. Если я говорю: “Я хочу, чтобы вы *научились*”, тем самым я использую чрезвычайно неопределённый глагол, потому что остаётся неизвестно, каким образом должен учиться мой собеседник, и чему он должен научиться, в частности.

**3) Неопределённое обращённое обозначение.** Неопределённое обращённое обозначение возникает, когда существительное, о котором идёт речь, не определяется.

“*Все* могут расслабляться”.

“*Этому* можно легко научиться”.

“Вы можете заметить *некое ощущение*”.

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

**4) Пропуск.** В высказываниях, относящихся к этой категории, полностью опускается основное существительное, к которому должна, по-видимому, относиться фраза.

Например: “Я знаю, что вы любопытны”.

Объект такого высказывания полностью опущен. Слушателю не говорят, к чему он должен испытывать любопытство. И опять слушатель может заполнить “пустое пространство” в соответствии со своими переживаниями.

### ***В. Три принципа организации семантики***

**1) Причинно-следственное моделирование.** Причинно-следственное моделирование представляет собой использование слов, вызывающих эффект причинно-следственной взаимосвязи между происходящими явлениями и теми явлениями, которые коммуникатор желает вызвать: использование таких слов побуждает слушателя реагировать таким образом, как будто одно явление действительно “влечёт за собой” другое.

Существует связывание трёх типов, различающихся по степени обязательности взаимосвязи высказываний.

а) Связывание самого необязательного типа образуется с помощью соединительных частиц, объединяющих явления, в сущности не имеющие отношения друг к другу.

“Вы слушаете звук моего голоса, *и* можете начать расслабляться”.

“Вы вдыхаете и выдыхаете, *и* вам любопытно узнать, чему вы можете научиться”.

б) В связывании другого типа используются слова типа:

“Тогда как”, “когда”, “в течение”, “в то время как”. Связывая высказывания с помощью таких слов, мы устанавливаем причинно-следственную взаимосвязь по времени.

“*В то время как* вы сидите и улыбаетесь, вы начинаете погружаться в состояние транса”.

“*По мере того как* вы покачиваетесь взад и вперёд, вы можете ещё больше расслабиться”.

в) Третий, наиболее обязательный вид связывания, предполагает использование слов, действительно обозначающих причинно-следственную взаимосвязь.

Могут быть использованы слова типа “заставляет”, “причиняет”, “побуждает”, “требует”.

“Покачивание головой *заставляет* вас ещё больше расслабиться”.

Следует учесть, что, используя связывание такого рода, коммуникатор начинает с того явления, которое уже происходит, и соединяет его с тем явлением, которое он хочет вызвать. Коммуникатор

действует наиболее эффективно, если начинает с наименее обязательных форм связывания, и постепенно переходит к более обязательным формам.

С помощью подобных форм связывания высказываний подразумевается или утверждается, что происходящее явление повлечёт за собой какое-то другое явление, и при этом слушатель ощущает постепенный переход от испытываемого в данный момент переживания к другому переживанию. В главах I и II настоящей книги содержится более подробное описание использования причинно-следственного моделирования.

**2) Чтение мыслей.** Высказывания, подразумевающие, что гипнотизёр “знает” о внутренних переживаниях слушателя, могут быть эффективным средством установления доверия между слушателем и гипнотизёром; при этом “чтение мыслей” должно осуществляться с помощью обобщённых словесных шаблонов. Если высказывания “читающего мысли” будут слишком определёнными, он рискует сформулировать утверждение, которое вступит в противоречие с переживанием слушателя, и тем самым рискует потерять раппорт.

“Может быть, вы удивитесь тому, что я сейчас скажу”.

“Гипноз вызывает у вас любопытство”.

**3) Пропущенное условие.** Высказыванием с пропущенным условием называется оценочное суждение, в котором говорящий не указывает (пропускает) причину, по которой описываемое явление оценивается именно таким образом. Высказывания с пропущенным условием могут быть эффективным средством формулирования предварительных предположений (пресуппозиций):

“Хорошо, что вы можете так легко расслабиться”.

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

### ***С. Ограничители речевой модели***

Этот раздел Мета-Модели в качестве Модели Милтона Эриксона имеет наименьшее значение. Для того, чтобы добиться состояния транса или другого желательного результата, можно ограничить диапазон представлений слушателя с помощью двух категорий высказываний.

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

“И теперь вы можете *любым* способом погрузиться в состояние транса”.

“Каждая мысль, приходящая вам в голову, помогает вам всё глубже погружаться в состояние транс”.

**2) Модальные операторы.** Модальными операторами называются слова типа: “нужно”, “должны”, “обязаны”, “не можете”, “не будете” и т. д. Такие высказывания означают отсутствие выбора.

“Вы заметили, что *не можете* открыть глаза?”

## II. Дополнительные шаблоны Модели М. Эриксона

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

### А. Пресубпозиции

Определить, содержит ли высказывание предварительное предположение, содержит ли оно что-либо, не подлежащее сомнению, можно следующим способом: нужно составить высказывание, обратное по смыслу, и посмотреть, что при этом останется неизменным. То, что остаётся неизменным при отрицании, предварительно предполагается в данном высказывании. Например, в высказывании: “Джек съел пирог” предварительно предполагается, что существует “Джек” и существует “пирог”. Если мы составим обратное высказывание и скажем: “Нет, Джек не съел пирог”, факт существования Джека и пирога всё равно не подлежит сомнению.

Пресубпозиции — чрезвычайно действенные, эффективные словесные шаблоны, особенно в тех случаях, когда коммуникатор предварительно предполагает то, что *не должно подлежать сомнению, подразумевая, что слушатель должен не сомневаться в существовании предполагаемого явления*. Предварительное предположение желательной для вас реакции — основной принцип, с помощью которого слушателю прививается множество новых возможностей поведения, и каждый из таких новых вариантов поведения должен учитываться в предварительном предположении.

Далее следуют примеры различного рода пресубпозиций, особенно часто используемых в гипнозе. Существует полный перечень всех типов пресубпозиций — он приводится в приложении к книге “Паттерны Г”.

**1) Подчинённые предложения, указывающие на время.** Такие предложения начинаются со слов типа: “до того, как”, “после

того, как”, “в течение”, “по мере того, как”, “а затем”, “прежде, чем”, “когда”, “в то время, как” и т. д.

“Не хотели бы вы присесть, *в то время как* вы станете погружаться в состояние транса?” — таким образом внимание слушателя сосредотачивается на том, садиться ему или нет, но в то же время предварительно предполагается, что он будет погружаться в состояние транса.

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

**2) Порядковые числительные.** К порядковым числительным относятся слова типа: “другой”, “во-первых”, “во-вторых”, и т. д. Все такие слова обозначают порядок следования действий.

“Может быть, вы удивитесь тому, какая половина вашего тела начнёт расслабляться *первой*”. Предварительно предполагается, что расслабляются обе половины тела, вопрос лишь в том, какая из них расслабится первой.

**3) Использование слова “или”.** С помощью слова “или” предварительно предполагается, что будет иметь место хотя бы одна из имеющихся альтернатив.

“Я не знаю, какая из ваших рук, правая *или* левая, начнёт подниматься бессознательными движениями”. Предлагается, что одна из рук слушателя поднимется, вопрос только в том, знает ли говорящий, какая из рук станет подниматься.

“Вы чистите зубы перед тем, как принимаете ванну, *или* после?” Предварительно предполагается, что слушатель чистит зубы и принимает ванну, вопрос только в том, в какой последовательности он это делает.

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

“*Понимаете* ли вы, что ваше подсознание уже начало учиться...”

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

“*Заметили* ли вы, как привлекателен цвет, в который выкрашены ваши комнаты?”

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

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

“Как *глубоко* вы погрузились в состояние транса?” Предварительно предполагается, что слушатель находится в состоянии транса, вопрос только в том, глубоко он погрузился в него или нет.

“*Приятен* ли вам процесс расслабления?” Предварительно предполагается, что слушатель может расслабиться, вопрос только в том, приятно это ему или нет.

**6) Изменение с помощью глаголов и наречий, относящихся ко времени:** “Начинать”, “кончать”, “завершать”, “приступать”, “продолжать” “развиваться”, “уже”, “ещё”, “всё ещё”, “сверх того”, и т. д.

“Вы можете *продолжать* расслабляться”. Предварительно предполагается, что слушатель уже начал расслабляться.

“Вас *всё ещё* интересуют гипноз?” — предварительно предполагается, что слушатель в прошлом интересовался гипнозом.

**7) Комментарии с помощью прилагательных и наречий:** “удачно”, “радостно”, “искренне”, “к счастью”, “необходимо” и т. д.

“*К счастью*, мне не нужно знать в подробностях, чего именно вы хотите; я мог бы вам помочь и без этого”. Предварительно предполагается всё, что следует за первым словом этого высказывания.

Использование множества различных пресуппозиций в одном высказывании делает их особенно эффективными. Чем больше пресуппозиций использовано в высказывании, тем труднее слушателю распутать действительный смысл предложения, тем труднее ему поставить под сомнение хотя бы одно из предварительных предположений. Некоторые из приведённых выше высказываний содержат по несколько предварительных предположений различного типа, и такие высказывания более эффективны, чем предложения с одним предварительным предположением. Примером одновременного использования предварительного предположения различного типа может послужить следующее высказывание:

“*И я не знаю, как скоро вы поймёте, что ваше подсознание уже приобрело необходимые знания, потому что совершенно неважно, знали вы или нет до того, как с чувством комфорта и безопасности продолжили процесс расслабления и позволили другой части своей личности научиться чему-то ещё, что вы можете использовать и что доставит вам радость*”.

### ***В. Шаблоны, опосредованно возбуждающие реакции***

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

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

“Вы можете начать *расслабляться*”.

“Я не знаю, как скоро вы *почувствуете себя лучше*”.

Скрывая структуры указаний в более обширном материале, вы можете сформулировать их мягче и изящнее, и слушатель сознательно не воспримет их как указания или команды. Приведённые выше высказывания способны воздействовать на слушателя гораздо точнее и легче, чем если бы вы дали краткие указания типа: “Расслабьтесь”. “Чувствуйте себя лучше”.

**2) Аналоговые обозначения.** Скрытые команды особенно эффективны, когда они используются вместе с аналоговыми обозначениями. Смысл аналоговых обозначений в том, что вы выделяете с помощью аналогового несловесного поведения ту часть высказывания, которая содержит скрытую команду. Это можно сделать, повышая интонацию голоса, когда вы излагаете указание; делая небольшие паузы до и после такого указания; меняя тон голоса, жестиклируя рукой или поднимая брови. Можно использовать любое поведение, которое слушатель воспримет как знак, призывающий обратить особое внимание на указание. Слушатель не должен сознательно замечать такие обозначения. Факт состоит в том, что ваше указание успешно вызывает соответствующую реакцию, если слушатель воспринимает аналоговые обозначения, но не распознаёт их сознательно.

**3) Скрытые вопросы.** Вопросы, как и команды, могут быть скрыты в более обширной структуре предложения.

“Мне было бы интересно узнать, чем именно может помочь вам гипноз”.

“Меня удивляет то, что вы любите вышивать”.

Как правило, люди отвечают на скрытый вопрос, содержащийся в высказывании: “Мне было бы интересно узнать, чем именно может помочь вам гипноз”, не понимая сознательно, что вопрос на самом деле не был задан. Слушатель не избегает отвечать на этот вопрос именно потому, что он скрыт в утверждении говорящего, что ему нечто интересно узнать. Использование скрытых вопросов — изящ-

ный и спокойный способ сбора информации.

**4) Негативные команды.** Когда команда подаётся в негативной форме, в ней содержится тем самым положительная инструкция, указывающая, как, в общих чертах, должен реагировать слушатель. Например, если кто-нибудь говорит: “Не думайте о платье в розовый горошек”, слушатель вынужден подумать о платье в розовый горошек хотя бы потому, что хочет понять это высказывание. Отрицание возможно только в случае вторичных переживаний — символических представлений, таких как язык или математика.

Негативные команды позволяют эффективно вызывать желательные для вас реакции, они образуются с помощью предлога “не”.

“Я не хочу, чтобы вы чувствовали себя слишком удобно и уютно”.

“Не слишком веселитесь и развлекайтесь, практикуясь в использовании негативных команд”.

Основная реакция слушателя на приведённые высказывания следующая: он начинает чувствовать себя несколько удобнее и уютнее, и начинает забавляться использованием негативной команды, потому что прежде всего ему нужно понять смысл высказывания.

**5) Разговорные постулаты.** Разговорными постулатами называются вопросы, рассчитанные на ответы “Да” и “Нет”, вызывающие, как правило, более отчётливые реакции, чем буквальные вопросы. Например, если вы подойдёте к кому-нибудь на улице и спросите: “Вы располагаете свободным временем?” — скорее всего, вам не ответят просто “Да” или “Нет”, вам ответят, сколько времени вам могут уделить.

Если вы спрашиваете кого-нибудь “Вы знаете, что будут показывать сегодня вечером по телевидению?”, скорее всего вам объяснят, что именно будут показывать сегодня вечером, а не просто: “Да, знаю”, или “Нет, не знаю”.

Формулируя разговорные постулаты, следует заранее знать, какой рода реакцию вы хотите вызвать. Предположим, например, что вы хотите, чтобы кто-нибудь закрыл дверь.

На следующей стадии определите по крайней мере одно несомненное явление, которое последует за тем, как этот человек закроет дверь. Иначе говоря, вы определяете, какой результат следует предварительно предположить. В данном случае следует предварительно предположить (а), что слушатель способен закрыть дверь, и (б), что дверь в данный момент открыта.

На третьем этапе используйте одно из таких предварительных предположений, и вставьте его в вопрос, рассчитанный на ответ “Да” или “Нет”: “Не могли бы вы закрыть дверь?”, “Скажите, дверь всё

ещё открыта?”. С помощью таких вопросов вы, как правило, получите нужную вам реакцию, тогда как вопрос “Закроете вы дверь, или нет?” вызовет подобную реакцию с меньшей вероятностью.

**б) Расплывчатость выражений.** Расплывчатость возникает, когда предложение, фраза или отдельное слово имеют более чем один возможный смысл. Расплывчатость — важное средство, вызывающее некоторую растерянность и дезориентацию, способствующую наведению изменённых состояний сознания. В обычной беседе наиболее ценными являются совершенно определённые высказывания, в гипнозе же, напротив, имеет место нечто противоположное. Расплывчатость высказывания даёт возможность слушателю внутренне обработать это высказывание несколькими различными способами. Расплывчатость высказывания требует от слушателя активного участия в создании смысла такого высказывания, что увеличивает возможность удачного, естественного для него выбора значения. Кроме того, это означает, что на подсознательном уровне слушатель сохранит этот смысл, или даже несколько приемлемых для него смыслов высказывания. Функция четырёх первых словесных шаблонов, описанных в настоящем приложении, состоит в обеспечении расплывчатости высказывания, множественности его смыслов (см. “Номинализации”, “Неопределённые глаголы”, “Неопределённое обращённое обозначение”, “Пропуск”).

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

Другие слова могут иметь сами по себе несколько различных смыслов: например, “*утка*”, “*липа*” и т. д.

Фонетическая множественность смыслов может быть достигнута с помощью слов, имеющих различный смысл в различных контекстах: “*Медленный подъём руки*”, “*Душевный подъём*” и т. д.

Слова, вызывающие фонетическую множественность смыслов, можно подчёркивать с помощью аналоговых обозначений и комбинировать с другими словами того же рода, составив из них своеобразное предложение внутри предложения, скрытую инструкцию. Например: “Я не знаю, желаете ли вы и *теперь закрывать глаза* на огромное значение состояния транса”. Подчёркнутые слова, выделенные интонацией голоса и жестиком, могут быть восприняты как указание закрыть глаза, на подсознательном уровне.

**б) Синтаксическая множественность смыслов.** Классический пример синтаксической множественности смыслов: “Тип-

нотизирование гипнотизёров может быть мошенничеством”. Такое высказывание означает в равной степени, что гипнотизёры, занимающиеся гипнотизированием, могут быть мошенниками, а также, что погружение в транс одним гипнотизёром другого также может быть мошенничеством.

Высказывание такого типа: “Они молочные поросята” может означать, что таким образом характеризуют каких-то людей, но может означать также, что данные поросята именно молочные.

Расплывчатость выражений такого рода основывается на переносном значении слов<sup>1</sup>.

**в) Расплывчатость границ.** Расплывчатость границ возникает, когда в самой структуре предложения возникают неясности, когда непонятно, к какому слову относится та или иная часть речи.

“Мы пойдём туда вместе с этим очаровательным человеком и его женой”. Это высказывание может означать, что мы направимся куда-либо вместе с очаровательным человеком, а также с его женой, которая может и не быть очаровательной, но присутствует также и второй смысл — кажется, что жена очаровательного человека тоже должна быть очаровательной особой.

“Я не знаю, как скоро вы окончательно *осознаете*, что вы сидите, и чувствуете себя уютно и удобно, слушаете звук моего голоса и начинаете погружаться в глубокий транс не быстрее, чем ваше подсознание пожелает...” Смысл высказывания неясен с самого начала, так как невозможно понять, относится ли глагол “осознаете” ко всей фразе, или же действителен до первой запятой, до первого соединительного союза “и”. Если слушатель воспринимает глагол “осознаете” как предшествующий всей фразе, значит, всё, что последовало за этим глаголом, является предварительным предположением<sup>2</sup>.

**г) Расплывчатость пунктуации.** Расплывчатость такого рода достигается с помощью соединения вместе двух высказываний,

<sup>1</sup>Далее в подлиннике кратко поясняется особенность морфологии «инговых» окончаний, порождающая двойственность значений, и свойственная только английскому языку. В русском языке двойственности значений можно добиться также при помощи суффикса «ший» и некоторых других окончаний. Например: «потрясающий копьём» (глагол), (потрясающий воображение» (наречие), «потрясающий пиджак!» (прилагательное), хотя на самом деле раздвоения слов по функциям частей речи, подобного тому, которое происходит в английском языке, в русском не происходит, и в сущности слово «потрясающий» во всех приведённых примерах является деепричастием) — *Прим. перев.*

<sup>2</sup>Во всех примерах на множественность смыслов приводятся довольно далёкие аналогии высказываний, непереводаемых с английского. — *Прим. перев.*

причём одно из них должно кончаться тем же словом, с которого начинается второе.

“Мне кажется, ваш пиджак сидит на вас слишком *свободно* погружая вас в глубокий транс”. Слово “свободно” заканчивает первое высказывание: “Мне кажется, ваш пиджак сидит на вас слишком свободно”, и в то же время начинает следующую фразу: “свободно погружая вас в состояние транс”.

“Всё правильно, так и *должно быть* вы уже начали расслабляться”.

“Я говорю отчётливо, чтобы убедиться, что вы меня *слышите* всё происходящее внутри вас”.

“Как вы можете погрузиться в такой глубокий транс?”

### ***С. Шаблоны в метафорах***

Последний набор словесных шаблонов особенно полезен при использовании метафорических коммуникаций, но такие же шаблоны можно с успехом применять и в других гипнотических процедурах. Существует множество самых различных шаблонов, эффективно действующих на слушателя, когда ему рассказывают метафорические истории. Однако, в основном для Модели Милтона Эриксона характерны следующие два типа шаблонов:

**1) Выборочные насильственные ограничения.** Такие ограничения возникают, когда кому-либо или чему-либо приписывают качества, которые, по определению, не могут быть свойственны этому предмету или человеку. Например, если я говорю, что скала очень печальна или рассказываю о беременном мужчине, я произвожу выборочное насильственное ограничение, так как скалы не способны испытывать чувства, а мужчина не может забеременеть. Слушатель, вынужден придать какой-то смысл моим высказываниям. Когда я говорю о переживаниях, которые испытывает огорчённая скала, и об изменениях, которые в ней происходят, слушатель всё же попытается найти какой-то смысл во всём этом, и, скорее всего, воспримет сказанное на свой счёт. “Скала не может быть печальна — значит речь идёт обо мне” — подумает он. Но процесс этот произойдёт не сознательно — только подсознание слушателя будет воспринимать автоматически смысл сказанного.

**2) Цитаты.** Шаблон, позволяющий сформулировать любое утверждение, которое вы хотите сообщить партнёру, так, как если бы вы сообщали “в кавычках”, что сказал кто-то другой, в другом месте и в другое время.

Цитаты позволяют сформулировать любое сообщение так, чтобы не брать на себя ответственность за такое сообщение. После того, как вы естественным тоном расскажете о том, что говорил когда-то кто-то другой, ваш слушатель, как правило, прореагирует на это сообщение, но не сможет сознательно определить, на что именно отреагирует, кому он отвечает, кто ответственен за это сообщение.

Вы можете, например, рассказать партнёру об одном клиенте Милтона Эриксона, который очень хотел научиться гипнозу. Он слушал, как Эриксон говорил о гипнозе, и думал, что он всё понимает. Но Эриксон повернулся к нему и сказал довольно резко: *“Вы ничего не поймёте в гипнозе, пока не овладеете в совершенстве каждой из гипнотических процедур!”*

---

Абрам Ильич Фет (1924–2007) — математик и физик, философ и публицист. Своим общественным долгом он считал знакомить российских читателей с наиболее важными книгами, никогда не издававшимися в России. Свободно читая на семи европейских языках, он тщательно отбирал и переводил книги для Самиздата, поскольку в условиях тоталитаризма и цензуры иного способа издания в России не было. Настоящее собрание составлено из этих переводов.

Дж. Гриндер и Р. Бэндлер известны как создатели нейролингвистического программирования и специалисты по гипнозу. Наблюдая за работой Милтона Эриксона, они разработали и систематизировали основные паттерны его гипнотических техник. Их книга “Образование трансов” — это запись трёхдневного семинара авторов по современному гипнозу, с полными текстами демонстраций и описанием упражнений.

Abraham I. Fet (1924–2007) var en matematiker, fysiker, filosof och publicist. Han kunde sju europeiska språk, vilket innebar att han kunde översätta de viktigaste böckerna inom den moderna europeiska filosofin till ryska. Han översatte dessa böcker för Samizdat (egnaverk), eftersom det inte fanns något annat sätt i det kommunistiska Ryssland med en stark censur. Dessa översättningar finns samlade i den multi volymer upplagan.

J. Grinder och R. Bandler är kända som skapare av neurolingvistisk programmering, dom är båda även kända experter inom hypnos. Genom studier av Milton och Ericksons arbete, har de utvecklat och systematiserade de viktigaste mönster av deras hypnotiska tekniker. Deras bok “Trance formationer” är resultatet av deras tredagars seminarium om samtida hypnos, som innehåller fulltext av deras demonstrationer och övnings beskrivningar.но

Philosophical arkiv  
Nyköping, Sweden

