



# ГИПНОЗ

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО



психологический практикум

*Серия «Психологический практикум»*

А. С. Куделин, А. В. Геращенко

# ГИПНОЗ

## ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

Ростов-на-Дону  
«Феникс»  
2003

**ББК 88.6**

**К 88**

**Куделин А. С., Геращенко А. В.**

**К 88** Гипноз: Практическое руководство. — Ростов  
н/Д.: «Феникс». 2002. — 352 с.

**ББК 88.6**

В книге представлены методы техники гипноза и самогипноза, их воздействие на сознательную и бессознательную составляющие нашего разума. Руководство по гипнозу предназначено для практикующих врачей и всех интересующихся данной темой.

ISBN 5-222-02871-2

© Куделин А.С., Геращенко А.В., 2002

© Оформление «Феникс», 2002

«В начале было Слово, затем появилось Предисловие...

Сидит на заборе кот, научившийся у своего хозяина — мастера нейролингвистического программирования — моделированию ситуации. Захотелось ему кушать. Кот по привычке стал просчитывать свои действия: «Сейчас спрыгну с забора, по тропинке добегу до дома, на доме водосточная труба, по ней добираюсь до окна, с него в комнату, добегаю до кухни — там миска с едой, наедаюсь до отвала»...

Просчитал. Так и поступает. Спрыгивает с забора, по тропинке добегает до дома, запрыгивает на водосточную трубу, начинает по ней вскарабкиваться, тут она отрывается от стены и вместе с котом летит вниз. В его мозгу проносится:

— Не понял?!

*Авторы*

## ПРЕДИСЛОВИЕ КО ВТОРОМУ ИЗДАНИЮ

Все, что написано в этой книге, — истинно, истинно ровно настолько, насколько соответствует и согласуется с вашими знаниями и убеждениями. Гипнотические техники и стратегии, описанные авторами, помогут вам осознать, что все мы являемся прирожденными гипнотизерами. Но прежде чем вы это осознаете, мы хотели бы сделать одно важное замечание, теперь, когда вы держите в руках нашу книгу и читаете эти строки, мы хотели бы сказать нечто важное. Это надо сделать прежде, чем вы продолжите читать дальше, по той причине, что мы не хотим предлагать неподходящие вам знания. Именно по этой причине мы дополнили и переработали книгу, готовя ее ко второму изданию. Потому что мы хотим, чтобы вы получили действительно те знания и опыт, которых вы достойны. Знания, которыми вы будете довольны во

всех отношениях, которые принесут вам радость и удовлетворение! Однако мы хотели бы в свою очередь предупредить вас, что:

- Издательство не гарантирует достоверности информации и рекомендаций, предоставляемых авторами. Мы (авторы и издательство) не несем ответственности, как конкретно вы, читатель, будете использовать прочитанную и усвоенную вами информацию.

Всякий контроль со стороны авторов и издательства, в отношении вас, читатель, отсутствует, поэтому мы (авторы и издательство) не можем знать, сколько вы прочитали, сколько запомнили и как применили прочитанное, а следовательно, на нас не лежит ответственность за те результаты, которые вы получите.

Единственная гарантия, которую мы даем, состоит в следующем: техники и стратегии, которые вы усвоите — работают, если их применять, и не работают, если их игнорировать.

И еще мы хотим договориться с вами, читатель, о том, что *применять полученные знания вы будете*, прежде всего *для себя*, а не для нас или кого-нибудь другого.

### Благодарности

Авторы благодарят Евгения Витальевича Барзданиса — Учителя и Наставника, коммуникатора, гипнотизера и мастера экологичного общения.

Тому, Яшу и Дмитрия Михайловича — за творческую и техническую помощь. Люду и Оксану — за понимание и поддержку.

## КАК ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ПОЛЬЗУ ОТ ЧТЕНИЯ ДАННОЙ КНИГИ?

1. Оставьте на время в стороне свои прежние суждения по поводу гипноза.

2. Включитесь в работу.

3. Будьте готовы к тому, что вам придется отказаться от некоторых убеждений, стесняющих вашу свободу, и проанализировать собственные бессознательные побуждения.

4. Попробуйте все сами, а не верьте нам только на слово.

5. Выполняя упражнения, наберитесь терпения.

6. Читая, постоянно спрашивайте себя:

- Как и где я могу это применить?
- Что хорошего даст мне применение этого принципа, идеи, модели или упражнения?
- Могу ли я сделать этот навык еще более совершенным?
- Какой подход лучше всего?
- Что мне нужно для того, чтобы применить этот прием на практике?

Жизнь как река, она постоянно меняется, и мы тоже должны меняться постоянно, если хотим быть конгруэнтными. Если ничего не делать, то ничего и не может измениться. Не надо бояться ошибок. Лучше пусть будут ошибки, чем поражения. Ошибки могут привести к цели, а бездействие — только к поражению. Роберт Дилтс выделил три основных компонента в процессе обучения:

- вам нужно **ЗНАТЬ, КАК ЭТО СДЕЛАТЬ**;
- вы должны **ХОТЕТЬ ИЗМЕНЕНИЙ**;
- вы должны **ДАТЬ СЕБЕ ШАНС** произвести эти изменения.

Хотите измениться? — Так дайте себе шанс и изучайте, как это сделать. Изучайте.

*Посвящается бессознательному,  
чей голос всегда остается с нами!*

## ИСКУССТВО ПРОСЫПАТЬСЯ

О проснись, проснись!  
Стань товарищем моим,  
Спящий мотылек!

*Басе*

*Учитель говорил:* овладей искусством просыпаться — и овладеешь любым искусством.

Некоторые из нас понимают эти слова возвышенно. Они считают, что существует некое особое Просыпание, овладение которым дает человеку в руки связку ключей от всех тайн мира. Они правы. Но мне, сидевшему рядом с ними у ног Учителя, кажется, что нельзя преувеличивать пафос этих слов и преуменьшать их реальный смысл. Искусство просыпаться лишь открывает пути к любому другому искусству — из тех искусств, которыми собираешься овладеть.

*Учитель говорил:* проснуться можно и от самого глубокого сна, и от самого деятельного бодрствования.

Некоторые из нас считают, что речь здесь о том, что не существует такого уровня человеческого сознания, с которого невозможно было бы подняться выше. Они правы. Но мне, сидевшему с ними у ног Учителя, кажется, что в этих словах важно и другое. Деятельность сама по себе, оторванная от своего духовного смысла, особым образом усыпляет человека. Не этот ли беспокойный сон души сравнивает Учитель с глубоким сном тела?..

*Учитель говорил:* просыпаешься, как только захочешь, лишь бы не заснуть через мгновение снова.

Некоторые из нас подчеркивают здесь необходимость усилия, благодаря которому продлеваешь подлинное бодрствование. Они правы. Но мне, сидевшему вместе с ними у ног Учителя, особенно дорого то, что нас пробуждает само наше подлинное желание — и порог всегда рядом.

*Учитель говорил:* не уставай просыпаться.

Некоторые из нас и тут настаивают на значении усиления, на обязательности неутомимого его повторения. Они правы. Но мне, сидевшему с ними у ног Учителя, эти слова радостны как раз утешением нашему слабосилию, которое то и дело уступает обволакивающей силе сна. Темная власть — усыплять. Наша светлая надежда — снова и снова просыпаться.

*Учитель говорил:* нельзя проснуться слишком рано, нельзя проснуться слишком поздно.

Некоторые из нас, руководствуясь этими словами, приравнивают позднее пробуждение к раннему. Они правы. Но мне, сидевшему среди них у ног Учителя, слышится здесь призыв поторопиться. Нельзя проснуться слишком поздно — это для тех, кто может не проснуться вовсе. Нельзя проснуться слишком рано — для того, кто медлит с пробуждением.

*Учитель говорил:* проснись и от чар пробудившего тебя. Немногие из нас, сидевших у ног Учителя, осмелились понять это поучение. Немногие из понявших решились следовать ему...

Да, я покинул Учителя. Я не жалею об этом, хотя живу слишком сложно, погружаясь то в убаюкивающую волну житейских радостей, то в тяжелое оцепенение огорчений или усталости. Но я знаю вкус пробуждения. В какой бы момент оно ни наступило, где бы ты ни находился, чем бы ни был занят, — у пробуждения вкус радостного утра. Ты веришь в свой час и в свое дело, свободный от себя самого. Сердце восходит, как солнце, освещая настоящую жизнь, и невозможно надышаться ее чудесным ветром.

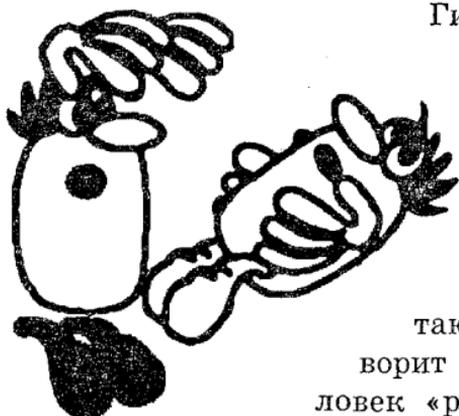
*Учитель говорил:* не горюй, что спал, если проснулся.

Итак, вы здесь и сейчас можете узнать, обучиться методам наведения транса, очень эффективной психотехнологии, которая поможет вам быть успешным в переговорах, общении, бизнесе, психотерапевтической практике. Ответьте на, может быть, простой для вас вопрос: вы хотите быть успешными и эффективными?

## ГИПНОЗ

Огромное количество заблуждений, мифов и предрассудков связано с простым словом — «гипноз». С давних пор к гипнозу относились если не со священным трепетом, то, несомненно, с любопытством.

Гипнотизеры (они же шаманы, маги, колдуны и экстрасенсы) внушали если не ужас, то интерес и осторожность. Большинство людей, включая многих психологов, психотерапевтов и профессиональных гипнотизеров, считают, что когда гипнотизер говорит человеку: «Расслабьтесь!», человек «расслабляется» и «засыпает»,



после чего ему что-либо внушается. Подобные взгляды на гипноз привели к тому, что многие непрофессиональные гипнотизеры (да и некоторые профессионалы тоже) стараются использовать мерцающие лампы, зеркала, вращающиеся перед глазами предметы и т.д.

для того, чтобы человек устал и заснул. Что ж, действительно, у человека можно вызвать усталость и сон, но для гипноза ни то, ни другое не обязательно.

Такие распространенные мифы, как «орлиный взгляд» гипнотизера, «гипнотический дар», «могущественные гипнотические» пассы породили непонимание как гипноза, так и роли гипнотизера. К сожалению, многие гипнотизеры сами приложили немало усилий для того, чтобы представить гипноз как некий талант. Часто приходилось слышать от друзей и знакомых: «Как, ты обладаешь даром гипноза?» На наш взгляд, на такой вопрос существует только один ответ: «Гипноз — такой же дар, как и дар говорить и видеть».

Литература и кино породили представления о гипнотизере как о человеке, наделенном недюжинной психологической силой, и часто знакомство с гипнозом для большинства людей начинается с вопроса: «Поддаюсь я гипнозу или нет?» Действительно, было проведено множество исследований, согласно которым не все люди и не

всегда могут перейти в измененное состояние. Как же относиться к подобным «исследованиям»? Применяя к определенной группе людей один из способов наведения измененного состояния (при этом пренебрегая множеством важных факторов, в том числе и временем), мы, естественно, заметим, что только некоторые люди смогут перейти в измененное состояние. Хороший коммуникатор (гибкий в своем поведении) может найти подходящие способы для наведения измененного состояния на любого человека, и поэтому полезнее понимать гипноз как процесс, облегчающий переход человека из одного состояния сознания в другое (в данном случае — состояние транса). Как ни странно, основная роль в достижении транса принадлежит не гипнотизеру, а испытуемому или «субъекту». Вот пример, который может проиллюстрировать то, что гипноз — это внутренний и не зависящий от гипнотизера процесс:

В 1923 году Милтон Эриксон, будучи студентом факультета Кларка Гулла в Висконсинском университете, прочитал аспирантам психологического факультета доклад о своих исследованиях и находках в области гипноза. Последовавшие горячие дебаты не сняли всех вопросов о природе гипноза, о роли гипнотизера, о значении методов гипноза. Тогда автор решил провести дополнительные исследования.

Из числа студентов разных факультетов были выбраны добровольцы, не знакомые с Эриксоном и не имевшие ранее дела с гипнозом. Потом им объяснили, что перед ними будет поставлена простая задача, которая займет от получаса до двух часов. Они будут видеть часы; задача должна выполняться молча. Если возникнет какой-либо вопрос, то экспериментатор, находящийся в нескольких метрах от участников эксперимента, сможет на него ответить.

Каждому объекту гипноза был дан лист бумаги, на котором на пишущей машинке были отпечатаны следующие инструкции: «Вам нужно удобно, с комфортом, расположиться в кресле, глядя перед собой. Вы должны сидеть спокойно, с лежащими на коленях руками, с открытыми глазами. Не поворачивая головы, вы должны представить себе, что сбоку от вас находится небольшой столик, на котором стоит большая ваза, полная яблок, груш, бананов, апельсинов или других фруктов, которые вы любите. Вы можете представить себе, что легко дотягиваетесь до этих воображаемых фруктов рукой, спокойно лежащей на коленях.

Затем вам нужно вообразить стол обычных размеров, обыкновенной высоты на голом полу, прямо перед собой, но достаточно далеко, так что вам нужно наклониться вперед, чтобы положить что-нибудь на него. Теперь перед вами стоит следующая задача: вам следует спокойно сидеть на стуле, глядя перед собой, и мысленно, шаг за шагом в нужном порядке продумать и вспомнить весь процесс того, как вы поднимаете руку с колена, как рука добирается до ручки кресла, чувствуя и ощущая движение локтя и плеча, вытягиваете руку по горизонтали, немного опускаете руку, касаетесь фруктов, вспоминая ощущения от прикосновения к фруктам, выбираете один из них, смыкаете на нем пальцы, поднимаете руку, ощущая его вес, перемещаете руку и кладете воображаемый фрукт на воображаемый стол, стоящий перед вами. Если вы почувствуете, что у вас устали глаза или вам легче представить себе этот процесс с закрытыми глазами, то закройте их. Если вы начнете делать ошибки при выполнении каждого или некоторых этапов — не удивляйтесь. В этом случае вам нужно проделать все снова, как если бы вы читали алфавит задом наперед, запнулись и начали читать его сначала. Делайте все осторожно, тщательно, молча, отмечая каждый шаг процесса своего мышления». Каждому объекту задача была объяснена еще раз, после чего было предложено начать.

От шестидесяти трех участников эксперимента было получено три типа результатов. Восемнадцать человек охватило беспокойство, они потребовали дополнительных разъяснений, а затем объявили о своей незаинтересованности и своем желании продолжать эксперимент. Тринадцать человек испугались и даже запаниковали. Они описывали бесконтрольное и неуправляемое движение руки вверх, говорили об онемении ног, о застилавшем глаза тумане. После успокоения они отказались продолжать эксперимент. Оставшиеся проявили почти одинаковые формы поведения:

- *медленная потеря рефлекса мигания;*
- *изменившийся ритм дыхания;*
- *потеря рефлекса глотания;*
- *появление идиомоторной деятельности в главной руке;*
- *чрезвычайно замедленное поднятие руки и кисти над ручкой кресла;*
- *хватательные движения пальцев, как бы выбирающие какой-то предмет со стороны воображаемой вазы с фруктами;*

- *медленный наклон при помещении воображаемого фрукта на воображаемый стол;*

- *отклонение назад в кресле и длительное состояние покоя.*

Еще более пристального внимания заслуживает поведение некоторых других студентов. Так один, судя по движению пальцев, «взял» яблоко или апельсин и «положил его на столик»; потом снова неторопливо дотянулся до «фруктовой вазы» и, очевидно, выбрал и съел два воображаемых банана, делая такие движения руками, какие обычно делают люди, когда чистят бананы; затем бросил «очистки» в воображаемую корзину по другую сторону кресла. Другой объект (женщина), очевидно, положив на стол «банан», спросила автора, может ли она съесть апельсин. Получив разрешение, она с открытыми глазами наклонилась вперед, «выбрала апельсин», «очистила» и «съела» его, а «шкурку» положила на ручку кресла. Когда она закончила галлюцинаторные действия, она открыла свою сумочку, достала носовой платок и вытерла им руки и рот. Другой объект попросил разрешения взять яблоко с собой домой, указав на то «большое красное яблоко». Разрешение было дано, и он выполнил все движения так, как будто брал его и клал в карман.

По завершении эксперимента все его участники были разбужены фразой: «Ну, прежде чем я сяду писать отчет, мне нужно подышать свежим воздухом». Этого оказалось достаточно, чтобы все объекты проснулись окончательно. После пробуждения некоторые объекты продолжали галлюцинировать и видеть как реальные вазу с фруктами и стол. Они искренне удивлялись, как это они раньше, когда входили, не заметили эти предметы. А у некоторых появилась полная амнезия на все, что они делали с того момента, как уселись в кресло. Они утверждали, что могут начать эксперимент, а когда заметили, сколько уже прошло времени, то пришли в полное замешательство.

Общественное мнение чрезвычайно важное значение придает тому, что делает и говорит гипнотизер при наведении транса, а переживаниям гипнотизируемого почти не уделяет внимания. На самом деле, действия гипнотизера направлены лишь на создание благоприятных условий для наведения и развития транса, а само состояние (и развитие) транса — это интрапсихическое явление, обусловленное внутренними процессами гипнотизируемого. Хотя, по правде говоря, внутренние процессы гипнотизера играют пусть меньшую, но важную роль в разви-

тии и закреплении транса у клиента. Это можно сравнить с процессом метания икры у рыб: рыба откладывает икру и создает благоприятные условия для развития мальков, но рост и развитие происходят благодаря биологическим процессам самих мальков. Таким образом, внутренние процессы гипнотизера влияют на развитие и ход транса, но сам транс развивается из внутренних процессов испытуемого.

Часто транс описывают как состояние, в котором человек становится независимым от настоящей картины времени и пространства, а под такое описание подходит множество событий из нашей жизни. Во время скучной лекции внимание слушателей часто смещено в их воспоминания или фантазии — застывшее выражение лица, расширенные зрачки, что свидетельствует об отстраненности этих людей от происходящего в данный момент. Иногда интересный фильм, книга, секс или телепередача захватывает нас настолько, что мы забываем обо всем остальном и как бы «выпадаем» из реальности. Между этими состояниями и состоянием гипнотического транса принципиальной разницы нет — единственное отличие в том, что в случае гипноза вам помогает гипнотизер. Сужение поля внимания и его фиксация на чем-либо — явный признак транса.

Амнезию и отрицательные галлюцинации принято связывать с гипнозом, хотя они встречаются на каждом шагу и не являются чем-то исключительным. Случалось ли вам, уходя из дому, вспоминать, закрыли ли вы воду и газ? Или искать какой-либо предмет, который все время лежал у вас перед глазами? Часто ли вы, протягивая руку для рукопожатия, думаете, как вы это делаете? Пробовали ли вы удержать свою руку (на грани движения и покоя) в тот момент, когда кто-либо протягивал вам свою руку для рукопожатия (и если да, то легко ли это было для вас)? А может быть, вам случалось попробовать сказать что-либо вопреки своему желанию? Дело не в том, что кто-то — может испытывать состояние транса, а кто-то нет (это делают все и все время). Проблема в том, что никто этого не замечает, так же, как никто не замечает, как конкретно он дышит, ходит или видит. Гипноз — это очень естественный процесс, такой же, как речь, дыхание или бег. Под словом «гипноз» мы понимаем всего

лишь набор коммуникационных навыков (или гипнотических процедур, если вам так будет угодно), которые помогут вам перевести другого человека в измененное состояние сознания.

Коммуникационные навыки или гипнотические процедуры проделали большой путь: от случайных находок до системности, характерной для эриксоновского гипноза.

**Эриксоновский гипноз** — это наиболее эффективная форма коммуникации, которая включает в себя всю совокупность разнообразных средств и методов достижения различных измененных состояний сознания (в том числе и сомнамбулический транс), которые практиковал Милтон Эриксон. Методы коммуникации, разработанные Милтоном Эриксоном, позволяют достигать исключительных целей и помогают решать сложнейшие задачи. Эриксоновский гипноз — это и недирективные команды (не встречающие сопротивления), и скрытые формы ведения и наведения транса (основанные на понимании человеческой природы), это и ориентация на возможности и особенности психики каждого конкретного человека. Сам Эриксон понимал под гипнозом своеобразную форму общения, способ взаимодействия с другими людьми.

Вполне возможно, что вы знакомы с *классическим гипнозом*, когда гипнотизер отдает прямые повелительные команды, укладывает клиента на кушетку и, используя различные типы техники, например, «смотри на этот шар», вводит человека в гипнотический транс. Сложно представить, что такое можно сделать, например, с банкиром во время переговоров в его кабинете. У классического гипноза есть и другие недостатки: ему подвержены около 15 процентов людей, к тому же классическому гипнозу учат долго и настойчиво, а специалистами становятся немногие.

Если же говорить об эриксоновском гипнозе, то все иначе. Вы слышали, что гениальная вещь всегда проста — эриксоновский гипноз использует присущую человеку способность к непроизвольному трансу, поэтому ему подвержен каждый и даже тот, кто им владеет. Зная это, вы можете понять: *овладеть эриксоновским гипнозом способен любой!*

Именно об этом и пойдет речь в данной книге, а сейчас...

## НЕМНОГО ИСТОРИИ

В 1843 г. шотландский хирург Джеймс Брейд назвал «гипнозом» взаимодействие между двумя людьми, в результате которого у одного из его участников (субъектов) вызывается особое состояние — транс. Хотя гипноз известен с зарождения человеческой цивилизации, создателем современной теории и практики гипноза чаще всего называют Франца Антона Месмера (1734—1815), который, начав с предположения Парацельса о целебной силе магнита, пришел к убеждению, что важен не магнит, а магнетический флюид, который пронизывает все сущее. Нарушение баланса в организме человека вызывает болезнь. Выравниванием этого баланса и занимается магнетизер.

Португальский священник Хосе Фариа (1755—1819) выдвинул теорию сомнамбулизма, или «сна наяву». Фариа одним из первых отверг «магнетический флюид», а развитие транса объяснял особенностями субъекта. Также он утверждал, что обладатели «жидкой крови» и «психической впечатлительности» являются лучшими субъектами для транса.

Иван Петрович Павлов (1849—1936) рассматривал транс как сон вслед за Дж. Брейдом. По мнению Павлова, гипнотическое внушение вызывает «состояние неполного сна», что возможно при возбуждении одних участков коры головного мозга и торможении других; сам же транс Павлов понимал как некое нейрофизиологическое состояние.

Один из основоположников невропатологии и психотерапии, описавший ряд заболеваний нервной системы, исследовавший истерию и неврозы, а также разработавший методы их лечения Жан Мартен Шарко (1825—1893) понимал транс как патологию. Работая в больнице Сальпетриер с женщинами с диагнозом истерия, Шарко описал три уровня транса: каталепсию, летаргию, сомнамбулизм, и пришел к выводу, что состояние транса подобно патологическому состоянию истерии.

Французский врач Огюст Льебо (1823—1904) говорил о трансе как о сне, но вызванном прямым внушением. Льебо пытался выяснить, почему во время гипнотическо-

го транса субъект продолжает сохранять раппорт с гипнотизером. Идеи Льебо поддержал и развил профессор Нансийского университета Ипполит Бренгейм (1840—1919). В 1895 г. Бренгейм предложил психологическое объяснение транса как навязанной внушаемости, вызванной внушением. Используя гипноз в медицинских целях, Бренгейм добился поразительных результатов, а его теоретические выводы дискредитировали «невропатологическую» теорию Шарко. Впоследствии Бренгейм утверждал, что нужного результата можно достичь и в состоянии бодрствования. Новую процедуру он и его ученики назвали *психотерапией*.

Современные представления о трансе также различны и многообразны: это и фрейдистские и неопрейдистские представления о трансе как о регрессии; и выдвинутые Кларком Халлом идеи о трансе как о научении. Эрнст Хилгард, так же как и Пьер Жане (1849—1947), рассматривал транс как диссоциацию; Т. Барбер — как мотивированное участие, а Уайт и Сарбин поддерживают теорию транса как разыгрывания ролей.

Разнообразные теоретические и практические подходы к трансу и гипнозу условно можно разделить на три типа: авторитарный, экспериментальный, или стандартизированный гипноз и гипноз, основанный на сотрудничестве, или эриксоновский гипноз.

### АВТОРИТАРНЫЙ ГИПНОЗ

Авторитарная форма гипноза, или, как ее иногда называют, «классический гипноз», наиболее сильно повлияла на представления людей о гипнозе. Могущественная личность, с сильной волей, гипнотическим взглядом, обладающая «особыми» способностями, — вот образ, которого чаще всего придерживаются авторитарные гипнотизеры.



Апологеты авторитарного гипноза искренне верят, что во время сеанса гипнотизер *заставляет* субъекта впасть в «особое» состояние, в котором субъект более восприимчив к внушениям и установкам, *принуждает* субъекта выпол-

нять разнообразные действия, которые в бодрствующем состоянии он (субъект) не захотел бы или не смог бы сделать. Чаще всего авторитарный гипноз используется на эстрадных или целительных сеансах, таких как выступление доктора А. М. Кашпировского. В качестве субъектов на эстрадном сеансе гипноза обычно выступают люди, пришедшие посмотреть на сам сеанс. Добровольно выйдя на сцену, они подвергаются лавине гипнотических индукций, после чего им «отдается команда» вести себя необычно (подражать известному певцу или певице, представить себя на пляже и раздеться или изобразить какое-нибудь животное). Вот что отмечает С. Гиллиген:

«Эстрадные сеансы гипноза выполняют ту же функцию, что и бутылка спиртного: сдержанный при обычных обстоятельствах человек получает возможность вести себя «буйно и сумасбродно», перекладывая ответственность за это с себя на кого-то еще (гипнотизера) или на что-то еще (состояние транса)».

*С. Гиллиген, «Терапевтические трансы»*

Люди, принимающие участие как «субъекты» в эстрадных сеансах, чувствуют уверенность, что после окончания сеанса внушение пройдет и не повлечет за собой каких-либо последствий, однако те же самые люди на приеме у гипнотерапевта могут оказать «сопротивление» гипнозу.

Хотя гипнотерапевты, исповедующие авторитарный гипноз, имеют самые лучшие намерения и хотят помочь человеку измениться, люди часто убеждены, что, имея власть над гипнотиком, гипнотизер управляет психическими процессами клиента и, всего лишь приказав человеку изменить нежелательное поведение (отказ от табака или алкоголя), достигает нужного результата.

Сосредоточивая внимание субъекта на своей власти над ним, используя свой «особый» взгляд и гипнотические пассы, авторитарный гипнотизер чаще всего не учитывает уникальности любого субъекта, а также отказывает ему в возможности принимать какие-либо решения в процессе гипнотического взаимодействия. Курьезный случай произошел в одном из НИИ во время сеанса гипноза: гипнотизер «внушил» участникам сеанса, что дважды два равно пяти. Он не учел уникальности знаний, убежде-

ний, способностей и жизненного опыта участников сеанса и на свой вопрос «Сколько будет дважды два?» получил неожиданный для него ответ: один ноль один. Смех, последовавший за этим ответом, выбил гипнотизера из колеи, и только дальнейшее разъяснение помогло гипнотизеру «сохранить лицо». В двоичном коде один ноль один и означает «пять»! Гипнотизер не учел, что субъекты, с которыми он взаимодействовал, являются математиками и программистами и для них цифра «пять» может быть выражена и в двоичном коде и как-нибудь еще.

Убежденность в том, что гипнотизер получает власть над клиентом, и игнорирование авторитарным гипнотизером того факта, что каждый человек является уникальной и неповторимой личностью, ограничивают возможности гипнотизера и мешают многим людям испытать транс и участвовать в полной мере в гипнотическом процессе. Как следствие такого подхода к гипнозу, применение гипноза для долговременных терапевтических изменений ограничено.

Труды Месмера, Брейда, Бренгейма, Шарко и Фрейда легли в основу авторитарного гипноза, а мнение, что гипнотизер (как правило, харизматический мужчина) подавляет своей волей пассивного субъекта, подход к бессознательному как к «плодородной почве», куда можно что-то «посадить», или к «чистому листу», на котором можно писать все, что угодно, ограничило применение гипноза. Отрицание же гипноза Фрейдом на долгие годы задержало как серьезное развитие самого гипноза, так и его научное исследование.

«В 1890-е годы, когда Фрейд начинал свою практику, он работал с врачом по фамилии Брейер, одним из лучших медиков-гипнотизеров того времени. Фрейд мало знал о гипнозе, плохо им владел и ошибочно полагал, что для получения хороших результатов необходим глубокий транс. Лишь один из десяти его пациентов впадал в глубокий транс, и это беспокоило Фрейда. Брейер добивался гораздо лучших результатов. Они были соперниками, и такая ситуация не могла удовлетворить Фрейда. Поэтому он стал искать новые методы, отказался от гипноза и стал разрабатывать метод свободных ассоциаций и толкование сновидений.

Хотя вклад Фрейда в наши познания о работе психики и в психотерапию велик, его отказ от гипноза принес вред, поскольку

ку почти на пятьдесят лет задержал развитие гипнотерапии. Сегодня многие психиатры и большинство психоаналитиков испытывают лишь минимальный интерес к гипнозу. Они ничего о нем не знают и считают его бесполезным, поскольку Фрейд сначала пользовался им, а потом от него отказался. Многие из них твердо убеждены, что гипнотерапия сводится всего лишь к устранению симптомов путем внушения, как делал Бренгейм. Поэтому часто говорится, что гипнотерапия дает лишь временные результаты, хотя и Бренгейм, и другие врачи того времени, безусловно, опровергли такое представление».

*Д. Б. Чик и Л. М. Лекрон,  
«Клиническая гипнотерапия», 1968 г.*

Итак, подведем краткий итог: авторитарный гипноз чаще всего используется на эстраде, реже в психотерапии; основным звеном является гипнотизер; воздействие — прямые и повелительные команды; субъект должен продемонстрировать странное и необычное поведение; незначительная длительность наведения; «сопротивление» субъекта в случае неудачи; поведение субъекта представляет наибольший интерес; внутренний мир и уникальность клиента как личности игнорируются.

### **ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ (СТАНДАРТИЗИРОВАННЫЙ) ГИПНОЗ**

Благодаря экспериментальной психологии и таким ее ярким представителям, как Хилгард, Халл, О'Коннелл и многие другие, гипноз очистился от влияния «месмеризма» и «вернулся» в лоно науки.

В отличие от авторитарного подхода к гипнозу, где на первый план выходит гипнотизер со своей сильной волей и властью, в экспериментальном гипнозе главенствующая роль отводится субъекту, которого изучают, считая его (субъекта) восприимчивость к гипнозу постоянным свойством.

Основная идея стандартизированного подхода к гипнозу состоит в том, что субъект либо поддается гипнозу, либо нет, а взаимоотношения между гипнотизером и субъектом и влияние гипнотизера на субъект особого значения не имеют. Так как интерес представляет поведение субъекта, то факторы, которые могли бы повлиять на

него, брались под контроль, а методы наведения транса стандартизировались, устраняя тем самым искажение, которое мог бы внести в эксперимент оператор (в дальнейшем от участия оператора и вовсе отказались, заменив его голосом, звучащим с пластинок или магнитофонных пленок).



Дальнейшее развитие событий показало, что восприимчивостью к стандартизированным формам наведения транса обладает лишь часть субъектов: хорошо восприимчивые субъекты составляют всего 15%; 65% субъектов обладают средней степенью восприимчивости, а 20% и вовсе невосприимчивы к стандартизированным формам наведения. Проведенные исследования и эксперименты выявили, что восприимчивость данного конкретного человека к стандартизированным методам наведения на протяжении длительного времени остается стабильной, поэтому гипнабельность стали считать постоянным, стабильным свойством. Исключив же гипнотизера из гипнотического процесса, успех, как и неудачу, стали приписывать только субъекту.

Придав гипнабельности неизменно устойчивое свойство, приверженцы стандартизированного гипноза забыли, что все люди разные: черные, белые, красные, худые и толстые, добрые и очень добрые. И если победитель чемпионата по покеру в лучшем случае улыбнется, то пилоты Формулы-1 обливают друг друга шампанским, радуясь своей победе. Кто-то поет басом, а кто-то тенором, но ведь нельзя же оценивать вокал по умению исполнять рэп? Задача гипнотерапевта — найти такой способ погружения в транс, который лучше всего подходил бы для данного клиента, а не исследовать различные трансовые феномены, которые может продемонстрировать данный клиент.

Избрав критерием оценки восприимчивости к гипнозу поведенческие реакции субъекта на стандартизированные

*текстовые* внушения (хотя в условиях эксперимента это и естественно, и правильно), исследователи забыли, что транс — это прежде всего *переживание*, а следовательно, он (транс) у разных людей будет проявляться по-разному. Переживание одного и того же чувства у различных людей будет отличаться так же, как отличаются отпечатки пальцев. Утверждать, что человек неспособен испытать транс только потому, что он не погрузился с первых же слов текстового внушения на «нужную» глубину трансa (согласно карте гипноза), по крайней мере, несерьезно.

Факторы, которые влияют на степень восприимчивости, различны и разнообразны: это и стратегии наведения трансa, и ожидание самого трансa, и употребление алкоголя или наркотиков, и личные установки (убеждения и ценности) человека, а также внешние условия и специальная подготовка. Многие исследователи пришли к выводу, что со временем восприимчивость людей к стандартным текстовым внушениям усиливается, однако существует верхний предел восприятия, превзойти который человек, увы, не может. Вывод, который был сделан, облекли в новое понятие — *плато гипнабельности*.

Коротко говоря, стандартизированный подход к гипнозу помогает узнать, *что* человеку *дается* легко и свободно, а о том, *что* он *неспособен* сделать (внутри себя), не говорится ничего. Как следствие такого подхода к гипнозу — убеждение, что некоторым людям доступен транс, а другим — нет. И хотя у каждого человека свой уровень гипнабельности, скорость возникновения трансa, поведение в трансe, потребность в трансe и во взаимодействии в состоянии трансa, это еще не означает, что кто-то может испытать транс, а кто-то — нет. Это означает, что для одних людей достаточно прямых внушений, а для других необходимо создать условия для возникновения гипнотического трансa.

Может показаться, что авторитарный и стандартизированный подходы к гипнозу не представляют никакой ценности, но это не так. Оба этих подхода вполне уместны, но только чаще всего каждый в своем контексте. Стандартизированные тексты помогают выявлять людей, хорошо реагирующих на них, а также помочь оценить степень наведения, необходимую для данного человека, и разработать стратегии наведения, которые помогут ему

испытать транс. Как правило, стандартизированный гипноз применяется в экспериментальных и исследовательских лабораториях, и его основная цель — исследовать конкретные трансовые феномены. Основным звеном, в отличие от авторитарного гипноза, является субъект, а тип воздействия гипнотизера — стандартизированные внушения, которые хотя и могут меняться, но при этом остаются недирективными. Поведение субъекта представляет для экспериментатора наибольший интерес, а общей задачей для субъекта является необходимость следовать указаниям экспериментатора. И когда авторитарист говорит о «сопротивлении» человека гипнозу, экспериментатор заявляет о «невосприимчивости» этого же человека к гипнозу.

Таков вкратце рассказ о стандартизированном и экспериментальном подходах к гипнозу. О том, как добиться благоприятных условий для возникновения гипнотического транса, как быть эффективным коммуникатором с разнообразными людьми в различных ситуациях, и пойдет речь в этой книге, но перед тем, как приступить к основному повествованию, — еще один маленький обзор: гипноз, основанный на сотрудничестве, или кооперативный подход к гипнозу.

### **ГИПНОЗ, ОСНОВАННЫЙ НА СОТРУДНИЧЕСТВЕ**

Взаимоотношения между людьми — очень сложный и многогранный процесс. Это и разговор на улице, и разговор по телефону, обучение, переговоры, объяснение в любви и даже ответ на вопрос: «Который час?». Человеческая коммуникация включает как минимум двух людей (нельзя наладить общение со стулом или со стеной — это не вызовет никаких ответных реакций). В процессе коммуникации участвует множество факторов, как внешних, так и внутренних. И если такими контекстуальными факторами, как место, где происходит коммуникация, и окружением на данном этапе повествования можно пренебречь, то самим процессом общения пренебрегать нельзя никогда.

Наше внешнее поведение (телодвижения, интонация, тон голоса и, собственно, сами слова) вызывает внутреннюю реакцию у человека, с которым мы в данный момент



общаемся. В свою очередь внутренние реакции вызывают внешнее поведение, которое уже воздействует на нас самих, вызывая в ответ наши внутренние реакции. Таким образом, коммуникация представляет собой постоянный обмен сообщениями: даже если оба участника коммуникативного акта молчат, информация, которую мы будем получать, будет передаваться с помощью поз, жестов, выражения лица, громких выдохов и вдохов.

Гипноз как аспект коммуникации включает в себя все вышеперечисленное, ведь и гипнотизер, и его клиент участвуют оба в одном и том же процессе, где поведение одного влияет на поведение другого, и наоборот. Исходя из всего этого, гипнотизер должен в процессе взаимодействия учитывать множество факторов, которые могут влиять на восприимчивость клиента к гипнозу.

Гипноз не был бы таким сказочным инструментом, если бы не гений Милтона Эриксона.

В начале XX века в США появился на свет мастер гипнотерапии, человек, которого называют лучшим психотерапевтом нашего столетия, — Милтон Эриксон. Его новый подход к гипнозу отличался тем, что Эриксон создал очень эффективную *лингвистическую модель* для формирования и использования транса у клиента. Что самое интересное, сам клиент порой и не замечал, что на него воздействуют. Эриксон просто рассказывал какую-то интересную историю, но в определенный момент его собеседник «отключался»: отсутствующий взгляд, полная релаксация, — клиент просто погружался в транс.

Дающий быстрый стратегический результат уникальный подход Эриксона к психотерапии и измененным состояниям сознания лег в основу целого направления, более известного как эриксоновский гипноз и психотерапия. Он, прежде всего, основан на сотрудничестве гипнотерапевта и субъекта:

«Гипноз должен быть в первую очередь результатом ситуации, когда межличностные и внутрличностные взаимодействия развиваются конструктивно и служат целям как гипнотизера, так и субъекта. Этого невозможно достигнуть, ни следуя жестким процедурам и фиксированным методам, ни стремясь добиться какой-то одной конкретной цели. Сложность человеческого поведения и лежащих в его основе мотиваций требует учета множества факторов, существующих в любой ситуации, когда два действующих лица заняты некоей совместной деятельностью».

*М. Эриксон, 1952 г.*

В эриксоновском гипнозе на первый план выходят как гипнотизер с субъектом, так и взаимоотношения между ними. Таким образом, возникновение транса связано с контекстом взаимоотношений, где гипнотизер и субъект не могут рассматриваться отдельно друг от друга. В отличие от авторитарного и стандартизированного гипнозов, где субъект рассматривается как пассивный участник коммуникации, в эриксоновском гипнозе субъект выполняет большой объем активной работы, в которую входят его (субъекта) способности, знания, ценности и весь внутренний опыт в целом. Задача гипнотизера — предоставить человеку возможность эффективно выполнить работу. Гипнотизер должен понимать сложившуюся ситуацию, максимально оберегать субъекта, быстро оценивать проделанную работу и, ясно видя поставленную цель, реагировать на уже достигнутый результат. Учет возникающего поведения позволяет использовать его для создания дальнейшего развития транса и благоприятных терапевтических изменений.

Таким образом, основной принцип эриксоновского гипноза — это *утилизация* (использование) *стереотипов самопроявлений человека*, которые рассматриваются как основа возникновения, а затем и развития транса. Гипнотизеру необходимо сначала самому следовать за поведением субъекта (подстройка), затем постепенно начать

руководить им (ведение); естественно, это требует не стандартизированных или прямых команд, а максимально адаптированных.

Возникновение транса у каждого человека уникально; в процессе гипнотического взаимодействия он (транс) возникает и развивается на уникальных самопроявлениях как гипнотизера, так и субъекта. Межличностное взаимодействие, лежащее в основе возникновения транса, позволяет гипнотизеру подстроиться под клиента, соприкоснуться с его моделью мира и, как следствие таких действий, гипнотизер и клиент становятся более восприимчивы друг к другу.

Говоря об эриксоновском гипнозе, невозможно не сказать о NLP (нейролингвистическом программировании, или, сокращенно, НЛП). Эриксоновский гипноз и НЛП ходят рядом, поэтому невозможно быть асом в эриксоновском гипнозе, не зная терминологии и принципов нейролингвистического программирования.

И пусть, глядя на эти, может быть, странные и нечитабельные на первый взгляд заголовки, вы позволите себе спокойно вникать в суть. Она проще, чем вы ожидаете.

### НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ (НЛП)

Неспособность корифеев психотерапии найти адекватное описание тому, что они делают для достижения характерных для психотерапии результатов, потребовала создания психотерапевтической модели, в которой удачные находки и успешные решения, представленные разными психотерапевтическими школами, были бы обобщены и описаны языком, понятным большому числу людей. Языком, который бы сделал возможной передачу знаний в области коммуникации.

И вот в конце 70-х годов появилась психотерапевтическая модель, созданная программистом Ричардом Бэндлером и лингвистом Джоном Гриндером, которая была названа нейролингвистическим программированием (НЛП).

*Нейро* (первая сигнальная система) — говорит об отношении к мышлению или чувственному восприятию — к процессам, протекающим в нервной системе и играющим важную роль

в формировании человеческого поведения, а также к нейрологическим процессам в сфере восприятия: зрения, слуха, тактильных ощущений, вкуса и обоняния.

**Лингвистический** (вторая сигнальная система) — отсылает нас к языковым моделям, играющим важную роль в достижении взаимопонимания между людьми, на чем, собственно, и держатся все коммуникационные процессы. В самом деле, трудно представить себе сознательное мышление вне связи с языком — как часто мы говорим сами с собой, даем себе советы, ругаем себя за что-то.

**Программирование** (алгоритм) — указывает на способ, при помощи которого мы организуем наше мышление, включая чувства и убеждения, чтобы в конечном итоге достичь поставленных целей, подобно тому, как мы используем компьютер для решения каких-либо конкретных задач при помощи соответствующего программного обеспечения.

Таким образом, НЛП — это алгоритмы первой и второй сигнальной систем. Вот и все, что касается самого термина «НЛП». В дальнейшем мы также будем пояснять по тексту и в словаре, который находится в конце книги, все основные термины, использование которых облегчит процесс вашего постепенного продвижения вперед.

НЛП — продукт систематического наблюдения за такими корифеями психотерапии, как Вирджиния Сатир, Фриц Перлз, Милтон Эриксон. Милтон Эриксон оказал, пожалуй, наибольшее влияние на НЛП. Для НЛП характерно минимальное привнесение своих идей; в основном, это идеи Милтона Эриксона, которые были смоделированы так, что теперь любой после определенной тренировки может делать то, что делал Эриксон, и достигать тех результатов, которых достигал Эриксон. Основоположники НЛП и не скрывают сути их продукта:

«Мы занимаемся всю жизнь маловразумительным делом, которое называют моделированием. Моделируя, мы строим описания, как можно что-либо 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. Мы не практические психологи и не ученые-теоретики. Мы не имеем никакого представления о «действительной» природе вещей, и нас не очень интересует, что такое «истина». Задача моделирования — находить полезные описания. Моделирование несколько напоминает составление поваренной книги.

Но создавая модели, мы помним, что они суть обобщения, и это значит, что подействуют они не на каждого человека и не всегда. Карта — это еще не территория, но и не неправда».

*Р. Бэндлер, Д. Гриндер, «Формирование транс»*

На сегодняшний день НЛП — вполне ясная и достаточно эффективная модель организации опыта и восприятия, модель межличностной коммуникации, пользующаяся заслуженным авторитетом у специалистов в различных областях и ставшая модной у большой части студентов. НЛП получило распространение во всем мире, находя наибольшее применение в терапии, образовании, бизнесе.

А знаете, почему НЛП так эффективно?

Все дело в том, что глубинная структура НЛП создана из удачных стратегий очень талантливых людей. Когда начали изучать людей, которые успешны в самых различных областях (начиная с психотерапии и кончая бизнесом), обнаружили, что все они хорошо умеют делать три вещи:

1. Они **хорошо знают** то, что хотят получить, и **имеют ясное представление** о предполагаемом результате в любой ситуации.

2. Они **весьма внимательны** и **чувствительны**, для того чтобы заметить, что они движутся к результату или достигли его.

3. Они **имеют достаточно гибкости**, чтобы настойчиво изменять свое поведение до тех пор, пока не получат того, чего они хотят.

Это можно описать при помощи трех слов:

**ЦЕЛЬ. ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ. ГИБКОСТЬ**

И продолжая говорить об успешных людях, хотим обратить ваше внимание на то, что любое мастерство связано в первую очередь с высокой чувствительностью.

Уолт Дисней, знаменитый мультипликатор, мог различать до 1500 оттенков цвета, в то время как обычные люди с трудом могут различить 150-200. Хороший французский повар по вкусу определит не только сорт, но год и место выработки вина. Думается, вы не будете спо-

речь, если прочитаете, что любой хороший музыкант должен обладать очень тонким слухом. И так практически во всех областях. Даже токарь или слесарь должен очень хорошо чувствовать свой станок и деталь, чтобы получать высокий результат. А опытная мамаша по оттенкам крика своего новорожденного определяет, чего он конкретно хочет: пить, есть, писать, спать или у него просто что-нибудь болит.

Существуют несколько основных правил эриксоновского гипноза и НЛП, которые иногда называются *рамками* (или *фреймами*). Они представляют собой способ понимания того, как мы действуем. Это не то, что является правдой или неправдой, это всего лишь способ восприятия этого мира.



**Первое правило** — ориентация на *результат*, а не на *проблему*. Это означает, что вы думаете о том, что вы хотите получить, находите необходимые решения и используете их для продвижения вперед.

Ориентацию на проблемы часто называют «*рамкой обвинения*». Заключается она в тщательном анализе причин того, что что-то идет не так, как нужно. Это обычно приводит к тому, что человек чувствует себя еще хуже, но при этом никак не продвигается к решению проблемы.



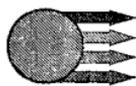
**Второе правило** заключается в том, чтобы задавать себе вопрос «*как?*». Вопрос «*как?*» приведет вас к пониманию структуры проблемы. Вопрос «*почему?*» свергнет вас в «*пучину*» «*рамки обвинения*», и скорее всего поможет найти оправдывающие вас обстоятельства и причины, ничего при этом не изменяя.



**Третье правило** — это обратная связь вместо неудачи. Не существует такой вещи, как неудача, существуют только результаты. Неудача — это всего лишь способ описания результата, к которому вы стремитесь, но который вас не устраивает. Ориентация на результат и неудача (ориентация на проблему) —

это два принципиально различных способа мышления. Они могут быть использованы в качестве обратной связи, корректировки, прекрасной возможности заметить то, чему вы раньше не придавали значения.

#### Возможность



**Четвертое правило** заключается в том, чтобы рассматривать *возможность*, а не *необходимость*. И снова это лишь изменение точки зрения. Сосредоточьтесь на том, что вы можете сделать, на имеющихся возможностях, а не на ограничивающих вас обстоятельствах, и вы добьетесь успеха. Часто барьеры оказываются не столь непреступными, как казалось вначале.

#### Право на ошибку

$$1+1=3$$

**Пятое правило** состоит в том, что *когда мы чему-то учимся, мы можем ошибаться*. Страх ошибки только мешает пробовать что-то новое. Если разрешить себе ошибаться (используя ошибки для обучения как обратную связь по поводу собственных действий), то скорее всего, мы сможем обучаться гораздо быстрее и легче.

#### Ресурсы



**Шестое правило.** Еще одна полезная идея заключается в том, что все мы имеем или можем создать *внутренние ресурсы*, необходимые для достижения наших целей. Вы с большей вероятностью добьетесь успеха, если будете действовать, предполагая, что ваши действия верны, нежели предполагая обратное.

#### Экология



**Седьмое правило,** одна из самых важных рамок — *экология*. Следите за тем, чтобы то, что вы делаете, не вредило вам и другим людям. Или по-другому: не станет ли хуже вам или другому человеку от ваших попыток сделать лучше?

«Думайте, о чем вы молитесь, а то вы можете это получить».

Итак, чтобы быть эффективным и успешным, необходимо помнить и выполнять несколько простых правил:

а) четко знать, чего вы хотите, ясно представлять

желаемый результат и не путать своих целей с целями других людей;

б) открыть свои чувства для того, чтобы знать, какого результата вы достигли на данный момент, и заметить, движетесь ли вы к поставленной вами цели;

**в) менять свои действия до тех пор, пока вы не получите нужного вам результата, оставаясь достаточно гибким в своих проявлениях.**

Таким образом, получаем то, к чему самостоятельно пришли многие успешные люди, а именно:

### ЦЕЛЬ. ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ. ГИБКОСТЬ

В эриксоновском гипнозе ход транса организуется в виде четырех фаз:

1) подготовка к трансу (состоит из сбора информации и установления раппорта);

2) наведение транса (привлечь и сфокусировать внимание клиента; подстроиться под сознание клиента и депотенциализировать его; получить доступ к бессознательному и утилизировать его);

3) утилизация транса (получение доступа к неприемлемым переживаниям с последующей их трансформацией; получение доступа к ресурсам клиента, которые ранее были диссоциированы и не доступны, и превращение их в постоянно доступные);

4) завершение и продление транса (завершение транса и обобщение усвоенного во время него).

Подводя краткий итог, давайте вспомним, что:

- цель эриксоновского гипнотизера — это создание условий для эффективного изменения;

- взаимоотношения сотрудничества — основное звено между гипнотизером и субъектом;

- воздействие гипнотизера очень гибкое, подстраивающееся к стереотипам субъекта;

- общая задача для субъекта — испытать внутриличностные ощущения в контексте безопасного межличностного общения;

- внутренние ощущения субъекта и дальнейшие изменения в поведении представляют наибольший интерес для эриксоновского гипнотерапевта.

## Аспекты гипнотических взаимоотношений

	Общий тип подхода		
	Авторитарный подход	Стандартизированный подход	Эриксоновский подход
Ситуационный контекст	Эстрада, клиника	Экспериментальная лаборатория	Клиническая практика, обучение, менеджмент и т.д.
Цель	Ввести в заблуждение, поразить	Исследовать конкретные феномены	Создать условия для трансформационных изменений
Основное звено	Гипнотизер	Субъект	Взаимоотношения сотрудничества
Типы воздействий гипнотизера	Прямые и повелительные команды	Стандартизированные и меняющиеся внушения (недирективные)	Крайне гибкие, применяющиеся к стереотипам клиента
Общая задача клиента	Продемонстрировать странное и необычное поведение	Следовать указаниям экспериментатора	Испытать интимные, внутриличностные ощущения в контексте безопасного межличностного общения
Длительность наведения	Незначительная	Незначительная	Различная, но, как правило, длительная
Интерпретация «негипнотических реакций»	Субъект «сопротивляется»	Субъект «невосприимчив» к гипнозу	Необходимо учесть стереотипы данного клиента
Данные, представляющие наибольший интерес	Поведение субъекта.	Поведение субъекта	Внутренние ощущения клиента и последующие изменения в его поведении

## ПЕРЕЖИВАНИЕ ТРАНСА, ИЛИ ЧТО ТАКОЕ ТРАНС?

Само слово — «*транс*», вызывает множество ассоциаций, споров и разногласий. Мы не будем разбирать их все, мы хотим просто изложить вам свою точку зрения, и показать откуда она происходит. При этом главная наша цель состоит в том, чтобы вы могли осмыслить транс как широко распространенный и естественный феномен. Милтон Эриксон утверждал, что:

«*Транс* — особое состояние сознания, характеризующееся неосознанным фокусированием внимания на собственных психологических процессах, формирующее иную внутреннюю реальность человека».

Сейчас доказано, что сравнение трансa со сном неточно, по меньшей мере, в нескольких отношениях. Во-первых, между сном и гипнотическим трансом не существует никакого физиологического сходства; последний (транс) больше напоминает релаксацию в бодрствующем состоянии. Во-вторых, существует заблуждение, что загипнотизированный человек совершенно не отдает себе отчета в происходящем и утрачивает способность на него реагировать, — мягко говоря, это ложь, — даже если человек выглядит погруженным в летаргию, его внутренний мир далеко не пассивен. И если отслеживаемые во внешнем мире изменения опасны или дискомфортны, этот очаг возбуждения моментально стимулирует кору головного мозга и человек выходит из трансa. По этой причине человеку **НЕВОЗМОЖНО** внушить хоть что-то, что бы противоречило его ценностям, критериям и убеждениям. В состоянии трансa ни один человек не станет делать того, чего бы он ни сделал в состоянии бодрствования — сторожевые очаги, в коре головного мозга, внимательно фиксируют все, что может нанести вред, и в случае сигнала опасности транс прерывается, хотя, на первый взгляд, человек и перестает реагировать на обычные внешние раздражители.

Состояние трансa естественно для человека. Один из исследователей гипноза Эрнест Росси предположил, что естественный транс наступает благодаря действию ультрадианных ритмов. Он говорит, что транс может возникать и

**обязательно возникает**, каждые 90 минут, как состояние он необходим для перестройки, переструктурирования деятельности мозга так же, как необходим для мозга сон. Электрофизиологические исследования во время транса показали, что кора мозга работает, причем в режиме, отличающемся и от сна, и от бодрствования, таким образом, было доказано, что транс — качественно иное состояние.

В трансе может находиться не только какой-то конкретный человек, но и целые группы людей — зрительская аудитория на концерте (классической или рок музыки), в кинотеатрах, толпы людей на скачках, болельщики на футбольном матче погружаются в транс, находится как бы в общем, едином для них состоянии — трансе. Разновидностью трансового состояния может являться и стресс (пожар, землетрясение, тяжелая болезнь, потеря близкого человека, война, «мелкие» неприятности и т. д.). В состоянии стресса, когда не хватает адекватных способов реагирования на изменившиеся внешние условия, наше бессознательное, стремясь защитить психику в целом, погружает человека в своеобразный «стрессовый» транс (так как транс по своей природе — это состояние уюта и комфорта). Проблема стрессов не в том, что люди переходят в транс (*у него стресс, она в стрессе, он еще не вышел из стресса, она никак не может оправиться от стресса и т.д.*), а в том, что они не могут (или не хотят) из него выходить.

«Стрессовые» транссы, как и бытовые, иногда подобны люку: когда вы в него провалились, выбраться бывает затруднительно, если не знаете как, просто переведите фокус внимания на предметы внешнего мира (отвлекись, заняться чем-то другим, как говорится, клин клином вышибить). Помните, что транс — это не вы. Это нечто такое, во что вы входите, а следовательно, это то, из чего вы можете выйти. Чем глубже транс, тем больше человек уходит в себя, тем менее значимым становится окружающий мир, тем важнее внутренняя реальность и внутренние переживания. *Транс можно определить как психологически обоснованный уход от реальности в иное состояние, которое более комфортно, более ресурсно.*

Люди погружаются в транс постоянно: выполняя обычную, рутинную работу, на лекциях, когда смотрят телевизор и т.д. — в такие моменты все ваше внимание со-

средоточено в одной точке и вы уже далеко от этого мира, вы «отключились». Находясь в транспорте или поднимаясь в лифте, посмотрите на застывшее выражение лиц у ваших попутчиков — все они переместились в свой внутренний мир и находятся в легком трансе. Заметьте, как они «пробуждаются» от своих раздумий.

За всеми нашими трансами стоит какая-то определенная цель, все они представляют собой попытки решить какую-нибудь проблему. Задумайтесь о том, чем транс может оказаться полезным для вас. Относитесь с уважением к намерению и изменяйте поведение.

Мечты — тоже форма транса, обычно и весьма творческая форма. Многие научные открытия совершались именно таким образом, — их авторы говорят, что разрешение проблемы пришло к ним в виде озарения в тот момент, когда они были полностью погружены в проблему. Одно из величайших открытий в физике XX в. — общая теория относительности — было совершено еще молодым Альбертом Эйнштейном в трансе: он просто представил себе, что будет, если прокатиться на кончике светового луча.

Транс помогает открыть дверь между сознанием и бессознательным, скорректировать и переструктурировать внутренний опыт. Этот процесс (транс) облегчает усвоение новой информации, более близкой к реальности. Роль гипноза заключается в том, чтобы передать сведения от сознательной части разума к бессознательной, — информация гораздо лучше усваивается в состоянии транса, чем в обычном, критическом состоянии разума.

Вообще говоря, упрощенные и категорические утверждения относительно переживания транса могут удовлетворить теоретика, но вселить предубеждение и внести ненужные ограничения в работу практика. Помните, что слова — это не реальность, так что можете называть свою работу как угодно — гипноз, психотерапия, кодирование, НЛП, магия или экстрасенсорика — это всего лишь контекст (антураж), в котором вы своей работой можете оказать людям помощь.

Необходимо помнить, что для некоторых людей слово «транс» означает состояние подавленного настроения и замешательства: «И тут вошел начальник, и начал орать! Я был просто в *трансе*...» или «Вчера в нашу фирму

нагрянула налоговая инспекция, все были *в транс...*» — в таких ситуациях, транс ассоциируется с шоком и чем-то негативным. Данный пример демонстрирует, что гипнотизер должен с осторожностью относиться к любым категорическим утверждениям, касающимся гипнотического транса. Это не исключает выработки практиком собственного мнения о природе транса. Эриксон склонялся к диссоциационным моделям транса:

«Глубокий гипноз — это такой уровень гипноза, который позволяет субъекту функционировать адекватно и непосредственно на бессознательном уровне без вмешательства сознания».

Качества, наиболее необходимые при использовании метода Эриксона, — гибкость и непредубежденность. В таблице показаны некоторые ценные положения, благодаря которым практик-гипнотизер может рассматривать эти теории как взаимодополняющие, а не взаимоисключающие.

**Таблица современных представлений о гипнозе**

Теория	Некоторые ценные положения
Психодинамическая теория	а) В ходе гипнотерапии возникает сильное взаимодействие между гипнотизером и субъектом. б) Субъект транса переходит на менее аналитический и более первичный способ переработки информации (т.е. менее критичный и оборонительный и более образно-ориентированный)
Теория научения	а) Транс — естественный навык, которому можно обучиться. б) Слоспособность к трансу может совершенствоваться в ходе практики. в) Развитию транса могут мешать другие результаты научения, их нужно обнаружить и обезвредить
Теория неадиссоциации	а) Субъект в состоянии глубокого гипноза часто диссоциирован от нормальных процессов контроля и регуляции. б) Эта общая диссоциация позволяет возникать специфическим диссоциативным феноменам — таким, как возрастная регрессия, гипнотические сновидения, автоматическое письмо, галлюцинации и контролирование боли. в) Диссоциативные переживания могут возникать и помимо формального гипноза (например, сновидения, воспоминания)
Теория мотивированного участия	а) Транс — это естественное переживание, феноменологически аналогичное другим психологическим переживаниям. б) Поэтому любого субъекта при наличии у него желания можно обучить развивать «трансовые» феномены. в) Формальное наведение и ритуалы не нужны для вызывания переживаний транса. г) В высшей степени важно установить раппорт, эффективно информировать и мотивировать субъекта
Теория разыгрывания роли	а) Гипноз и транс в действительности всего лишь образные выражения, которые не следует трактовать как конкретные. б) Поскольку транс есть реакция, возникающая в социально-психологическом контексте, всегда следует учитывать ситуационные переменные (например, воздействия со стороны гипнотизера, взаимоотношения с ним)

## БАЗОВЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

Следует признать, что описание, каким бы точным и полным оно ни было, никогда не заменит реального опыта, а также не может быть применено к любому субъекту.

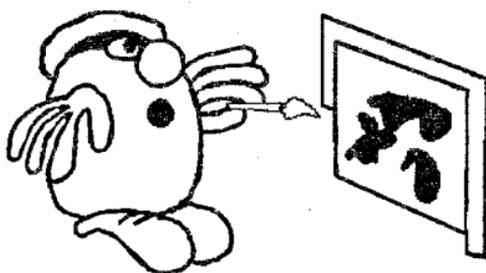
*Милтон Эриксон*

## КАРТА ЕЩЕ НЕ ТЕРРИТОРИЯ

Иллюзия — это когда люди занимаются чуть-чуть не своим делом.

*Яков Акопьян*

Читая эти строки, вы чувствуете книгу в своих руках и слышите звуки, которые доносятся до вас, а также чувствуете температуру воздуха в окружающем вас пространстве. Но кроме этого огромное количество разнообразной информации ежесекундно наваливается на наши органы восприятия, и этот лавинообразный поток не прекращается никогда. Мы видим, слышим и чувствуем, ощущаем вкус и вдыхаем запахи, но пять наших сенсорных каналов восприятия ограничены от природы и большое, очень большое количество информации остается за бортом нашего сознания. Наши глаза видят электромагнитные волны в диапазоне от 380 до 680 миллимикрон, этот видимый диапазон мы и называем светом. Однако ни инфракрасное излучение, ни рентгеновские лучи не доступны нашему восприятию. Наши уши слышат звуковые волны в пределах от 20 до 20000 колебаний в секунду, но инфра- и ультразвук проходят мимо нас. Разница в количестве обонятельных рецепторов у человека и



животного столь велика, что, по сравнению с собакой или кошкой, человек просто вообще не улавливает каких-либо запахов. Для того чтобы хоть как-то расширить наше представление о мире, люди изобрели множество приборов и датчиков — от термометров и счетчиков Гейгера до сложнейших радиотелескопов, улавливающих сигналы из другой галактики.

Вывод, который напрашивается сам собой: человек ограничен в своем восприятии, а этот прекрасный мир, окружающий нас, не является таким, как мы о нем думаем. Наш жизненный опыт и представления о реальности очень сильно отличаются от самой реальности. И кто может сказать, что такое эта реальность? Может быть, вы знаете? Мы, например, нет. Наши представления о мире, сложившиеся под воздействием внешних факторов, и сам мир — к сожалению или к счастью (кто знает?), абсолютно разные вещи.

Модели мира, которые создает и постоянно обновляет человек в процессе жизни, являются прекрасными помощниками в наших повседневных делах и заботах, но они всего лишь модели, или карты, а любая карта отличается от территории, которую она отображает. Тем более нет, не будет и не может быть карты, которая в своем копировании могла хотя бы приблизиться к оригиналу.

Модель мира, или карта, — это сумма всего нашего жизненного опыта, все то, что мы делали как человеческие существа, наделенные осознанием, и все то, что мы пережили и прочувствовали в своей душе. Наши мысли, мечты и фантазии настолько же реальны и ценны для нас, как и те дела и поступки, которые мы совершили в действительности. Как сказал Лойсо Пондохва (персонаж произведений Макса Фрая): «Может быть, ты всего лишь овощ, который съело некое травоядное животное, а все, что с тобой происходит, все твои воспоминания и переживания — это всего лишь реалистичная галлюцинация, вызванная процессом пищеварения». На сегодняшний день не существует доказательной базы с помощью которой мы бы могли доказать или опровергнуть это утверждение. Единственным аргументом против приведенной цитаты могут быть наши убеждения и верования, что это

не так, но ни одно убеждение не является доказательством чего бы то ни было.

Модель мира каждого человека включает в себя все то, что мы помним, и то, что уже успели забыть, то, что видели или слышали, но не обратили внимания. И в связи с этим стоит ли говорить, что у каждого человека своя собственная модель мира? Стоит ли говорить о том, что нет и не может быть двух одинаковых моделей мира, как не существует двух одинаковых людей?

Убеждения, ценности, способности, верования, поведение — все это проистекает из модели мира, являясь ее детищем. Но сила действия равна противодействию, и как карта мира (вместилище нашего опыта) влияет на наши способы реагирования (мысли, чувства, поведение, убеждения), на внешнее воздействие, так и наше поведение, способности, верования влияют на нашу модель мира, расширяя или ограничивая ее.

Уникальность каждой модели мира говорит об уникальности внутреннего и внешнего опыта каждого человека, а следовательно, и об уникальности любого из людей. И хотя признаки транса, или гипнотического состояния, едины для всех людей без исключения, проявляться у каждого конкретного человека они будут по-разному, исходя из его индивидуальных особенностей (например, мотиваций, убеждений или способностей). Это происходит точно так же, как и разговор на родном языке: мы используем одни и те же слова, принцип построения фраз и предложений един для всех, но вот только результат у каждого человека получается свой.

Зная о том, что представления о мире у разных людей различны, и учитывая индивидуальность самопроявлений у каждого человека, гипнотизер избавляется от искажающей восприятие иллюзорности и получает возможность как для эффективного наведения транса, так и для оказания помощи людям, в саморазвитии, используя для этого его (клиента) индивидуальные особенности. Принимая во внимание, что самопроявления человека являются моделью его реальности, гипнотизер для успешного наведения транса «усваивает» реальность клиента, в дальнейшем утилизируя ее.

## Резюме

Принцип «Карта — это еще не территория» помогает разграничить представление о мире и сам мир, а также понять уникальность и индивидуальность каждого человека. При опоре на этот принцип становится возможным использовать индивидуальные самопроявления личности как основу для дальнейшего саморазвития.

## СОЗНАНИЕ И ТЕЛО — ЭТО ЧАСТЬ ОДНОЙ КИБЕРНЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Прежде чем рассмотреть этот принцип и ряд вытекающих из него утверждений, мы хотели бы проделать вместе с вами один простой опыт, который не потребует от вас больших усилий, и даже необязательно откладывать книгу в сторону. Мы знаем, что каждый человек время от времени успешно очищает свои сенсорные каналы от посторонних звуков, образов и ощущений. Это вы, читатель, без труда можете сделать прямо сейчас... Очистили? Очень хорошо. Теперь мы просим вас произнести по очереди два слова и определить, какие ощущения в вашем теле вызовут эти слова, а затем сравнить эти ощущения между собой. Кто-то захочет произнести эти слова вслух, а кто-то проговорить их громко в своей голове — на результат это не повлияет. Вот первое слово: ЛЮБОВЬ... Проговорили? А теперь второе: ЛЮБЛЮ... Уловили разницу в своих чувствах?

Этот маленький и изящный пример хорошо демонстрирует взаимосвязь нашего поведения и неврологических процессов видения, слушания, восприятия запахов, вкуса, ощущения и прикосновения. Наше поведение отражает то, что мы видим, слышим и чувствуем, но и наши мысли влияют на то, как мы воспринимаем мир. Как часто вы ищете ключи (или любой другой предмет), которые лежат на виду, но упорно не замечаете их? Или, задумавшись, не слышите того, что вам говорят? Наши мыслительные процессы и физиологические реакции на события являются отражением друг друга, образуя единую кибернетическую систему.

Огромный поток информации, поступающий через наши пять органов чувств, наше сознание не способно воспринять целиком. Оно извлекает из всего этого потока необходимый минимум «смысла», а затем руководствуется им. Для упорядочения полученной и уже имеющейся информации мы используем внутренние образы и чувства, но самым универсальным способом является язык. Будучи отображением нашего внутреннего опыта, язык помогает структурировать этот опыт, а также наладить коммуникацию с другими людьми. Представляя из себя репрезентацию нашего опыта, язык является частью этого опыта и напрямую связан с нашей неврологией, а потому то, что мы говорим и как говорим, влияет на нашу физиологию, и наоборот.

Таким образом, мы приходим к двум новым утверждениям: что весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе и что сам субъективный опыт состоит из визуальных образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов.

Наш мозг и каждая клетка тела помнят не только то, что с нами происходило в течение жизни, но и то, как мы реагировали в той или иной ситуации. И это касается как разнообразных жизненных событий, осознанных нами, так и непосредственно физиологических реакций на эти события. Мы не задумываясь испытываем радость в одних ситуациях, а печаль — в других, мы делаем это автоматически. На одни и те же ситуации мы реагируем одинаково, что иногда приводит к успеху, иногда к стрессу, но об этом речь пойдет дальше.

Наши реакции в похожих ситуациях одинаковы как на сознательном уровне, так и на бессознательном, ведь мы не осознаем того, как наши клетки борются с уже известной им болезнью! Более того, опыт, закодированный в нервной системе, мы представляем для себя и других людей, используя сенсорные категории и определения. Как часто вы слышали: «Это был *тяжелый* день»; или: «Я *ясно* представляю то, что здесь написано». Даже о музыке мы говорим «*легкий* фокстрот» или «*тяжелый* рок». Описывая наш жизненный опыт, мы ассоциируем его с визуальными образами, звуками и чувствами, которые кодируют и структурируют его. Наше сознание спо-

собно воспринять от пяти до девяти кусков информации, при этом она (информация) не имеет какого-то фиксированного размера. Благодаря нашим способностям, мы объединяем эти маленькие кусочки во все более крупные и значительные, переводя их в бессознательные привычки. Таким образом мы освобождаем свое сознание для того, чтобы замечать другие вещи и адекватно реагировать на внешний и внутренний мир.

В последние годы было проведено множество научных экспериментов, доказавших существование биохимической связи между нервной системой и иммунной реакцией. В одном из номеров американского журнала «Наука» за 1985 г. была напечатана статья Национального института здоровья США, посвященная влиянию психологических факторов на иммунную систему. В ней говорилось: «Проведенные исследования продемонстрировали, что стресс, как сильный, так и более обыденный, может изменять иммунную реакцию, а также влиять на состав крови».

11 мая 1989 г. в Государственный реестр научных открытий СССР было внесено открытие в области нейробиологии Г.А. Вартаняна, Ю.В. Балабанова и В.Л. Силанова: «При травме или химических расстройствах мозга в нем происходит химическая перестройка регуляторных механизмов, закрепляющая новое функциональное состояние мозга. Мозг как бы запоминает свою травму и образует память на патологию. Было обнаружено вырабатываемое мозгом химическое вещество, которое отвечает за запись текущих процессов, в данном случае, запись о травме (олигопептиды — короткие фрагменты белков). Мозгу свойственен механизм самолечения, способность «стирать» память на патологию и тем самым восстанавливать нарушенные в результате травмы функции центральной нервной системы».

В результате проведенных исследований было установлено, что любому органу тела свойственна функция «самолечения». Ученые все больше убеждаются в том, что с помощью сложнейших нейрохимических процессов наш разум и физиология находятся в постоянном взаимодействии и влияют друг на друга.

## Резюме

Получая информацию через наши сенсорные каналы (зрение, слух, обоняние, осязание, ощущение вкуса), мы кодируем ее в нашей нервной системе, в результате чего наш субъективный опыт состоит из набора звуковых, визуальных образов, запахов, а также тактильных и вкусовых ощущений. Сознание и тело находятся в постоянном взаимодействии и образуют единую систему, в рамках которой влияют друг на друга.

## ГИПНОЗ КАК ПРОЦЕСС ПЕРЕДАЧИ ИДЕЙ

Гипноз, по сути, — средство коммуникации, сообщения идей и понятий пациенту тем способом, при котором он (пациент) оказывается наиболее восприимчивым к этим идеям и таким образом обретающим мотивацию к использованию своих психологических и физиологических ответов и поведения.

*Милтон Эриксон, 1967*

Для того чтобы продуктивно усвоить эту точку зрения, необходимо понять, что идеи по природе своей многоплановы и разнообразны в своих проявлениях. По меткому замечанию Бейтсона, идея — это «разница, в которой заключается все дело». Очерчивая границы и «отделяя зерна от плевел», идея предстает как некий носитель информации. Как уже говорилось выше, мы усваиваем маленькие кусочки информации, объединяя их затем во все более крупные и значительные, а идея и является таким «куском», отделяющим фигуру от фона.

Таким образом, идеи могут быть выражены как в виде образа, понятия, ощущения или убеждения, так и в виде двигательного акта, знания или реакции на внешнее воздействие (которая может состоять из набора идей). Вот что отмечает Стивен Гиллиген:

«Личность постоянно сосредоточена на разнообразных идеях; задача эриксоновского гипнотерапевта состоит в том, чтобы выявить и использовать эти идеи как основу для достижения гипнотического эффекта».

Зная, что карта — это еще не территория, мы никогда не сможем осознанно понять модель мира другого человека, а соответственно, и входящие в нее идеи. Единственная наша возможность — это принять человека (клиента, пациента, возлюбленного и просто случайного собеседника) таким, какой он есть, присоединиться к его мировоззрению и идеям, в том числе с последующей утилизацией этих процессов как для наведения транса и терапевтического изменения, так и для создания эффективной коммуникации (переговоры, покупка-продажа, обучение и т. д.). Именно на чувственном уровне в большинстве своем и происходит передача идей в процессе взаимодействия между людьми. Читая эти строки, вы не осознаете те цепочки мыслей и ассоциаций, которые они вызывают.

В гипнозе происходит то же самое, с той лишь разницей, что внимание субъекта направлено на процессы, идущие внутри него самого, а гипнотизер своими действиями и словами всего лишь стимулирует и пробуждает у клиента разнообразные мысли, телесные ощущения, воспоминания, эмоции, прежние знания и опыт, и естественно, идеи. Именно обращая внимание человека на его собственные внутренние процессы, гипнотизер помогает ему (человеку) ощутить состояние транса и достичь поставленных целей в саморазвитии. Например, одна наша клиентка испытывала сильное чувство беспокойства из-за собственной неуверенности. Предварительная беседа помогла выяснить контексты, в которых она чувствовала себя неуверенно, а также то, что среди множества идей, входящих в ее состояние неуверенности, присутствует конкретное ощущение в теле. Это ощущение было использовано как отправная точка для наведения транса и фундамент для создания чувства уверенности.

«Ты рассказала мне о том, что тебя беспокоило и тревожило, но я не знаю... *знаешь ли Ты*, что люди, испытывающие подобное ощущение в своем теле... при этом внутри себя чувствуют *уверенно и спокойно*... И я не

знаю... *знаешь ли Ты...* что это ощущение состоит из собственного чувства... *спокойной, уютной уверенности...* И пока Ты *думаешь о своих ощущениях...* Ты не замечаешь новых *ощущений* в своих ногах... и руках... И *новых возможностей...* И Ты, наверное, не знаешь... что это *ощущение разнообразно...* в своих *возможностях...* И не обращаешь *внимание* на то, как Ты дышишь... Но делая вдох и выдох... вдох и выдох... это *ощущение помогает* тебе дышать... И глядя на меня... и слушая мой голос... оно *поможет* тебе... и видеть меня... и слышать... И это *ощущение лежит в основе* многих вещей... И *зная*, что оно *лежит в основе...* Я задаю себе вопрос: ...А как мы *используем это ощущение для создания уверенности и спокойствия...* И как мы *позволяем бессознательному вызывать разнообразные ощущения* в наших телах... и *чувствуя* себя *уверенно и спокойно* в различных ситуациях... И когда мы идем по зоопарку... и наблюдаем *различных* зверей... и *испытываем различное множество приятных эмоций* ... и мы продолжаем *знать*, что находимся в *полной безопасности...* и *чувствуя* себя *спокойно и уверенно...* и *узнавая* много нового о мире... и *учимся реагировать по-новому* на различные ситуации... И как ...*приятно знать*, что в *основе различных ощущений и чувств может лежать одно — единственное ощущение...* и *это ощущение поможет реагировать спокойно и уверенно* на различные жизненные ситуации, когда это будет необходимо...»

У данного клиента было сосредоточено внимание на его чувстве неуверенности, а затем это чувство было утилизировано для вызывания транса и научения новым способам реагирования.

Присоединяясь к реальности человека и сосредоточивая его внимание на его собственных ощущениях, гипнотизер, как опытный кормчий, изменяет фокус внимания клиента для достижения поставленных целей. Сам же процесс «передачи идей» происходит как на словесном, так и на несловесном уровне. В сеансе гипноза, да и в простом разговоре наши несловесные реакции играют большую роль. Мы часто «заражаемся» чужим смехом или начинаем грустить, глядя на «убитого горем» человека. Принимая участие в чувственном процессе передачи идей,

мы помогаем другому человеку в достижении необходимых ему изменений. Попытка же осмыслить каждую идею в отдельности может привести к потере цели и дезориентации самого гипнотизера. Используя нашу врожденную сенсорную чувствительность как для восприятия, так и для передачи идей, мы становимся эффективными коммуникаторами, способными расширить модель мира другого человека.

Рассматривая коммуникацию (и гипноз, в том числе) как передачу идей, мы приходим к двум интересным закономерностям, а именно:

а) смысл нашего общения заключается в той реакции, которую мы вызываем;

б) существует только результат, поражений не бывает — есть только обратная связь.

Общаясь с разными людьми, мы пытаемся донести до них, как и они до нас, какую-то информацию или идею. Восприятие любой информации зависит от того, как эта информация была преподнесена, и если на ваш комплимент человек обижается, то смысл вашего сообщения — оскорбление. Естественно, что каждый человек одну и ту же идею будет воспринимать по-разному, и то, что для одного комплимент, для другого, может быть, оскорбление. Но мы, человеческие существа, можем использовать и используем наши органы чувств не только для пассивного наблюдения. И заметив реакцию на наше сообщение, мы знаем, что нужно делать в следующий раз для того, чтобы получить тот же результат. Обращая внимание на реакции других людей на наши сообщения, мы узнаем, как они реагируют и как мы добиваемся этих реакций.

Совершая какие-то действия, мы достигаем какого-то результата, и этот результат является ответом на них. Если нас интересует только наше поведение, а реакции другого человека на него игнорируются, то стоит ли удивляться, что нас не понимают? Сфокусировав свое внимание на другом человеке, на его поведении, мы упускаем из виду последовательность своих действий, которые и вызвали к жизни данную реакцию у данного человека.

И в том, и в другом случае человек не достигает желаемого результата, который он хотел бы получить в мо-

мент общения, и как следствие, — неудача и личная трагедия. Учитывая то, *что* мы делаем и *как* мы это делаем, а также ту реакцию, которая возникает в итоге нашего общения, мы получаем обратную связь и, как следствие, мы постоянно имеем результат.

Неудач и поражений не существует, есть только результат и обратная связь от него. Когда мы получаем не ту реакцию, которую хотели бы получить, то это не означает поражение, это означает, что что-то было сделано не так. А значит, нужно изменить свое поведение. Очень часто проблемы у людей возникают из-за того, что, научившись реагировать определенным способом (который может быть эффективным в какой-то одной конкретной ситуации), человек начинает применять его во многих жизненных проявлениях. Но наступает момент, когда выбранное поведение дает сбой, человек задумывается о своей неудаче и... еще настойчивее продолжает применять прежний вариант поведения.

Как уже отмечалось, умения четко представлять нужный вам результат, быть внимательным к тому, что вы делаете и каких результатов уже достигли; настойчиво изменять свои действия до тех пор, пока вы не получите того, чего хотите, и быть в своих действиях достаточно гибким являются основой эффективного гипноза и любой коммуникации. Ясно представляя себе результат, вы знаете цель, к которой нужно стремиться. Очистив свой сенсорный аппарат, вы получаете обратную связь от собеседника или клиента, а также узнаете, какие идеи и как конкретно он воспринял. Акцентируя свое внимание на полученных реакциях и соотнося их со своим поведением, вы имеете возможность гибко менять ваше поведение, шаг за шагом приближаясь к поставленной цели.

### **Резюме**

Таким образом, гипноз предстает перед нами как процесс передачи идей. Обратная связь постоянно представляет нам результат, который мы получаем в процессе передачи идей, и избавляет нас от иллюзии неудачи и поражения, а гибкость в наших действиях помогает в достижении нужного результата.

**МЫ СОЗДАЕМ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ МИР:  
КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК РАСПОЛАГАЕТ НЕОБХОДИМЫМИ РЕСУРСАМИ  
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ СВОИХ ЦЕЛЕЙ**

В своих фантазиях и размышлениях о нашей жизни мы часто наделяем себя разнообразными внутренними качествами, которых нам недостает. Смотря фильмы, читая книги и наблюдая различных людей, мы представляем, как обладаем теми или иными способностями, которые могли бы повлиять на нашу жизнь. Однако в реальных ситуациях все происходит по-другому. Имея большое количество ресурсов, гораздо большее, чем знает об этом наше сознание, в повседневной жизни мы используем только малое их количество. Это происходит по двум причинам: разобщенность ресурсов и текущих переживаний, а также убеждения, которые ограничивают доступ к ним.

Необходимо отметить, что ресурсы, о которых пойдет речь, это так называемые «моральные» и «душевные» силы. Наши ресурсы состоят из прошлого опыта и положительных переживаний, способностей и убеждений, а также личных качеств, присущих каждому из нас. Используя (или не используя) ресурсы, которыми он владеет, человек создает свой собственный мир, свою реальность, в которой и живет.

Разобщенность между ресурсами и текущими переживаниями хорошо известна многим людям. Вспомните любое событие из своей жизни, событие, в котором вы знаете, что могли бы вести себя и действовать по-другому, более эффективно и успешно. Вспомнили? Читая эти строки, вы уже знаете, как должны были бы поступить в той ситуации, уже знаете, что необходимо было сказать и как нужно было действовать. В данный момент вы обладаете нужными ресурсами, а в той реальной ситуации не обладали. Почему? Это и есть разобщенность между ресурсами и жизненным опытом. Мы знаем многих людей, которые любят животных, но их убеждения не позволяют им их содержать. Эти люди ограничивают себя в положительных переживаниях, которые могли бы получить от общения с животными.

«Одна моя знакомая испытывала трудности в общении со своим мужем: как оказалось, она считала прояв-

ление ласки (как с его, так и со своей стороны) «телячьими нежностями», которые являются глупостями и унижают человека. И в случае с животными, и в случае с моей знакомой убеждения ограничивали доступ к позитивным переживаниям и осложняли жизнь.

Как правило, разобщенность между опытом и ресурсами является следствием ограничивающих убеждений, цель же гипнотизера — помочь клиенту использовать те навыки и способности, которыми он уже обладает. В контексте гипноза ресурсы можно рассматривать наравне с идеями, которыми обладает данный человек. Как и в случае с идеями, реализация ресурсов происходит не на уровне сознания, а на уровне ощущений и чувств.

Однажды мне позвонил один мой знакомый и рассказал, что у него неожиданно возникла проблема — раньше он пел в ночных клубах и во время выступления чувствовал себя свободно и уверенно. Некоторое время он не выступал и в тот день должен был опять подняться на сцену, но вот незадача — после длительного перерыва он вдруг понял, что чувствует неуверенность, что, не сможет петь легко и свободно, так же как и раньше. Пока он мне все это рассказывал, я подстроился под частоту его дыхания, тем, что стал дышать в том же темпе, что и он, стал говорить с той же интонацией, что и он. Когда он закончил свой рассказ, я попросил его переключить телефон на громкую связь, положить руки на колени и внимательно слушать мои инструкции. После этого я попросил его вспомнить то время, когда он пел «легко и свободно», вспомнить свое лучшее выступление и когда он его вспомнит хорошо, то одновременно несильно нажать правой рукой на правое колено и сказать «Да», чтобы я услышал, что он выполнил мою просьбу. Когда я услышал в трубке его «Да», я зацокал языком в ответ (словно в знак одобрения его действий). После этого я попросил его подумать о том, как бы он хотел еще себя чувствовать во время выступления и когда он почувствует, какие именно эмоции он еще хотел бы испытывать, то пусть опять нажмет правой рукой на правую коленку и скажет «Да». Когда я услышал его «Да», я снова зацелкал языком, словно в знак одобрения. Когда он проделал эту процедуру, я попросил его

нажать рукой на правую коленку и сказать мне о своих ощущениях. Через некоторое время он мне ответил, что чувствует себя как прежде, даже лучше. Тогда я попросил его подумать о сегодняшнем выступлении, и когда он почувствует неуверенность, снова нажать рукой на правую коленку. Пока он это проделывал я сидел у себя дома и щелкал языком в телефонную трубку. Секунд через 30-40 он ответил мне, что вначале действительно почувствовал неуверенность, но после в нем что-то стало происходить, он почувствовал, как что-то с чем-то смешивается, и от неуверенности не осталось и следа, только спокойствие, легкость в теле, сила в голосе и какой-то внутренний напор. Через несколько дней он позвонил опять и сказал, что выступление прошло легко и даже очень удачно.

В данном случае разобщенность между прошлыми ресурсами (легкость, уверенность в своих силах, эйфория) и нынешнем состоянием (неуверенность, страх выйти на сцену) была налицо. Вначале была просьба представить желаемое состояние (вспомнить необходимый ресурс) и закорить этот ресурс нажатием правой руки на правую коленку, одновременно с его действием якорился ресурс щелчком языка. Затем на этот же якорь было добавлено еще одно ресурсное состояние, а затем была применена техника смешивания якорей (об этой технике мы расскажем в соответствующем разделе)».

Погружаясь в транс, человек освобождается от жестких рамок сознания, которое ограничивает нас выбором или/или (да/нет); ресурсы, находящиеся в бессознательном, активизируются, переживаются человеком заново; самоощущения человека переструктурируются, и процесс терапевтических изменений протекает более гибко и естественно. Находящемуся в депрессии человеку может не хватать уверенности, спокойствия или радости; в бодрствующем состоянии добраться до этих ресурсов зачастую невозможно. Транс помогает осуществлять переход из проблемного состояния в желаемое легко и свободно. Реальность, которую построил человек для себя, изменяется, прежние границы убеждений отодвигаются, и на свет появляется новая реальность, позволяющая иметь клиенту больше возможностей и способов реагирования.

## Резюме

Реальность, в которой мы живем, каждый создает сам для себя. Транс активизирует ресурсы, необходимые нам, и те, которые мы имеем, но не всегда осознаем это.

## ТРАНС ЕСТЕСТВЕНЕН

Друзья и знакомые, которых мы расспрашивали, в большинстве своем убеждены, что никогда не переживали состояние трансa и не способны его испытать. Однако наблюдения за ними показали обратное: все, кто утверждал невозможность пережить транс, так или иначе погружались в него: в лифте, при поездке в автобусе, чтении книг или выполняя однотипную, монотонную работу. Люди переживают состояние трансa повсеместно и постоянно, и эти переживания не являются необычными или привнесенными извне. Фантазии или грезы наяву, сильная влюбленность и занятия сексом мало похожи на обычное состояние бодрствования. В этих состояниях сознания наше внимание акцентируется не столько на внешнем, сколько на внутреннем опыте. И, возможно, отличие трансa от этих переживаний состоит в том, что в трансe более продолжительно и интенсивно чувственное участие.

Естественно возникающие состояния трансa и их согласованность с нормальными процессами наводит на мысль, что люди испытывают потребность в трансe и трансoвых состояниях. Принимая во внимание естественность трансa и потребность в нем людей, эриксоновский гипнотизер не разрывает «ткань реальности», а осуществляет плавный переход из одного состояния сознания в другое. Например, для получения доступа к ресурсам можно попросить человека вспомнить аналогичную ситуацию, в которой он имел бы необходимый ресурс (как в примере, описанном чуть ранее). Если же это связано с какими-то трудностями, то клиент может вспомнить человека, наделенного нужными качествами (как реального, так и героя фильма или романа). А затем представить, как он (клиент) в образе этого человека поступает в сложившихся обстоятельствах и что при этом он будет видеть и чувствовать.

Другим примером использования естественности транса может служить «цыганский гипноз». Мы не задумываемся, куда поставить ногу и как сделать следующий шаг. Идя по улице, мы делаем это автоматически и бессознательно, как и многое другое. Воспринимая окружающий нас мир, наше внимание, как правило, направленно внутрь, мы о чем-то размышляем, и думаем, и оцениваем свои ощущения. В этот момент к нам и подходят цыганки и своими действиями вначале дезориентируют нас, а затем углубляют и используют уже возникшее у нас состояние транса. Правда, цели и задачи у них другие, чем в гипнотерапии.

Количество контекстов, в которых развивается транс, так огромно, что определить транс как состояние, одинаковое для всех, не представляется возможным. Категорические утверждения, обобщения и разграничения по поводу развития и переживания транса могут ограничить представления гипнотизера и мешать в применении гипноза. Трансовые переживания разнятся от субъекта к субъекту, гипнотические феномены у разных субъектов проявляются на разной глубине транса. Эти незримые препятствия становятся не помехой в процессе наведения гипноза, а помощниками, если принять во внимание естественность транса и индивидуальность самопроявлений у каждого конкретного человека.

Как уже отмечалось ранее, транс возникает во многих ситуациях. Люди слушают музыку и «отдаются ее течению»; на скучной лекции студенты углубляются в свои мысли и не слышат, что говорит преподаватель; читая интересную книгу, мы «растворяемся» в ней и не замечаем происходящего вокруг. В такие моменты различные ощущения и чувства просто возникают, без контроля и оценочных процессов сознания. Это становится возможным благодаря парадоксальной логике транса: «оба/и», «внутри» и «вне», «здесь» и «там». Мы сидим в кинозале и одновременно вовлечены в происходящее на экране. Для транса характерно восприятие и «того», и «другого» одновременно. Такой способ соотнесения понятий сильно отличается от аналитических процессов сознания. Подобная логика транса позволяет принимать одновременно противоречащие решения, но оба ведущие к выигрышу — проблемная ситуация может стать основой для желаемого состояния.

В дзен-буддизме существует техника коанов, которая основана на принципе двойных связей. Ученика просят ответить на вопрос, но при этом делается уточнение: «Если ты скажешь, что это палка, я тебя ударю. Если ты скажешь, что это не палка, я тебя ударю. Что у меня в руке?», или: «Если ты откроешь рот, я тебя ударю. Если ты будешь молчать, я тебя ударю. Отвечай: кто ты?». Считается, что техника коанов ведет к просветлению. Справедливости ради надо заметить, что в момент задавания вопроса ученик находится в состоянии транса.

Возникая естественным путем в различных ситуациях, транс может быть вызван разнообразными способами. Многие культурологические особенности возникновения транса связаны с ритмичными и повторяющимися действиями: бег, танец (в том числе и танец шамана), дыхательная гимнастика йогов, тао или катю в системе восточных единоборств; монотонное пение молитв или скандирование лозунгов; сосредоточение внимания на голосе лектора, мантре или иконе, книге или фильме. Особое внимание нужно уделить изменению мышечного тонуса, в результате которого граница между восприятием собственного тела и внешнего мира ослабевает, а биологические ритмы и психологические процессы синхронизируются.

Культурологические особенности трансовых состояний, обнаруженные историками и антропологами в различных культурах, свидетельствуют о том, что транс биологически важен для человека. В разные эпохи и у разных народов существовали и существуют разнообразные трансовые ритуалы: древнегреческие мистерии и раннехристианские службы, камлания шаманов и современные дискотеки, а также собрания и митинги из нашего с вами недалекого прошлого — все это говорит о большом значении транса для человечества, о его потребности в трансовых состояниях. Если же общество или человек ограничивают доступ к трансовым состояниям, то у этого общества или человека появляется множество проблем. Примеров тому множество: средневековые охоты на ведьм и многочисленные случаи истерий в Европе перед первой мировой войной.

Разнообразие трансовых ритуалов (строящихся на естественном возникновении транса и на потребности в нем людей) решало в основном две задачи: во-первых, социа-

лизация человека в обществе (возможность погрузиться в коллективный контекст) и, во-вторых, индивидуализация или саморазвитие человека как личности. В процессе индивидуализации происходит объединение биологических и психологических систем и у человека возникает ощущение целостности.

Таким образом, транс предстает перед нами как естественное и необходимое людям явление, возникающее постоянно в различных ситуациях. Хотим мы или нет, но люди переживают состояние транса и? что самое удивительное, испытывают в нем потребность.

Для достижения поставленных целей и реализации себя как личности, а также для реагирования на внешние воздействия мы используем наше поведение. Являясь способом реагирования, поведение состоит из комплекса идей, привязано к первоначальному опыту и всегда имеет позитивную интенцию (намерение). То есть в основе любого поведения лежит позитивное намерение, а само поведение представляет собой выбор наилучшего варианта реагирования из имеющихся в настоящий момент. Таким образом, поведение (или *способ реагирования*) и намерение (или *идея*, которая лежит в его основе), не всегда являются одним и тем же. Чаще всего разделение поведения и намерения происходит из-за ориентации на осознанное понимание прошлого (*ориентация на проблему*), на выявление достоинств и недостатков, и как следствие этого, мы имеем результат, не соответствующий нашим целям. Ориентация на осознание прошлого опыта взамен рассматривания этого опыта как платформы для дальнейшего саморазвития и обучения приводит к ограничению способов реагирования.

### Результат в сравнении с проблемой

Ориентация на результат	Ориентация на проблему
Чего ты хочешь?	В чем проблема?
Как этого достичь?	Почему это является проблемой?
Что для этого необходимо?	Что ее вызвало?
	Чья в том вина?

В результате мы имеем лишь то, что имеем, без возможности обучиться чему-то новому. Относясь к своему опыту как к ресурсу, мы получаем бесконечные возможности для обучения и повышения чувства собственной ценности (*ориентация на результат*). Попытка осмысления и исправления прошлых ошибок приводит к ограничению количества способов реагирования и занижает самооценку: нам приходится постоянно выбирать «из двух зол меньшее», то есть выбранный вариант поведения всегда является лучшим из имеющихся в наличии, но к сожалению, не всегда удовлетворяющим наши потребности и цели.

Многие люди для повышения чувства собственной ценности и для удовлетворения потребностей сегодняшнего «я» (состояние уюта и комфорта, общение, доступ к необходимым ресурсам, реализация самопроявлений и т.д.) прибегают к таким вариантам поведения, как алкоголь и наркотики. Иллюзия достижения желаемого результата быстро сменяется чувством неудовлетворения и желанием исправить ошибки... с помощью тех же вариантов поведения. В результате получается замкнутый круг.

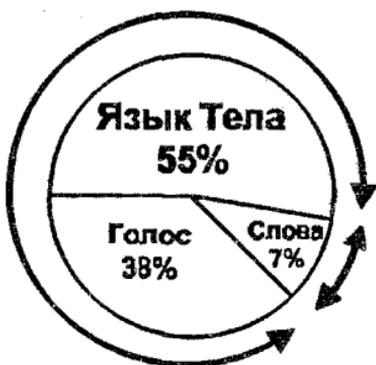
Рассматривая прошлый опыт как ресурс для создания нового поведения и новых способов реагирования, мы перестаем тратить энергию на исправление ошибок и направляем ее на «выравнивание курса» и достижение поставленных целей. Таким образом, прошлое предстает перед нами как хранилище ресурсов и источник энергии; настоящее генерирует новые варианты поведения, способствует расширению диапазона и повышению чувства собственной ценности; а будущее открывает бесконечное разнообразие путей для саморазвития и самореализации. Как говорится: *«Кто ищет проблемы — находит проблемы, а кто ищет решение — находит решение»*.

Одна наша знакомая очень долго пыталась откорректировать фигуру по своему усмотрению. Однако все ее попытки не доставляли ей хоть какого-то удовлетворения. В приватной беседе было выяснено, что все свои силы она тратила на устранение имеющихся недостатков, а на развитие своих достоинств у нее уже просто не хватало ни сил, ни времени. Ей было продемонстрировано, как ее опыт может стать для нее помощником и со-

ветчиком, а именно: мы заключили с ней соглашение, что в течение двух месяцев она будет заниматься исключительно развитием и выделением своих достоинств: несмотря ни на что носить одежду, которая бы подчеркивала прелести ее фигуры (пренебрегая тем, что будут видны ее недостатки); занимаясь в спортзале, уделять внимание всем группам мышц, а не выборочно, как это было раньше; заняться здоровьем, а диеты для похудения оставить в стороне. Через месяц она пришла и сообщила, что впервые чувствует, как движется к цели.

Ориентируя клиента на результат и предоставляя ему контекст для его достижения, необходимо исходить из того, что текущее поведение клиента проистекает из его опыта и имеет позитивную интенцию (намерение). Поведение представляет собой выбор самого лучшего варианта из имеющихся в настоящий момент, а отношение к прошлому опыту управляет потоком энергии: опыт становится или преградой для достижения цели, или нескончаемым источником ресурсов. Как отмечает С. Гиллиген:

«Такой подход рассматривает саморазвитие как естественный биологический процесс эволюции личности, а проблемы и ошибки — как отклонения от него. Проблемы рассматриваются как существенный, но вторичный аспект развития, а решения (рост) — как первичный аспект».



Беря ориентир на результат и решение, мы раздвигаем границы самопроявлений, а корректировка проблемы оставляет «воз и ныне там», если же вспомнить, что коммуникация многогранна и разнообразна, а также, что **смысл коммуникации в той реакции, которую вы получаете, то вы всегда будете получать результат** и возможность

гибко изменять свое поведение, если результат вас не устраивает. Конечно, чаще всего под общением и коммуникацией (да и под гипнозом тоже) понимают обмен словами, но слова занимают лишь 7% содержания того, что вы говорите или слышите. Основной объем информации

передается невербальным способом (тон голоса, жесты, поза, мимика и т.д.) Слово написанное и слово произнесенное воздействуют на нас по-разному.

Гипноз и общение — это всего лишь способы передачи информации или какой-то идеи. Являясь частью коммуникации, он (гипноз) действует так же, как вы понимаете язык, но при этом многократно усиливает ваше восприятие.

Джон Гриндер и Ричард Бэндлер часто спорят. Один заявляет: «Так как гипноз и общение — это одно и то же, гипноза нет!», а второй отвечает: «Любое общение является гипнозом, а значит, гипноз существует!» Они ведут этот спор много лет, продолжая обучать гипнозу.

Так в чем же разница между гипнозом и общением? На наш взгляд, это отличие очень маленькое, но довольно-таки существенное. В процессе общения чаще всего наше внимание сосредоточено на том, *что* мы говорим и *что* нам говорят, а в момент гипнотической коммуникации особое внимание уделяется тому, *как* мы говорим и *как* мы действуем. Чтобы стать эффективным оратором, Маргарет Тэтчер затратила много сил на то, чтобы изменить свой голос.

Когда Милтону Эриксону было восемнадцать лет, он перенес полиомиелит в тяжелой форме. У него были проблемы с дыханием, и более чем на полгода он был помещен в «кислородную палатку» на кухне их семейного дома. И все это время его внимание было приковано не к собственной болезни, а к поведению окружающих его людей. Эриксон фиксировал, как его семья, знакомые относятся друг к другу сознательно и бессознательно. Он видел, как его сестра говорила «Да», подразумевая «Нет». Эриксон фиксировал свои наблюдения, уделяя внимание поведению, имеющему двойной смысл или вызывающему противоположную реакцию. Эти наблюдения легли в основу того, что сегодня известно как эриксоновский гипноз.

Есть хорошее упражнение, которое поможет вам понять разницу между тем, *что* говорить и *как* говорить. Выберите любое простое предложение, например, «Добрый день», или «Как дела?», или «Сегодня хорошая погода», или любое другое на ваше усмотрение. Следующий

шаг состоит в выборе эмоционального сообщения, которое вы передадите с этим предложением. Вы можете сказать это иронично, радостно или с грустью. Потренируйтесь в произношении выбранного вами предложения, используя три эмоциональных состояния. Затем, не говоря своему партнеру о содержании своего сообщения, произнесите ему три варианта предложения, а после этого попросите его сообщить вам, какие эмоциональные сообщения он в действительности получил от вас. Услышав ответ, вы узнаете реальный результат вашей коммуникации. Выявите различия между тем, *что* вы говорили, и тем, *как* воспринял ваше сообщение партнер. Подумайте, что вам нужно изменить в своем поведении (тон голоса, поза, жесты, мимика и т.д.), чтобы сообщения, которые вы передаете, соответствовали тому, что получает ваш партнер. Когда вы добьетесь того, что ваш партнер получит те же сообщения, что вы ему передали, попробуйте с другими людьми, каждый раз выясняя соответствие между тем, что вы сообщаете, и тем, что получает ваш партнер. Одновременно наблюдайте за изменениями в его поведении. Посмотрите, как он станет дышать, какой цвет приобретет кожа его лица, как изменятся его мимика и поза. Эти изменения могут быть незначительными и еле заметными, но они **всегда будут**, так что будьте внимательны.

Когда у вас это получится, вы можете усложнить упражнение: общаясь, попробуйте передать идею спокойствия или радости, не обращая особого внимания на содержание беседы. Вы будете удивлены результатами. Следующий этап — это включение нескольких эмоциональных сообщений в ваш разговор.

Освоив это нехитрое упражнение, вы поймете, какое место в общении отводится словам и как важны наши невербальные сообщения. Слова нужны и важны (и эта книга написана с помощью слов), но, как вы уже, наверное, поняли, **слова не передают всего смысла вашего сообщения**, а это значит, нет гарантии, что другой человек поймет ваше сообщение. Таким образом, мы опять возвращаемся к результату, чувствительности, гибкости и механизму обратной связи, а используя самого себя как механизм обратной связи, мы начинаем творить гипноз.

Бытует мнение, что гипноз — это манипулирование и оказывание влияния на людей. Однако мы постоянно применяем наши коммуникационные умения для манипулирования и влияния на людей без применения гипноза! Умение общаться и оказывать влияние составляет основу многих аспектов человеческой жизнедеятельности: обучения, менеджмента, рекламы, торговли, литературы и искусства.

Читая книги, смотря фильмы, покупая не всегда нужные вещи или обучаясь чему-либо новому, мы не кричим на каждом углу, что нами управляют и манипулируют. Выполняя распоряжение начальника, мы можем делать это с удовольствием или без него, но все равно выполняем (распоряжение). Когда же людям предлагают гипноз как процедуру для обучения или терапевтических изменений, почему-то возникает вопрос о манипулировании. Р. Бэндлер и Д. Гриндер утверждают:

«Люди учатся всяким нехорошим вещам в состоянии бодрствования, но мы никогда не встречали человека, который бы обучился чему-то плохому, находясь в состоянии транса или гипноза».

В вышеописанном упражнении вы делали то, что делаете всегда, только более осознанно и конструктивно. Разница между общением и гипнозом, таким образом, состоит в вопросе: «Как структурировать мою коммуникацию, чтобы помочь человеку как можно легче выполнить то, что он хочет сделать?».

«Многие спрашивают: «Что можно сделать с помощью гипноза?» Но вопрос не в том, *что можно конкретно сделать*, пользуясь гипнозом, а в том, *как можно использовать* гипноз, делая то, что вы хотите сделать. Гипноз — не лечение, а набор инструментов. Если у вас есть набор гаечных ключей, это еще не значит, что вы можете починить машину. Для этого вам надо использовать ключи определенным образом. Из всех аспектов гипноза этот вызывает наибольшее недоразумение: гипноз рассматривают как вещь. Гипноз — это не вещь, это набор процедур, которые можно использовать для того, чтобы получить измененные состояния сознания. Совсем другой вопрос, каким состоянием сознания следует воспользоваться, имея в виду решение некоторой задачи».

*Д. Гриндер и Р. Бэндлер, «Формирование транса»*

## **Резюме**

Таким образом, гипнотическая коммуникация более структурирована и последовательна, чем обычное общение, она всегда ориентированна на результат, а не на проблему. Внимание направлено не на то, *что* говорить или делать, а на то, *как* говорить, *как* действовать и *как* использовать свой опыт для достижения результата и поставленной цели.

## **Итоги**

### **Карта — это еще не территория**

Наши представления о мире и сам мир — это абсолютно разные вещи, ведь любое описание никогда не бывает полным. Каждый человек уникален как личность и неповторим в своих самопроявлениях.

### **Сознание и тело — это часть одной кибернетической системы**

Наше поведение, мыслительные процессы и физиологические реакции на внешнее воздействие являются отражением друг друга. Субъективный опыт состоит из зрительных и звуковых образов, запахов, тактильных и вкусовых ощущений.

### **Коммуникация и гипноз как процесс передачи идей**

Мы постоянно сосредоточены на разнообразных идеях и в момент общения обмениваемся ими: мы воспринимаем чужие идеи и передаем взамен свои. Смысл моего сообщения — в той реакции, которую оно вызывает. Существует результат, поражений не бывает, есть только обратная связь.

### **Каждый человек располагает необходимыми ресурсами для достижения своих целей**

Наш опыт является хранилищем огромного количества ресурсов. Транс освобождает человека от жестких рамок сознания и активизирует эти ресурсы; «реальность», в которой мы живем, каждый создает сам для себя.

## **Транс естественен**

Транс постоянно возникает в различных ситуациях, люди переживают состояния транса вне зависимости от того, хотят они этого или нет. Люди испытывают потребность в трансовых состояниях

## **Ориентация на результат**

Прошлый опыт предоставляет необходимые ресурсы; настоящее вырабатывает варианты поведения и помогает усваивать новое; будущее открывает новые возможности для самореализации и самосовершенствования. Саморазвитие является естественным процессом эволюции личности. Наше поведение представляет собой наилучший вариант из имеющихся в наличии. В основе любого поведения лежит прошлый опыт и позитивное намерение.

## ПОДГОТОВКА К ТРАНСУ. СБОР ИНФОРМАЦИИ И УСТАНОВЛЕНИЕ РАППОРТА

Хорошая коммуникация похожа на танец, в котором партнеры по очереди ведут друга, а прелюдией к этому танцу и является подготовка (предварительная беседа). Она залог успешной коммуникации и наведения транса. Эффективный коммуникатор и гипнотизер в процессе подготовки преследует две цели: первая — это сбор информации, вторая — установление раппорта и доверия, а также сообщение клиенту первоначальных сведений о гипнозе.

Восемьдесят процентов успеха зависит от того, какую информацию от клиента вы получили и как вы ее усвоили. Собирая информацию о клиенте, вы получаете некое представление о его модели мира: убеждениях, верованиях, образовании, интересах, семейной жизни и т.д. Кроме этого, гипнотизер выясняет настоящее и желаемое состояние клиента. Общение с клиентом в процессе сбора информации начинается с раппорта и создания у клиента ощущения взаимопонимания и доверия. О том, как этого добиться, и пойдет речь в этом разделе.

Общаясь с человеком впервые, вы можете понимать (или не понимать), что этот человек в чем-то похож на вас, а в чем-то на других людей, но чем-то он и отличается от всех. Эти отличия могут быть еле заметны, а могут быть разительны. Реакции вашего нового знакомого на ваши слова и поведение в начале общения вам неизвестны. Все, что вы можете сделать, — это оперировать общими понятиями и категориями: если это мужчина/женщина, то реакция, наверное, будет такой-то; если это гуманный/естественник, то такой-то и т.д. Классифицировать людей и причислять их к какой-либо категории — это вполне естественно, но вопрос в другом: отдаем ли мы себе отчет в том, что все люди разные, что человек такой-то и такой-то, как это, например, понимал Милтон Эриксон?

«Очень часто вне поля внимания оказываются биологические свойства индивида. Мужчина совершает половой акт с женщиной, и для него это биологически локальное действие. Происходит процесс выделения сперматозоидов, и, как только он кон-

чается; организму мужчины эти клетки больше не нужны. Нет цели, для которой он мог бы их использовать. Таким образом, с биологической точки зрения, сексуальный акт является для организма мужчины чисто локальным феноменом и он может быть осуществлен очень быстро, за несколько секунд. Это просто локальное событие, и, избавившись от сперматозоидов, он завершает сексуальный акт. Женщина же, с биологической точки зрения, завершает сексуальный акт только тогда, когда становится беременной. Беременность длится девять месяцев. Затем наступает лактация, и это длится еще шесть месяцев. А затем она должна заботиться о ребенке, учить его, кормить, следить за ним и давать ему возможность развиваться. Таким образом, в нашей культуре женщина завершает сексуальный акт через 18 лет. Мужчине же нужно для этого 18 секунд. Как устроен организм женщины? Очень немногие люди дают себе труд осознать то, с какой полнотой женский организм вовлекается в половой акт. Когда женщина начинает жить активной половой жизнью и адаптируется к этому процессу, количество кальция в ее костях возрастает. Стопа увеличивается на четверть размера, надбровные дуги слегка расширяются. Подбородок несколько тяжелеет, нос чуть удлиняется, меняются также волосы, грудь меняет свой размер и консистенцию. Несколько меняется форма позвоночника. И все эти глубинные физические и физиологические изменения могут произойти всего лишь за две недели интенсивной половой жизни. Это происходит потому, что ее организм должен приспособиться к тому, чтобы заботиться о новом живом существе, которое будет жить внутри него в течение долгих девяти месяцев. А затем в течение долгих месяцев и лет все функции ее организма так же будут сосредоточены на ее отпрыске. У мужчин же в результате половой жизни усы не станут длиннее, количество кальция в костях не возрастет и размер стоп не увеличится».

Конечно, это специальные знания и они есть не у каждого. Однако наблюдательность — вещь, доступная всем, и зачастую именно детали проливают свет на те или иные поступки человека.

«Эрикссон: Как вы можете определить, носит ли женщина накладную грудь?»

*Практикант:* Я не знаю, но, возможно, мне поможет в этом оценка пропорций ее тела.

Эрикссон: Сейчас я вам продемонстрирую это. Я попрошу

женщину сесть прямо и представить, что у нее на правом плече сидит комар, а затем я попрошу ее прихлопнуть его. Сначала я вам покажу, как **я** это сделаю. (Демонстрирует прихлоп комара, не касаясь рукой груди). А сейчас я покажу вам преувеличенным образом, как она это делает. Она отводит локоть на такое состояние, какое соответствует размеру ее груди.

*Практикант:* Да, да. Понимаю. Если она носит накладную грудь, то она ее заденет.

*Эриксон:* Если у нее очень маленькая грудь, практически ее нет, она это делает так же, как и я, а если у нее большая грудь, она отводит локоть далеко»

**Сбор информации** — это не допрос. Не обязательно выспрашивать все напрямик. Метафоры могут дать больше информации, чем заполнение многих анкет. Типичный для Эриксона пример:

«Однажды к Эриксону обратился человек с болями в руке. В ходе первой беседы было много иносказательного. Практикант спросил у Эриксона, почему тот не спросил о его родственниках прямо. Эриксон ответил: «Этот человек занимался тем, что в течение 27 лет настилал полы. Большинство мужчин не могут выдержать на такой работе 15 лет, но он выдержал почти в два раза больший срок. Если бы я действительно хотел узнать больше о его семье, я бы мог начать говорить с ним о том, как можно ехать по пустыне. Я бы описал, как кто-то едет по дороге и объезжает холм, стоящий посреди пустыни. И вдруг, повернув за этот холм, я бы увидел на нем одинокое железное дерево. Одна из веток этого дерева сломана, скорее всего, ветром, гуляющим по пустыне.

Я бы использовал образ железного дерева, потому что у этого человека была именно такая специальность. Затем я поговорил бы с ним о кустах мескалита, растущего вокруг дерева, и узнал бы о его родственниках».

Озадаченный тем, что Эриксон собирает информацию таким странным способом, практикант спросил его, почему бы ему просто не спросить клиента о его родственниках. Эриксон ответил: «Да потому, что если я спрошу вас о вас и вашей семье, вы поместите их в социальную рамку, соответствующую вашему образованию. Если же я буду это делать косвенно, то получу совершенно другую информацию. И, конечно, сбор информации должен быть тактичным и корректным. Разрешайте человеку скрывать от вас все, что угодно, и он вам все расскажет, думая,

что об этом можно рассказать. Не успеете заметить, как он вам все расскажет».

Ценный источник информации о процессе — это наблюдение за двигательными программами, которые включаются, когда человек думает о какой-либо деятельности. Вы уже знаете, что способность замечать минимальные несловесные реакции в огромной степени увеличивает эффективность вашей работы как коммуникатора. О том, как развить эту способность, мы и расскажем в разделе «Калибровка».

### КАЛИБРОВКА

Прежде чем продолжить наш рассказ о гипнозе, мы хотели бы обратить ваше внимание на ряд упражнений, которые в НЛП и эриксоновском гипнозе называются «калибровочными упражнениями», или просто *калибровкой*. Калибровочные упражнения помогают развить нашу сенсорную чувствительность и развивают нашу способность замечать словесные и несловесные сигналы любого человека. Воспринимая словесные и несловесные сигналы (и подстраиваясь к ним), вы поймете, что люди постоянно находятся в определенных состояниях сознания. Фактически все упражнения в этой книге можно условно разделить на три типа:

- а) калибровка различных переживаний и самопроявлений;
- б) подстройка под эти переживания и самопроявления;
- в) использование этих переживаний и самопроявлений.

Так как мы постоянно находимся в различных состояниях сознания (или переживаниях), которые пробуждаются к жизни внешними или внутренними стимулами, то умение калибровать эти состояния можно условно разделить на два этапа: во-первых, способность распознавать внешние сигналы, которые означают, что человек находится в определенном состоянии сознания; определять, в каком именно, и подстраиваться под него; и во-вторых, вызывать эти переживания; в данном случае, это способ задавать нужные вопросы.

Подготовка к трансу, или предварительная беседа, — это фактически сбор информации о клиенте, по сути представляющий из себя калибровочный процесс. Упражнения, описанные ниже, научат вас калибровать различные состояния сознания и переживания. Далее будет рассмотрено, какую именно информацию о клиенте нужно собирать и как.

В процессе общения и коммуникации мы постоянно вызываем различные сенсорные сигналы, которые являются внешней реакцией на внутренние переживания, и калибруем их. К сожалению, это умение не всегда бывает осознано. Некоторые люди способны заметить, что другой человек испытывает чувство гнева только тогда, когда он начинает кричать. Не замечая сенсорных сигналов и не определяя полученных реакций, вы просто не будете знать, чего вы добились — успеха или неудачи. Умение наблюдать и задавать вопросы позволит вам собирать нужную информацию в процессе обычной беседы, не нарушая целостности вашего собеседника и не вызывая у него чувства тревоги и беспокойства от того, что кто-то пытается залезть к нему в душу.

«Один из моих подопечных был замечательным человеком, с которым мы проделали много экспериментальной работы. Он был психологом. У него была степень магистра, но он действительно не мог определиться относительно своего будущего. Мы поэкспериментировали с ним, и он осознал, что у него есть бессознательное. Я дал ему почитать свои медицинские книги, и он поступил в медицинское училище. На последнем курсе один из профессоров, который очень любил его, сказал: «Артур, потвоему, как ты сдашь мне экзамен?» И Артур ответил: «У меня не будет никаких проблем с экзаменом. Вы будете задавать только десять вопросов, а именно...» — и он стал перечислять все десять вопросов. Профессор сказал: «Да, ты точно знаешь вопросы, которые я собираюсь задавать! Ты даже назвал их мне в том порядке, в котором они у меня значатся. Уж не забрался ли ты ко мне в кабинет и не снял ли там копию?» Артур сказал: «Нет, я просто знал, что вы будете спрашивать на курсовом экзамене». Профессор сказал: «Меня не устраивает твой ответ. Мы пойдем к декану и поговорим с ним» Декан выслушал рассказ и спросил: «Артур, это правда? Ты действительно знаешь вопросы?» Артур ответил: «Конечно, я знаю вопросы. Я посещал его курс и слушал его лекции» Тогда декан сказал:

«Так или иначе, распечатка с вопросами все же побывала в твоих руках. Если ты не сможешь доказать обратного, то мне придется вычеркнуть тебя из списка сдающих экзамен и ты не получишь диплома из-за проявленной нечестности». Артур сказал: «Вы хотите доказательств того, что я знал, какие вопросы будет задавать профессор, прежде него самого. Вы можете послать кого-нибудь сходить в мою комнату за конспектами, которые я вел на его лекциях. И тогда вы увидите, что некоторые записи отмечены звездочками. Все вопросы, которые профессор собирается задать, отмечены семью звездочками. Вы увидите, что номера 1, 2, и 3 отмечены разным количеством крестиков. А поскольку профессор имеет обыкновение задавать только десять вопросов, то я выбрал десять тем, которые отмечены у меня семью звездочками, поскольку именно им профессор уделял наибольшее внимание как в течение года, так и на сессии по завершении курса».

Итак, они послали одного из учащихся за конспектами и обнаружили, что некоторые записи Артур помечал одной звездочкой, некоторые двумя, некоторые тремя, некоторые четырьмя, или пятью, или шестью, но отмеченных семью звездочками было только десять. Пометки были пронумерованы цифрами от 1 до 10, причем бессистемно, так что в середине страницы могла оказаться цифра 1, а вверху — 9 и т.д. Тогда декан сказал: «Тебе не нужно сдавать экзамен. Ты действительно слушал и уловил особую интонацию, с которой преподаватель читал эти темы»

Когда вы слушаете лекцию и обращаете внимание на интонацию, которой преподаватель выделяет отдельные темы, вы можете выбрать то, что он включит в экзаменационные вопросы. Артур был замечательным человеком, у него был прекрасный слух и чувство ритма, поэтому он всегда знал заранее, какие темы будут включены в экзамен. Преподаватель сам выдавал это. Преподаватели всегда выделяют главное; они всегда хотят, чтобы студенты знали, что является главным. Но иногда им кажется главным то, что на самом деле важным не является. Будьте внимательны и запомните такие темы. Они будут включены в вопросы на экзамене. Коммуникация — это очень сложная вещь. Выражение нашего лица, глаз, то, как мы держим тело и двигаем им, как двигаем руками, ногами и головой и т.д., движения отдельных мускулов — все это выдает массу информации»

*Милтон Эриксон, «Мой голос останется с вами...»*

Таким образом, калибровка является одним из основных навыков, необходимых гипнотизеру в частности и коммуникатору вообще. Если вы не умеете калибровать разнообразные переживания, все, что написано в этой книге, окажется бесполезным для вас: всего лишь еще один набор знаний. Итак, давайте учиться калибровать...

## Упражнения на внимательность

### Упражнение 1

Это упражнение позволит вам выработать способность различать такие несловесные сигналы, как «Да» и «Нет». Задавайте вашему партнеру вопросы, рассчитанные на «да» и «нет», и сосредоточьте свое внимание на несловесных реакциях, сопровождающих словесные ответы «да» и «нет». Определите, какие несловесные сигналы соответствуют ответу «да», а какие — ответу «нет». Некоторые люди непроизвольно и не осознавая того, напрягают челюстные мышцы при ответе «нет» и расслабляют их при ответе «да». Некоторые люди становятся чуть бледнее, говоря «нет», и чуть краснее, говоря «да». Некоторые при положительном ответе слегка наклоняют голову вперед и слегка отклоняют ее при несогласии. Существует много подобных реакций, однозначно связанных с согласием и несогласием, и проявляющихся у одних и тех же людей одинаково. Найдите как можно больше невербальных ответов.

Когда вы сможете различать несловесные реакции «да» и «нет», попросите вашего партнера не отвечать на ваши вопросы вслух. После каждого вашего вопроса наблюдайте за реакцией партнера и говорите ему, каков ответ. Когда у вас получится легко угадывать ответы вашего партнера, усложните упражнение: попросите партнера закрыть лицо (журналом или тетрадкой) и проделайте упражнение еще раз.

### Упражнение 2

Попросите партнера думать о чем-либо приятном. Пока он думает, наблюдайте за небольшими изменениями в его дыхании, тоне мышц, позе, в окраске кожи и т.п. По-

том попросите вашего партнера думать о чем-либо неприятном для него и опять понаблюдайте за изменениями. Пусть ваш партнер мысленно переходит от человека, который ему нравится, к человеку, которого он не любит, и обратно до тех пор, пока вы не сможете ясно видеть различия между этими двумя переживаниями.

Затем задайте партнеру серию вопросов сравнительного характера для того, чтобы проверить уровень вашей внимательности. Спросите: «Какой из этих двух людей выше? Кого из этих двух людей вы видели недавно? У кого из них волосы темнее?» При этом ваш партнер должен отвечать на вопрос мысленно и лишь себе, а ваша задача — наблюдать за его реакциями и сказать, каков ответ.

После того как вы зададите вопрос, ваш партнер приступит к мысленной его обработке и начнет вырабатывать реакции. Он может, к примеру, представить сперва одного человека, потом другого, а затем ответить на ваш вопрос. Ответную окончательную реакцию (сначала вы увидите взаимные переходы прежних реакций, а потом те реакции, которые ответят на ваш вопрос) вы должны заметить, перед тем как ваш партнер, уже решивший, каков ответ на вопрос, взглянет на вас или кивнет головой в знак того, что он знает ответ.

После 4-5 удачных ответов вы можете усложнить задачу, ограничив количество поступающей от партнера информации. Вы можете, к примеру, закрыть от себя его лицо и отвечать, замечая реакции тела. Или вы можете сменить сенсорный канал. Если до сих пор вы обращали внимание на визуальные изменения, то теперь можете попросить его говорить на отвлеченные темы, когда он думает об одном или другом человеке, а сами закройте глаза.

### Калибровка «Нравится — не нравится»

Если «Да» и «Нет» достаточно однозначные сигналы, то реакция «Нравится» — «Не нравится» обычно гораздо шире, от «н-у-у, нравится...» до «**НРАВИТСЯ!!!**». Вот с определением именно этой реакции вы сейчас и поработаете.

Пусть ваш партнер выберет 3-4 вещи, которые ему

нравятся (женщины/мужчины, жареная картошка, море), и 3-4 вещи, которые ему совсем не нравятся (начальник, свекровь/теща, вставать по утрам, раздражение). Вашему партнеру необходимо представлять их (как в предыдущем упражнении), а ваша задача — откалибровать его «нравится» — «не нравится». Когда вы решите, что у вас уже хорошо это получается, то начните задавать вопросы своему партнеру о его отношении к чему-либо или просто предлагайте ему представить некоторые вещи и попытайтесь определить его отношение. А потом он говорит, как он сам к этому относится.

Для начала пусть ваш партнер просто проговаривает название того предмета, о котором его спрашивают. Чтобы упростить процесс тренинга, калибруйте сначала только то, что вы видите, а затем только то, что вы слышите (для этого лучше, чтобы вы сидели с закрытыми глазами). Например:

Вы — Как ты **относишься к морю?**

П. — Море.

Оценка невербальной реакции...

П. — Скорее **нравится**.

Вы. — Представь себе **яичницу**.

П. — Яичница.

Оценка невербальной реакции...

П. — Ну, яичницу я **не очень люблю**.

Во время этого упражнения старайтесь избегать вопросов, на которые ваш партнер может ответить «Да» или «Нет». Например: «Тебе **нравятся жабы?**». И хотя вопрос касается оценки, наружу будут выдаваться сигналы «Да» — «Нет», как того и требует вопрос.

Проделайте это упражнение с разными партнерами, каждый раз определяя общие невербальные проявления отношения, которые бы наблюдались у разных людей. Естественно, у каждого было что-то только его, но было и нечто, свойственное почти всем.

Разделите лист бумаги пополам, справа запишите те невербальные реакции, которые появляются, когда человеку что-либо нравится, а слева — когда не нравится.

Например:

Нравится	Не нравится
1. Глаза открываются шире.	1. Зрачок сужается.
2. Зрачок расширяется.	2. Лицо напрягается.
3. Лицо расслабляется.	3. Напрягаются уголки губ.
4. Губы расслабляются, уголки поднимаются вверх.	4. Плечи поднимаются.
5. Плечи расслабляются.	5. Лицо бледнеет.
6. Лицо слегка краснеет.	6. Напрягаются челюстные мышцы.
	7. Дыхание становится напряженным.

### Аудиальная калибровка

Для выполнения этого упражнения вам понадобится помощь нескольких партнеров. Суть этого упражнения в следующем: один из вас (Водящий) сядет на стул и закроет глаза, а два других будут хлопать в ладоши и называть свое имя. Например, так:

- Хло-о-п. Саша.
- Хлоп. Вася.
- Хло-о-п. Саша.
- Хлоп. Вася.
- Хлоп. Вася.
- Хло-о-п. Саша.
- Хло-о-п. Саша.
- Хлоп. Вася.

Хлопать подряд нежелательно. Это очень сильно сбивает. Когда Водящий решает, что он уже откалибровал все, что ему необходимо и может определить, «кто есть кто», он говорит «Стоп», и стоящие за спиной продолжают хлопать, но имен уже не называют. А Водящий должен угадывать. Если он ошибается, просто говорите имя того, кто хлопал в действительности, и продолжайте работать дальше.

### Кинестетическая калибровка

Что для вас кинестетика, для некоторых — визуальный канал.

Так же, как и в предыдущем упражнении, вам понадобится помощь нескольких партнеров: в упражнении участвуют Клиент и два Гипнотизера. Клиент садится и закрывает глаза, а Гипнотизеры в произвольном порядке

нажимают ему на плечи, называя свои имена. То есть все почти так же, как в «Аудиальной калибровке», только вы не хлопаете в ладоши, а нажимаете на плечи.

Нажал — Саша.

Нажал — вася.

Нажал — Саша.

Нажал — вася.

Нажал — вася.

Нажал — Саша.

Нажал — Саша.

Нажал — вася.

Когда Клиент решит, что он уже может различать, кто нажал, он подает сигнал, и Гипнотизеры начинают нажимать, уже не называя имен. После того как Клиент угадывает 5 раз подряд, вы меняетесь ролями. Когда вы будете Гипнотизерами, старайтесь двигаться чрезвычайно тихо либо одновременно, чтобы Клиент не мог калибровать по звуку.

После того как вы проделаете и освоите это упражнение, попробуйте выяснить, какова ваша стратегия кинестетической калибровки. Как вы узнаете, кто в данный момент нажал вам на плечо? Это не касается того, *что* вы между собой сравниваете: силу нажатия, скорость, дрожание и пр. Вопрос в том, *как вы делаете вывод* и определяете, что это Саша, а это вася.

Возможно, кто-то слышит голос, который говорит ему имя; кто-то видит образ ладони и в зависимости от цвета или яркости может определить, кто сейчас нажимал. А может, для кого-то нажатие одного человека более «теплое», а другого — более «холодное». Попробуйте обратиться внутрь себя и найдите ответ на этот вопрос.

### Упражнение «Опыт против галлюцинации»

Это одно из любимых упражнений Бэндлера и Гриндера; оно поможет вам научиться отличать то, что вы видите, от того, что вы об этом думаете. Для выполнения этого упражнения необходимо три участника, назовем их «А», «Б» и «В». «А» калибрует переживания (гипнотизер), «Б» практикуется в переживании различных видов состояний (клиент), а «В» (режиссер) наблюдает и помогает «А» и «Б» держать в памяти то, что делать дальше.

1. «Б» выбирает три различных переживания, которые он испытал и которые были очень интенсивны, но ничего не говорит «А» и «В» об этих переживаниях. Эти переживания могут быть из любой области его жизни, но сделайте их отличными одно от другого (не берите три сходных ситуации). Обратитесь внутрь себя и отыщите эти переживания, пронумеровав их: один, два, три. Выбрав переживание, говорите «А» и «В»: «*Первое*», затем перенеситесь в то место и время и переживите это состояние снова, потратьте одну, две, три минуты, чтобы полностью оживить переживание. Затем скажите: «*Второе*», и оживите второе переживание, а потом скажите: «*Третье*», и погрузитесь в него. Если в своем переживании вы видите себя со стороны, то вам необходимо войти в «картинку» и увидеть все своими глазами, словно вы находитесь там. «А» калибрует переживания «Б», а «В» наблюдает.

2. «Б» делает то же самое, что и в части 1, а «А» калибрует изменения и описывает их вслух. «В» обращает внимание на высказывания «А» и следит за тем, чтобы они были сенсорно обоснованными, например: «Цвет вашей кожи становится насыщенным, дыхание замедляется и становится поверхностным, взгляд расфокусирован, губы слегка приоткрыты». Если вы будете говорить: «Вы выглядите счастливым» или «вы печальны», то это несенсорнообоснованные выражения. Задача «В» следить, чтобы описания «А» были сенсорноопределенные, и подвергать сомнению любое несенсорноопределенное высказывание.

3. «Б» погружается в переживание, но не говорит «А» и «В», что это за переживание. «А» калибрует его и сообщает «Б», что это за переживание: *первое, второе* или *третье*. «Б» продолжает проживать свои переживания, но уже в произвольном порядке до тех пор, пока «А» не сможет определить точно, какое переживание испытывает «Б» в данный момент.

4. Как и раньше, «Б» погружается в любое из трех состояний, а «А» *галлюцинирует*: старается угадать максимально конкретно содержание этого переживания. Мы думаем, что вы будете сильно удивлены, когда обнаружите, что смогли угадать конкретно и очень точно.

В частях 1, 2, и 3 мы просили вас ограничиться только сенсорным опытом, а в части 4 вы галлюцинировали.

Это необходимо для того, чтобы разграничить сенсорно-обоснованный опыт и галлюцинации. Галлюцинации ни хороши, ни плохи, это просто еще один способ реагировать. Важно, чтобы вы знали, *что* и *когда* вы делаете.

### Упражнение «Чтение мыслей»

Если вы освоили предыдущие упражнения, то вам не составит труда овладеть и этим упражнением, которое вас удивит и позабавит. Партнером в этом упражнении может быть любой ваш знакомый, но лучше, если бы это был мало знакомый вам человек. Это необходимо для того, чтобы вы не могли черпать информацию из воспоминаний и подсознательных сведений о собеседнике, полученных вами в прошлом. Цель этого упражнения — убедить ваше сознание в том, что ваше подсознание уже знает: вы способны «читать мысли» без какой-либо предварительной подготовки. Желательно, чтобы вашим партнером был человек, с которым вы недавно познакомились, или человек, о прошлом которого вы мало что знаете. Это может быть ваш сослуживец, случайный знакомый, сосед по дому, с которым вы только здороваетесь, или приятель, которого давно не видели.

Прежде чем приступить к «чтению мыслей», вы должны откалибровать положительные и отрицательные реакции вашего партнера, проделать все то, чему вы научились в предыдущих упражнениях. После этого вам нужно предложить партнеру собственно само гадание. Например, вы можете сказать, что у вас неожиданно открылся дар ясновидения, или что вас посетило озарение и вы научились узнавать прошлое, или вы изучаете хиромантию и хотели бы в ней попрактиковаться. Короче говоря, вам необходимо заручиться согласием вашего партнера и, как вы понимаете, вариантов у вас для этого множество, в крайнем случае, вы можете сказать: «Что-то вы сегодня печальны/радостны, и мне кажется, я знаю почему».

Для привлечения внимания партнера вы можете использовать воображаемый хрустальный шарик, который лежит у вас на руке. Если вы будете «читать линии руки», то обратите внимание вашего партнера на его собственную руку. Так же вы можете просто поднять одну свою руку на уровень глаз и, представив, что там что-то ле-

жит, смотреть через этот «предмет» на партнера, тем самым привлекая его внимание к вашей руке. Для того чтобы все прошло «без сучка и задоринки», вам необходимо установить раппорт с вашим партнером. Наилучший способ войти в раппорт — это медленно перемещать воображаемый хрустальный шарик вверх и вниз, сообразуя скорость перемещения с быстротой дыхания партнера (если вы гадаете по руке, то вы просто приподнимаете и опускаете руку партнера, а если смотрите сквозь свою ладонь, то делаете так же, как и с хрустальным шариком). Таким образом, с помощью хрустального шарика или руки вашего партнера вы уже делаете две вещи: устанавливаете раппорт, подстраиваясь к дыханию партнера, и сосредоточиваете дыхание партнера на чем-то несуществующем. А сосредоточение внимания на несуществующем предмете всегда означает то, что человек находится в измененном состоянии.

Установив раппорт, вы начинаете говорить что-нибудь вроде: «Я смотрю на хрустальный шар («Я смотрю на вашу линию судьбы» или «Я вижу ваше прошлое»)... и вижу, как клубится туман... Туман сгущается, и из него возникает лицо... очень важное, знакомое вам лицо... из вашего прошлого». Затем прервитесь и подождите до тех пор, пока ваш партнер не сфокусирует все свое внимание на «хрустальном шарике» и не представит себе определенное «важное лицо из прошлого». Следует говорить очень обтекаемо, никаких точных деталей, все очень неопределенно.

Затем вы говорите: «Кажется это, мужчина...», а после этого наблюдаете и ждете, пока не увидите какой-либо реакции: согласия или несогласия. Если вы увидели ответ «Нет», то всегда можно сказать: «Но нет! Первое впечатление обманчиво; теперь я точно знаю, что это женщина!». Все, что вам следует делать, — это подождать, пока ваш партнер выберет определенного человека или переживание из прошлого, а затем высказать предположение об этом человеке и наблюдать за его реакциями. Тем самым вы узнаете, верно ваше предположение или нет. Если вдруг окажется, что предположение неверно, не расстраивайтесь: вы, соответственно, измените свои описания того, что вы видите в «хрустальном шаре» так, словно вы действительно увидели это.

Чтобы узнать, в какой руке спрятана конфета, нужно задать всего один вопрос: «Конфета спрятана в правой руке?». Если ответ «Да», то вы угадали, а если «Нет», то вы знаете, что она в левой руке. Точно так же можно выяснить, в каком из четырех ящиков стола лежит шоколадка, только в этот раз вам понадобятся два вопроса: «Шоколадка лежит в этих двух ящиках?» Узнав ответ, вы спрашиваете: «Шоколадка лежит в верхнем ящике?». Если ящиков не четыре, а восемь, то нужно задать три вопроса, и т.д.

Этот способ отгадывать — то, что «доктор прописал»; как раз то, что нужно для успешного «чтения мыслей». Вы как бы разделяете все явления на двойственные, противоположные классы: «мужчина/женщина», «толстый/худой», «старше/младше», «снаружи/внутри», «близкий друг/дальний знакомый» и т.д. Затем вы предлагаете один выбор и ждете реакции, чтобы узнать, принял ваш выбор партнер или отверг.

Итак, суть данного упражнения в том, что вы учитесь верить в свою способность замечать несловесные сигналы и строить дальнейшие высказывания в зависимости от этих сигналов. Используя метод высказывания противоположных категорий, вы можете точно проследить реакции «Да» — «Нет». Вы не будете знать, в чем состоит переживание вашего партнера, но в то время, пока вы поддерживаете раппорт, ваш партнер способен заполнить содержанием ваши предположения и ощутить в высшей степени осмысленное переживание.

## РЕЗУЛЬТАТ

Вы здесь просто гуляете или хотите что-то найти? Если второе, то хотя бы смотрите под ноги.

*Яков Акопьян*

Общаясь с различными людьми, осознаем мы это или нет, мы всегда преследуем какую-то цель, даже если эта цель — просто поболтать. Идя в магазин, театр, на работу, мы всегда осознаем, чего хотим. Покупая продукты или приобретая различные вещи, мы получаем желае-

мый результат, исходя из наших возможностей, но этого не происходит с «несбыточными мечтами» или когда мы хотим измениться (бросить пить, похудеть, научиться общаться и т.д.). Почему? Ответ может удивить вас. Существует несколько правил формирования результата и постановки цели. Если вы знаете их или придерживаетесь их интуитивно, то достигаете поставленной цели, если же нет, то найдется масса людей, желающих сделать это за вас.

Итак, чтобы достичь успеха, необходимо ясно представлять себе результат. Ваша цель должна быть хорошо сформулирована:

- а) определена в позитивных терминах и конкретных сенсорных категориях;
- б) практична и достижима;
- в) необходима как таковая и в своих последствиях;
- г) должна предполагать процедуру проверки и разноеобразие средств ее достижения.

Мы постоянно чего-то желаем, испытываем в чем-то потребность. О наших желаниях мы говорим: «Я хочу это» или «Я не хочу того». В чем же разница между этими обычными желаниями? В первом случае вы знаете, чего хотите, а во втором — убегаете от того, что вам не нравится. Найти дорогу ночью, в тумане и прийти куда-нибудь довольно-таки проблематично, тем более, если вы не знаете, куда идти.

Когда Герострат сжег храм Артемиды Эфесской, каждый грек знал, что он должен забыть проклятого Герострата. Однако чтобы о *чем-то* или о *ком-то* забыть, нужно вначале представить себе то, что вы хотите забыть, сосредоточив на этом все свое внимание. Попытка сопротивляться *чему-то* приводит к тому, что это *что-то* становится назойливым. Наш мозг воспринимает негатив, лишь заменив его позитивом. Поэтому ребенок, которому говорят: «Не кричи» или «Не бегай», продолжает бегать и кричать. Команды «не кричи», «не бегай» мозг ребенка воспринимает как «кричи и бегай». Желая бросить курить, вы вынуждены постоянно думать о сигаретах и курении. «Я хочу бросить курить» и «Я не хочу курить» — эта информация воспринимается нашим мозгом одинаково, а именно: нужно думать о курении.

И в случае с ребенком и в примере с курением говорится о том, чего мы *не хотим*, но не сказано ни слова о том, что же мы *желаем*. Общаясь с малышом, ему нужно указывать на то, что он должен делать («Веди себя тихо и спокойно»), а не то, чего он делать не должен. Если же вы желаете бросить курить, то подумайте о том, чего вы хотите для себя взамен курения, и сосредоточьтесь на этой цели свое внимание. Таким образом, положительно сформулированный результат — это знание, что вы хотите, а не чего вы не хотите.

### Позитивные формулировки негативных высказываний

Негативное высказывание	Позитивное утверждение
Это слишком дорого для меня	Я ищу то, что мне по средствам
Я теряю много времени	Мне нужно разумно использовать имеющиеся ресурсы
Я боюсь поражения в ...	Я хочу достичь успеха в ...
Я хочу бросить курить/ Я не хочу курить	Взамен курения я хочу для себя ...
Не бегай, не кричи	Веди себя тихо и спокойно

Одна из причин, которая нам мешает достичь желаемого результата, — размер цели. Если вы хотите стать лучшим в чем-то, вы должны понимать, что этого не произойдет на следующий день, или на следующей неделе, или в следующем месяце. Читая эту книгу, вы, очевидно, хотите узнать что-то новое о гипнозе и научиться чему-то конкретному, но вы также должны понимать, что не станете великим гипнотизером только потому, что прочитали ее; для этого вам необходимо усвоить прочитанное и попрактиковаться в упражнениях, которые будут перечислены ниже.

Если вы представили себе слишком большой и смутный результат, отдаленный по времени, то его следует разбить на меньшие куски. Наиболее полезный вопрос в такой ситуации: «Что препятствует мне в достижении этого?». Задав этот вопрос, вы высветите несколько проблем, а проблема — это просто неправильно сформулированный результат. Спросив себя: «Чего я хочу вместо этого?», вы превращаете проблему в цель и выстраиваете лесенку к вашему результату. Теперь у вас есть последовательность шагов, которые вам необходимо сделать для достижения

цели. Если же ваша цель ну очень большая, то, очевидно, процесс формирования придется пройти несколько раз, пока первый шаг не окажется достижимым.

Еще один вариант недостижимого результата — это когда результат чересчур уж мелкий и тривиальный, чтобы оказаться привлекательным для вас. Например, вы хотите провести генеральную уборку в доме, но у вас все не доходят руки: то нет времени, то сил. Генеральная уборка — вещь необходимая, но малопривлекательная. Где взять необходимую для ее совершения энергию? Самый лучший вопрос, который вы можете задать себе, — это «Если я получу такой результат, что он может дать мне?» В данном примере это может быть чувство уюта и комфорта и возможность не тратить время на нахождение той или иной вещи. Следствием этого является объединение энергии более высокого по уровню результата с тем, что необходимо совершить. И так, *чтобы цель была практична и достижима, необходимо определить ее размер и протяженность во времени.*

Следующий этап в постановке цели — это понимание необходимости результата как такового и того, чего вы ожидаете от получения данного результата. В стремлении достичь поставленной цели люди часто забывают о необходимости данного результата в настоящий момент и о тех последствиях, к которым может привести достижение цели. Желание больше зарабатывать может привести к тому, что все свое время человек будет уделять работе, а как следствие этого, — хроническая усталость и ухудшение отношений в семье (вплоть до развода). Другим примером может служить вкладывание всех денег в подержанный автомобиль. Иногда это приводит к длительной финансовой нестабильности и к тому, что все время и деньги будут уходить на приведение автомобиля в норму. Желание иметь тот или иной результат не всегда связано с необходимостью его получения. Правильно выбранная цель не наносит ущерба вам и окружающим вас людям. Спросите себя: «Что произойдет, если я достигну (или нет) цели? Стоит ли цель моих усилий?»

Еще одним фактором является то, как именно вы узнаете, что достигли цели, и какими средствами вы располагаете для ее достижения. Самый простой пример — это

покупка продуктов или любого другого товара. Покупая товар или услугу, вы всегда знаете о том, получили вы этот товар или нет. Приобретая хлеб, вы *видите*, как продавец протягивает его вам; вы *чувствуете* как *берете* его и кладете в сумку; вы слышите, что отвечает вам продавец, и вы сами себе *говорите*: «Покупка сделана». С ресурсами тоже все понятно: если у вас есть деньги, то вы идете за покупками; если нет, то идете их зарабатывать. И хотя этот пример слишком упрощен, он хорошо иллюстрирует процедуру проверки в достижении результата. Как конкретно вы узнаете, что достигли поставленной цели? Что вы будете видеть, слышать и чувствовать, когда получите нужный результат? Что вам необходимо, чтобы получить это, и что вам мешало в достижении этого раньше? Эти и другие вопросы (смотри таблицу) помогают идентифицировать цель, как свою собственную, так и чужую.

Основной ошибкой начинающих коммуникаторов и гипнотизеров является желание ставить цели для окружающих. Как бы велико ни было это желание, но поставить цель для другого человека не представляется возможным. Это все равно, что приказывать морю не штормить. Наши задачи и цели не совпадают, да и не должны совпадать с желаниями других людей. Ваша цель и цель другого человека могут пересекаться в какой-то точке или какое-то время идти параллельными курсами. Выбор, который осуществляет человек, принадлежит только ему; только он решает, какой результат его может удовлетворить. Единственная возможность, которая предоставляется нам, — это выяснить, в чем состоит цель данного человека и чего он хочет на самом деле.

РЕЗУЛЬТАТ	Чего Я/Ты/Вы хочу добиться?
ПРИЗНАКИ	Как мы узнаем, что достигли цели? Что мы увидим, услышим, почувствуем, когда достигнем цели, что конкретно будем делать?
УСЛОВИЯ	Когда нам это необходимо, а когда нежелательно?
СРЕДСТВА	Чего нам не достает, чтобы достичь цели?
РЕСУРСЫ	Человеческие, финансы, время, материалы
ОГРАНИЧЕНИЯ	Почему мы не достигли цели раньше?
ПОСЛЕДСТВИЯ	Что произойдет, если мы достигнем или не достигнем цели?
ЦЕННОСТЬ	Стоит ли цель наших усилий?

## **Полезный подход к определению цели, поставленной другими людьми**

Что дает мне основание считать, что я установил, в чем состоит цель данного человека?

Как я принимаю решение о том, что нужно этому человеку?

Какова моя цель?

Определяя свою собственную цель или цель другого человека, помните, что результатов и целей, соответствующих одному намерению, может быть множество, а ваша задача — выбрать наиболее эффективные из них, без нежелательных и побочных явлений.

### **Условия правильной формулировки результата**

#### **1. Результат сформулирован утвердительно**

*Что вы хотите, а не чего вы не хотите.* Будьте внимательны к словам, указывающим на отрицания: не надо, не должно, прекратить, не будет, да, но... и т.д. Отрицания существуют в языке, а не в опыте. Например: «Я не хочу чувствовать себя плохо». — «Хорошо, а как вы хотите себя чувствовать?».

#### **2. Результат приложим к конкретному лицу, и вы это должны контролировать**

*Как бы вы хотели измениться?* Обратите свое внимание на то, что вы можете сделать. Вы можете быть ответственным за выдвижение формулировки результата и его достижения. Если результат подразумевает участие других людей, вы должны выбрать, как вы будете себя вести: «Я хочу, чтобы моя жена стала более чувствительной.» — «А вам бы хотелось быть спокойным, принимая другие реакции от вашей жены?».

#### **3. Результат должен быть выверен в категориях сенсорного опыта**

*Что вы увидите, услышите или почувствуете, когда достигнете цели? Каким будет ваше поведение, когда вы добьетесь результата?* Определите доказательства: «Я хочу быть уверенным в себе». — «Покажите мне, каким бы вы были, если бы вы были уверены в себе».

#### 4. Результат размещен в нужном контексте

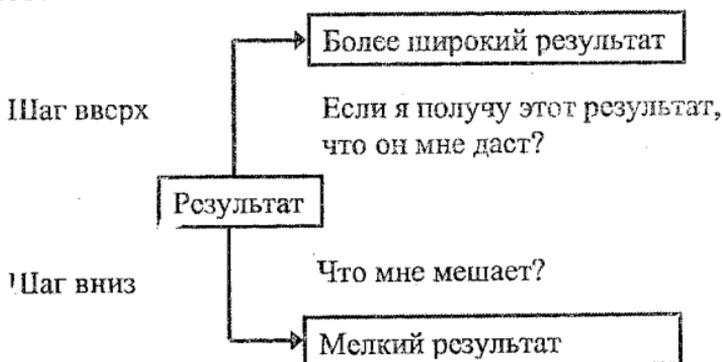
*Когда, где, с кем вы этого хотите?* Будьте уверены, что вы выяснили ситуации, для которых желаемое поведение подходит, и те ситуации, для которых оно не подходит: «Я хочу все время быть напористым». — «В каких конкретно ситуациях вы хотите быть напористым, а в каких было бы желательным другое поведение?».

#### 5. Результат сопровождается позитивными побочными продуктами (экологическая проверка)

*Как данный результат повлияет на вашу жизнь?* Тщательно проследите, чтобы ни одно из преимуществ (вторичных выгод) имеющегося состояния не было потеряно: «Я хочу быть независимым». — «Потеряете ли вы что-нибудь ценное, став независимым?». Иногда полезно задавать вопрос — «Что вы получите, когда достигните желаемого?» — несколько раз. Например: «Что вы получите, став независимым?» — «Свободу выбора». — «Будучи независимы, что вы получите, имея свободу выбора?» — «Уверенность». — «Будучи независимы, имея свободу выбора, став более уверенным, что вы приобретете от этого?» — «Ощущение того, что я человек и стоит жить дальше».

#### 6. Масштаб обобщений

Если желаемый результат слишком огромен, выделите для начала один его меньший компонент: «Я хочу, чтобы жизнь приносила мне удовлетворение». — «В какой важной области вы бы в первую очередь хотели получить удовлетворение?». Или: «Что мне мешает получить желаемое?» Если результат незначительный, то стоит задать вопрос: «Если я получу этот результат, что он мне даст?»



## 7. Доступ к ресурсам

*Какие ресурсы вам нужны, чтобы добиться вашего результата?* Определите ресурсы, которые нужно задействовать, чтобы реализовать желаемый результат: «Я хочу быть независимым». — «Что вам нужно, чтобы быть независимым?».

## 8. Препятствия на пути к результату

*Что мешает вам достичь желаемого результата уже сейчас?* Сформулируйте эти препятствия в сенсорных категориях опыта.

## 9. Первый шаг

*Как вы собираетесь достичь этого?* Определите первый шаг, а также пути возврата и альтернативные пути достижения результата.

Формулируя свою цель, мы пользуемся теми же условиями, что и при формулировании результата. В заключение этого раздела хочется еще раз отметить характеристики эффективной коммуникации:

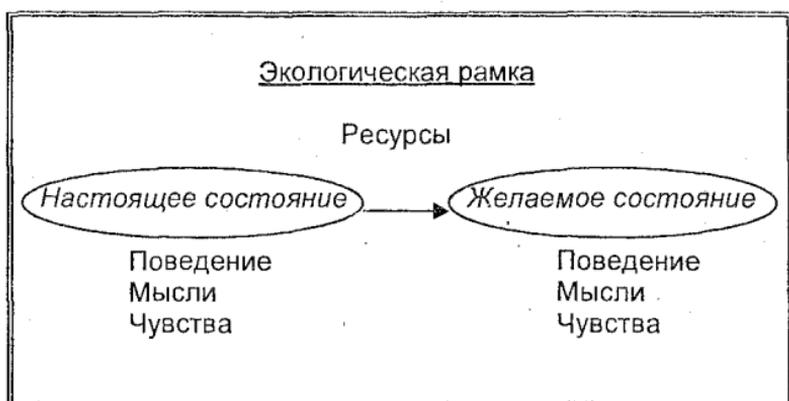
- **знать, что должно стать результатом взаимодействия, и иметь сенсорные критерии для проверки результата;**
- **иметь развитую сенсорную восприимчивость для определения момента достижения результата;**
- **быть гибким в выборе поведения и иметь выбор средств для получения желаемого результата в общении.**

## Настоящее и желаемое состояния

Определив свою цель и желаемый результат (желаемое состояние), вы наверняка почувствуете разницу между тем, чего хотите, и тем, что имеете в настоящем (настоящее состояние). Эта разница будет проявляться во всем: в мыслях, в чувствах и в поведении. Вспомните свои чувства в то время, когда вы учились читать и писать: зубрежка алфавита и складывание букв в слоги, а слогов в слова, а слов в предложения, и длительное вырисовывание палочек, кружочков и крючочков, и написание первого слова... Вспомнили? А теперь сравните свои чувства тогда и сейчас. Ощутили разницу? Ваши мысли, чувства и поведение тогда отличаются от мыс-

лей, чувств и поведения **сегодня**. Таким образом, **настоящее состояние** всегда будет отличаться от **состояния желаемого**.

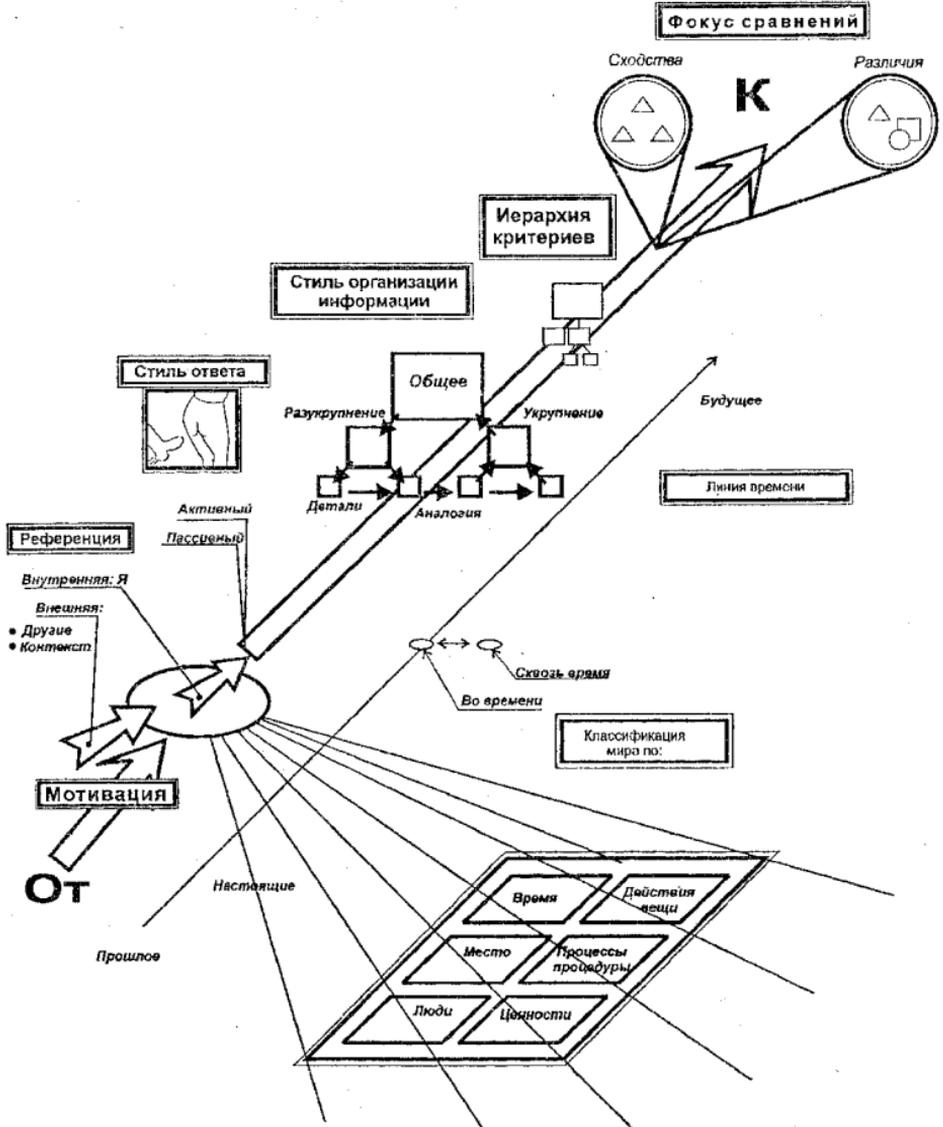
Совершая переход из нынешнего состояния в желаемое, вы тем самым превращаете проблему в **настоящем в будущий результат**, а все, что вам для этого нужно, — это ресурсы. Мы уже говорили, что каждый из нас обладает набором ресурсов для достижения любой поставленной цели. Вы также уже знаете и об энергии, получаемой нами из глубин бессознательного; название этой энергии — **мотивация**.



Если вы захотите совершить путешествие из одного города в другой, вы можете воспользоваться машиной, поездом, самолетом или пароходом. В данном случае транспорт — это гипнотические техники, а финансовые возможности (ресурсы) позволяют вам совершить это путешествие. В отличие от финансовых наши внутренние ресурсы гораздо богаче, разнообразнее и фактически бесконечны в своих проявлениях. Однако если у вас нет желания, то вы останетесь дома, несмотря на доступность транспорта и финансовые возможности. Наши **истинные желания** в отличие от просто «хочу» и есть **мотивация**. Являясь энергией, она (мотивация) способна двигать горы, но только если она совмещена с результатом и вы имеете доступ к необходимым ресурсам. Результат или цель указывают направление движения; ресурсы — это форма, а мотивация — наполняющая ее энергия.

## Резюме

Мысли, чувства и поведение различны в настоящем и желаемом состоянии. Стремясь к чему-то, мы должны ясно представлять свою цель, страстно хотеть получить желаемый результат, верить, что цель можно достичь и она стоит того.



На приведенном рисунке схематически изображены основные фильтры, через которые проходит наше внимание, когда мы его направляем на тот или иной сектор реальности. Ниже мы приводим краткую расшифровку

этих фильтров или мета-программ. Хотелось бы отметить, что это не еще один способ классификации людей — это всего лишь мета-программы, которые использует наше внимание. В процессе жизни любой человек использует различные мета-программы, но, как правило, в силу привычки, он заикливаясь на одних мета-программах и игнорирует другие. Знание мета-программ поможет вам понять, как люди организуют свой опыт, как они добиваются успеха и создают себе проблемы.

## **МЕТА-ПРОГРАММЫ — СТИЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИИ**

### **Мотивация**

#### **Мотивация: ОТ и К**

**Мотивация К**, означает, что человек обращает внимание на то, что ему нужно, что его волнует то, что он хочет получить или достигнуть, а не от чего он хочет уйти. Человек с мотивацией К «едет на отдых», а не «убегает от проблем», «идет на новую работу» а не «уходит со старой».

**Плюсы** — эти люди хорошо знают, чего они хотят достигнуть, сфокусированы на своих целях, лучше справляются с делами там, где необходима способность неотступно стремиться к определенной цели.

**Минус** — у людей с мотивацией К часто возникают трудности с определением того, чего необходимо избежать.

**Мотивация ОТ**. Люди с такой мотивацией убегают от негатива, от того, что им не нравится. Обычно наказание (кнут) «затмевает» им собственные цели и они двигаются, как «слепые котятка» в потемках, в первую очередь, обращая внимание на то, что им не нравится, чего они хотят избежать. Люди с мотивацией ОТ говорят о проблемах, а не об их решении, «уходят со старой работы», а не «идут на новую».

**Плюсы** — превосходно обнаруживают ошибки, хорошо определяют, чего стоит избежать, отлично видят «подводные камни» и препятствия на пути к цели (хорошие контролеры качества и критики). Если вы не знаете, какие трудности и опасности вам предстоят, обратитесь к человеку с мотивацией ОТ, он вам все подробно разъяснит.

Минусы — с трудом понимают к чему они стремятся, чего хотят на самом деле.

### **Мотивация: Активный — Пассивный.**

«Активный» человек мотивирует себя сам, он не ожидает воздействия извне, для того чтобы начать действовать, он может начать движение сам. Такие люди могут создавать впечатление ни только «живчиков», которые «быстро-быстро бегают», но и выглядеть внешне спокойными и даже пассивными. Чаще всего говорят короткими фразами предложения с личным подлежащим (существительным или местоимением): «Я собираюсь на следующей неделе, поехать в отпуск».

Плюсы — стараются сделать все заранее, до наступления проблем.

Минусы — то, что называется «инициатива наказуема», и «лезут поперек батьки в пекло».

«Пассивный» человек мотивируется **внешним воздействием**, он реагирует на происходящее, а не проявляет инициатив. Эти люди могут производить впечатление внешне активных людей, но для начала движения им все равно нужен «пинок извне». Употребляют глаголы в пассивном залоге и номинализации, фразы и предложения незаконченные, говорят о том, чего они *хотели бы*, а не о том, чего они *хотят*: «Я хотел бы пойти в отпуск на следующей недели... Отпустит меня начальник или нет?... Есть ли какая нибудь возможность с ним договориться?...»

Плюсы — хорошие аналитики (хотя и медлительные), знают какие конкретно шаги и в какой последовательности надо предпринять, просчитывают на несколько ходов вперед.

Минусы — «каждый сверчок, знай свой шесток», «пока гром не грянет, мужик не перекрестится», «вот приедет барин, барин нас рассудит».

### **Референция — принятие решений**

**Внутренняя референция (Сам).** Люди, с внутренней референцией, в процессе принятия решения ориентируются только на себя, на свое собственное мнение. Собирая информацию, оценивают ее, но руководствуются собственным мнением, при этом сами себя мотивируют. Вос-

принимают инструкцию, как своего рода информацию. Когда их критикуют, они судят других.

Плюсы — знают, чего хотят, целеустремленны.

Минусы — игнорируя мнение других людей, часто совершают ошибки, упрямы.

**Внешняя референция (другие, контекст).** Человек с внешней референцией ориентируется на мнение других людей и директивы извне. Для того чтобы принять решение, им необходимы внешние нормы и стандарты (или мнение авторитетных лиц), с которыми они могли бы сравнивать свои действия. Без внешней информации не знают, хорошо ли они поступают. Информацию воспринимают как инструкцию. Без внешнего руководства самостоятельно действовать, не способны. Мотивируются, когда кто-то другой решает при этом. Различается ориентация на других людей и на контекст, ситуацию.

Плюсы — хорошие исполнители.

Минусы — не имеют собственного мнения, при критике занимаются самобичеванием.

**Врата Сортировки — ценностные ориентиры и интересы.**

**Люди — Кто?** — Для таких людей важны другие люди, — кто и с кем. Говорят в основном о друзьях, знакомых, знаменитостях: — «Кто будет у Ивановых?», «С кем поехать на пикник?», «Кто играет в этом фильме?».

**Вещи, предметы, действие — ЧТО?** Основной интерес этих людей — вещи и предметы: обстановка, одежда, марка машин или расположение мебели. Кроме того, сюда будут относиться «овеществленные процессы» — действия (что?): «разговор», «еда», «общение», «поездка» и т.д. Для описания процесса используют не глаголы, а номинализации: *любовь, счастье, дружба, вера, надежда...*

**Ценности — ЗАЧЕМ?** Вопросы: «а зачем все это нужно?», «а что в этом такого (важного, ценного)», являются лейтмотивом в процессе общения. Интересным считают ценностные представления о мире, ценности. Люди с такой ориентацией пытаются определить причину или смысл действия.

— *Доктор, я жить буду?*

— *А смысл?*

**Процесс — КАК?** Важным представляется — *как* что-либо сделать: «чем мы будем заниматься и как решать данную задачу». Разговор представляет собой последовательность событий: «Сначала пошел снег, а за ним два дурака». Если человек с ценностью «действие» говорит о том, что происходит (констатация факта), — «Иванов разбил чашку, а Мария Ивановна ругалась», то интересующийся процессом будет говорить, «как» это было — «Иванов не просто разбил чашку, он ее, не глядя, смахнул со стола, а Мария Ивановна дико заорала на него и размахивала руками. А Петровы ее всячески успокаивали».

**Время — КОГДА?** У данных людей важным фактором является время — для них важно, когда это было, во сколько, какой день недели, часы минуты: — «*Когда начнется и когда закончится?*», «*Сколько времени это займет?*», «*Дай минутку поболтаем*», «*Заскочи ко мне на часок*» и т.д.

— Это было во вторник. Нет в среду... Хотя возможно и во вторник, но самое главное, что это было в половине пятого!

**Место — ГДЕ?** Основной интерес для этих людей представляет место, в котором будет что-либо происходить, его местоположение. Чаще всего говорят о местах, в которых бывали или собираются побывать, или где они находились в какой-то конкретный момент времени.

### Восприятие времени

**ВНЕ времени (диссоциация).** Диссоциированное восприятие времени означает, что человек смотрит на время как бы со стороны, словно линия времени проходит *вне* этого человека, и он свободно может сравнивать что было, что будет и что сейчас.

**Плюсы** — хорошо отслеживают причинно-следственные связи (зная, что было и что есть, с большой долей вероятности могут предсказать, что будет). Используют прошлый опыт как основу для решения насущных проблем.

**Минусы** — разрыв между восприятием настоящего и собственными ощущениями. Конфликт между чувствами и разумом, в котором разум постоянно проигрывает, а чувства НЕ выигрывают! Короче говоря, повезет им в карты, но НЕ ПОВЕНЗЕТ В ЛЮБВИ (о чем они всегда мечтают).

**Сквозь время (ассоциация).** Восприятие времени — здесь и сейчас, так, точно линия времени проходит *сквозь* человека. Для людей с ассоциированным восприятием времени не существует прошлого, настоящего и будущего, они как бы перемещаются по самой линии времени и, вспоминая любое событие своей жизни, воспринимают его как бы прямо сейчас.

Плюсы — знают настоящую цену настоящему, здесь и сейчас могут получить удовольствие от чего угодно (пение птиц, рассвет на море или написание этих строк).

Минусы — живя здесь и сейчас, не извлекают ничего полезного из прошлого опыта (прошлого не существует), не могут спланировать свое будущее (как это ни смешно, но будущего тоже нет!). Чаще всего проблемы с зависимостями (табак, ожирение, алкоголь, наркотики) возникают у людей со сквозным чувством времени.

### **Ориентация**

*Прошлое.* В первую очередь ориентированы на прошлое, на то, что было раньше.

*Настоящее.* В первую очередь ориентированы на то, что происходит сейчас.

*Будущее.* В первую очередь ориентированы на будущее, на то, что будет.

### **Стиль организации информации**

#### **Индукция**

*Обобщение.* Способ мышления индуктивный: от частного к общему, укрупнение. «Я не похож на других, у меня есть знакомые, которые не похожи на других, поэтому можно сказать что все люди разные». Сначала дает детали.

#### **Дедукция.**

*Разукрупнение.* Способ мышления дедуктивный: от общего к частному. Сначала дает общее представление. «Все люди похожи, поэтому я похож на тебя, а ты на меня».

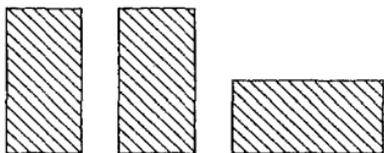
#### **Абдукция.**

*Аналогия.* Способ мышления абдуктивный (традуктивный): аналогии, эквивалентность. Может придумывать метафоры, чтобы объяснить, что он имеет в виду. «Маша сегодня в юбке, Даша сегодня в юбке, наверно, и Оля сегодня тоже будет в юбке».

## Фокус сравнений

Маленький пример. Ответьте на вопрос:

— Что вы можете сказать об этих фигурах?



Одни люди могут заметить, что эти вещи похожи, а другие, что они различаются. Точно так же, одни люди более консервативны и ориентируются на то, что привычно и стабильно, а другие — ищут новое и непривычное. Это и есть Фокус сравнений.

**Стабильность.** Ориентация на сходство. В первую очередь обращают внимание на то, что похоже, сходно. «Эта вещь чрезвычайно похожа на ту, которую я видел в магазине». Интервал глобальных изменений *15-25 лет. Классический, стандартный, привычный.* Эти люди предпочитают, чтобы изменения происходили постепенно и неторопливо и чтобы ситуация на работе медленно развивалась во времени. Когда они узнают, как выполнять работу, они готовы заниматься ею долго и достигают успеха в решении большинства задач. Они часто пользуются сравнениями типа: «лучше», «хуже», «больше», «меньше».

**Развитие.** Ориентация на то, как развиваться с течением времени. «То же, что и раньше, но улучшенное». «Новый» и «Усовершенствованный». Глобальные изменения через *7 лет. Улучшенный, усовершенствованный, тотал, супер, плюс.* Эти люди занимают промежуточную позицию между ориентацией на сходство и на различия. В речи они сначала обратят внимание на то, что похоже, и лишь потом на различия.

**Революция.** Замечает и мотивируется новым, непохожим. «Это отличается от того, что я делал раньше тем-то и тем-то». Глобальные изменения *1-2 года. Новейший, революционный, суперновый.* Такие люди стремятся к переменам и получают от них удовольствие, имеют склонность часто менять работу. Их привлекают нововведения, если они заявлены как «новые» или «не имеющие аналогов».

## РАППОРТ

Замечали ли вы когда-нибудь, как во время приятной беседы с кем-нибудь ваши тела принимают одну и ту же позу? Или, может быть, вы помните случай из своей жизни, когда у вас складывалось впечатление, что вы полностью понимаете своего собеседника, а он — вас? Наблюдали ли вы, как влюбленные, совершая прогулку, идут нога в ногу? Всего лишь несколько примеров, когда люди находятся в раппорте, — это похоже на танец, в котором каждый партнер откликается и отражает движения другого человека своими собственными движениями.

Раппорт (или *эмпатия*) является существенным фактором для установления атмосферы доверия, конфиденциальности и участия, когда люди могут взаимодействовать легко и свободно. Установить раппорт — это значит присоединиться к «танцу» другого человека, подстроиться к его языку телодвижений — чутко и с уважением. Раппорт — это мост между двумя моделями мира: вашей и другого человека. Но что мы делаем для того, чтобы установить раппорт с людьми? Как конкретно мы устанавливаем отношения доверия и отзывчивости?

### Упражнения на доверие

#### Упражнение 1

Составьте список своих друзей и знакомых (не менее 10). Оцените, насколько вы им доверяете по 10-балльной шкале: 0 — не доверяете полностью, 10 — доверяете абсолютно. Например:

Дима — 8;

Наташа — 7;

Иван Сидорович — 4;

супруг — 10;

сосед с третьего этажа — 2.

#### Упражнение 2

Это упражнение противоположно упражнению 1. Представьте себя на месте этих людей и определите, насколько они вам доверяют. Например:

Дима — 7;

Наташа — 6;

Иван Сидорович — 3;  
супруг — 10;  
сосед с третьего этажа — 5.

### Упражнение 3

Это упражнение выполняется в паре.

1. В процессе беседы ваш партнер рукой показывает уровень доверия к вам. Ваша задача состоит в том, чтобы менять свое поведение, тон голоса, движения, позу, слова, жесты, мимику и т.д. так, чтобы добиться максимально высокого уровня доверия.

2. Следующий этап состоит вот в чем: попробуйте определить, какое ваше поведение вызывает максимально высокое доверие (3-5 пунктов). Например:

- Спокойный голос.
- Расслабленная поза.
- Плавные и симметричные жесты.
- Улыбка.
- Разговор о Формуле-1.

3. На этом этапе вы также стараетесь добиться максимально высокого уровня доверия, но только ваш партнер ничего не показывает вам рукой. Калибруя реакции вашего партнера, старайтесь определить уровень доверия. Меняйте свое поведение до тех пор, пока вы не добьетесь максимально высокого уровня доверия.

4. Обсудите со своим партнером, какие внешние признаки были у вас и у него при высоком и при низком доверии.

Когда вы проделаете это упражнение с несколькими людьми, то обобщите свой опыт и постарайтесь определить, какие именно внешние признаки высокого и низкого доверия вы встречали почти у всех. Например:

#### Высокое доверие

1. Улыбка.
2. Наклон вперед.
3. Долгий разговор.
4. Поддакивание.

#### Низкое доверие

1. Хмурое выражение лица.
2. Руки сложены на груди.
3. Собеседник напряжен.

Упражнения на доверие помогут вам научиться вызывать чувство доверия у других людей, но доверие — это

только 50% раппорта. Вторая половина раппорта состоит из умения присоединяться к модели мира другого человека, к его самопроявлениям. Подстраиваясь и отражая язык телодвижений, тон голоса, предикаты, движения глаз, а также ценности и убеждения, вы можете установить раппорт почти с любым человеком. Однако подстройка — это не подражание, не слепое копирование и преувеличение движений другого человека, подстройка — это очень тонкий инструмент, который позволяет установить биологическую обратную связь.

Подстройка бывает *прямой* и *перекрестной*; при прямой подстройке можно подстраивать частоту своего дыхания под частоту дыхания вашего собеседника, а при перекрестной подстройке можно подстраивать под частоту дыхания собеседника темп своей речи.

#### **Упражнение 4 (подстройка под позу)**

Выполняется в группах по трое. «Клиент» принимает любую естественную для него позу стоя или сидя. «Гипнотизер» встает или садится напротив и полностью «отражает», воспроизводит собой позу «клиента» (так, словно он является его отражением в зеркале). «Режиссер», после того как «гипнотизер» решит, что он уже в точности воспроизвел позу «клиента», подходит к «гипнотизеру» и своими руками исправляет неточности, допущенные им. Задача «гипнотизера» — максимально точно воспроизвести позу «клиента», «режиссер», наблюдая со стороны, помогает ему в этом. После этого «гипнотизеру» необходимо оценить свои ощущения: выяснить, комфортно он себя чувствует в этой ситуации или нет. «Гипнотизеру» необходимо достичь чувства комфорта, сохраняя «зеркальное» отражение позы «клиента». Желательно подстроиться к нескольким позам «клиента».

#### **Упражнение 5 (подстройка под дыхание)**

Также три участника. «Клиент» садится в удобную для него позу, а «гипнотизер» сначала подстраивается под его позу, а затем напрямую копирует его дыхание, то есть дышит с той же частотой и глубиной.

«Режиссер» кладет свою руку на спину «клиента», чтобы не только видеть, но и чувствовать его дыхание, и

поднимает и опускает свою вторую руку в такт его дыханию, чтобы помочь «гипнотизеру», который подстраивается. Как правило, у мужчин брюшной тип дыхания (они дышат животом), а у женщин — грудной. Поэтому, чтобы надежнее увидеть ритм дыхания партнера, вам надо смотреть на его живот, если это мужчина, и на грудь, если ваш собеседник — женщина.

### **Упражнение 6**

Выполняется в парах. Сначала определите две темы для разговора, в одной из них вы должны быть изначально согласны друг с другом, в другой — не согласны. Например, согласие: Иванов — хороший человек; несогласие: высказывание политика N. Теперь начинайте обсуждать эти темы, все время сохраняя подстройку к позе и дыханию собеседника. После выполнения упражнения обсудите свои впечатления.

### **Упражнение 7 (перекрестная подстройка)**

Выполняется в парах. «Клиент» принимает удобную для него позу. «Гипнотизер» «отражает» позу «клиента», а под частоту дыхания можно подстраиваться с помощью покачивания в такт дыхания ногой, покачивая головой, еле заметно отбивая ритм пальцами, ведя разговор на нейтральную тему, говорить в такт дыханию. Попробуйте перекрестно подстроиться к миганию, глотательному рефлексу, частоте пульса (биение пульса можно заметить, обратив внимание на шею человека).

### **Упражнение 8**

Выполняется так же, как и упражнение № 4, только теперь вы должны подстроиться одновременно к различным самопроявлениям «клиента». Например: поза — прямая подстройка, мигание — прямая подстройка, дыхание — покачивание ногой (косвенная, или перекрестная подстройка), пульс — отстукивание ритма пальцем руки (косвенная подстройка).

### **Упражнение 9 (присоединение к предикатам)**

Общаясь с любым человеком, прислушайтесь к его предикатам и их последовательности. Например: «Сегод-

ня утром было ясно, но прохладно и довольно-таки шумно». Выявив предикаты вашего собеседника, вставьте слова той же модальности в свою речь.

### **Упражнение 10 (подстройка под глазные сигналы доступа)**

В процессе общения обратите внимание, как двигаются глаза вашего собеседника в начале и конце его фразы. Например: в начале фразы — взгляд вверх и направо, а в конце — вниз и влево. Отвечая ему, перемещайте свои глаза «зеркально» — в начале своей фразы вверх и влево, а в конце вниз и вправо.

### **Упражнение 11**

Выполняется в парах. Включив приятную музыку, потанцуйте со своим партнером, но только с закрытыми глазами, держа руки ладонь к ладони, то есть получая сведения о партнере только через ощущения от его ладоней. Ваши задачи: а) почувствовать, какой темп движения ваших рук наиболее приятен для партнера, и присоединиться к этому темпу; б) выбрать момент для внезапной остановки и почувствовать появление каталепсии у партнера.

### **Упражнение 12**

Это упражнение аналогично предшествующему, но не совсем. «Клиент» и «гипнотизер» сидят друг против друга. «Гипнотизер» подстраивается под позу и дыхание «клиента». Потратьте на это немного времени — 1-2 минуты. Затем «гипнотизер» вытягивает одну руку ладонью вверх, а «клиент» кладет свою руку сверху, предварительно сказав себе, что его рука будет лежать на ладони «гипнотизера», как приклеенная. Сохраняя подстройку, «гипнотизер» начинает плавно водить своей рукой (и лежащей на ней рукой «клиента») из стороны в сторону: вверх, вниз, вправо, влево, вперед, назад и по диагонали, комментируя при этом свои действия (говорить необходимо с точки зрения «клиента», а не «гипнотизера»: что для «гипнотизера» право, для «клиента» лево). Например: «Сейчас вверх, а теперь вниз. Снова вверх и по кругу, по часовой стрелке». Задача «клиента» не контролировать свою руку, а проверять правильность комментариев «гип-

нотизера» и не высказывать свои замечания вслух, когда вдруг обнаружатся несоответствия, а молча отмечать их про себя. Когда «гипнотизер» почувствует, что рука «клиента» словно прилипла к его собственной руке и двигается вслед за ней легко и свободно, то он может постепенно вводить дезориентирующие «клиента» высказывания. Например, перемещать руку вверх, а сказать, что двигает ее вниз. Далее «гипнотизер» выбирает момент для резкой остановки и разрыва контакта с целью вызвать катаlepsию руки у «клиента». Более изящно это упражнение будет выглядеть при контакте только кончиками пальцев. Упражнения 8 и 9 представляют из себя не только упражнения на подстройку, но по сути своей, являются формой наведения транса. Выполняя эти упражнения, вы можете заметить у вашего партнера («клиента») признаки транса, которые мы перечисляли выше.

Существует много видов подстройки. Вы можете подстроиться к интонациям человека, к его внутренним ритмам. Есть способы подстройки на ходу, в толпе, на большом расстоянии. Есть способы подстройки к особым состояниям — смеху или плачу.

Упражнения, которые мы описали, позволят вам овладеть начальными навыками, а они являются главными, основными в построении раппорта. Применяя перечисленные приемы, вы создадите благоприятное первое впечатление о себе. И если в результате применения полученных навыков к вам станут лучше относиться, будут считать вас приятным собеседником, чаще куда-то приглашать — это вполне хороший результат, независимо от того, что эти навыки пригодятся и для гипноза. Итак, в будущем начинайте общение с подстройки.

## РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Под **репрезентативными системами** понимают сенсорные каналы восприятия, или, как подчеркнул Олдос Хаксли, «двери восприятия»; это наши органы чувств: глаза, уши, рот и кожа. Имея пять органов чувств, или пять систем восприятия, человек познает через них окружающий мир (это внешний способ использования на-

ших органов чувств, а внутренний способ — это репрезентация или перепредставление переживания самим себе). Зрение — это визуальная система; слух — это аудиальная система; кинестетическая система — это совокупность различных рецепторов, расположенных по всему телу (в кинестетическую систему также входят осмическая система — рецепторы языка, отвечающие за восприятие вкуса, и обонятельная, или ольфакторная, система, отвечающая за определение запахов). Таким образом, пять сенсорных систем образуют три канала восприятия:



а) визуальный канал (В): то, что мы *видим*. Образы, картинки, кино;

б) аудиальный канал (А): то, что мы *слышим*. Речь, музыка, шум прибоя и шелест травы. И соответственно, интонация, тембр и высота голоса;

в) кинестетический канал (К): то, что мы *чувствуем, обоняем и ощущаем на вкус*. Иногда кинестетику хорошо поделить на три части:

- **тактильные ощущения** — ощущения кожи, осязание;
- **внутренние ощущения** — мышечные, ощущения в желудке, тепло, холод;
- **мета-ощущения** — оценочные ощущения, сообщающие нам об отношении к чему-либо, эмоции (радость, горе, любовь и пр.) Обычно мета-сообщения расположены в районе груди, иногда захватывают голову и шею, еще реже ощущаются во всем теле.

Воспринимая мир через системы восприятия (визуальную, аудиальную и кинестетическую), человек кодирует жизненный опыт в коре головного мозга. Визуальная, аудиальная и кинестетическая системы являются первичными репрезентативными системами, которые мы используем постоянно, но редко осознаем это. И хотя все три системы используются нами одновременно, мы склонны отдавать предпочтение одной по сравнению с другими. Одни люди предпочитают запоминать и вспоминать ин-

формацию в виде образов, другие — в виде звуков, а третьи — в виде ощущений.

Репрезентативные системы восприятия имеют свои тонкости и особенности, и хотя мы предпочитаем одну систему другой, они не являются взаимоисключающими. Вспомните, какая буква стоит в алфавите перед буквой «Т»? Вспомнили? Скорее всего, вы начали проговаривать алфавит про себя, так нас учили в школе — запоминать алфавит аудиально. Аудиальная система похожа на магнитофон. Чтобы получить доступ к какой-то информации, необходимо прослушать в голове все то, что находится перед ней. Для того чтобы сократить этот процесс, люди или ускоряют прослушивание (однако сильно увеличить скорость прослушивания не всегда удастся: можно потерять смысл), или разбивают весь объем на куски. Разбив информацию на куски, вы начинаете проговаривать алфавит не с «А», а с «М» или «П». Если вы вспоминаете визуально, то вы увидите алфавит полностью — все буквы сразу, — и без труда найдете «С» стоящей перед «Т». Самая быстрая система восприятия — *визуальная*, *аудиальная* менее быстрая, *кинестетическая* — самая медленная.

Как уже отмечалось, наше поведение возникает из смеси внутренних ощущений (первичного опыта) и внешних сенсорных переживаний. Отдавая предпочтение той или иной репрезентативной системе, мы сосредоточиваем свое внимание на различных частях нашего опыта. Вы читаете эту книгу, фиксируете свое внимание на том, что здесь написано, и, скорее всего, не осознаете веса книги, своего дыхания и ощущений в мизинце правой ноги. Вы не осознавали всего этого, пока мы об этом не упомянули.

### **Резюме**

Наше восприятие состоит из сенсорных систем: визуальной (зрение), аудиальной (слух), кинестетической (чувство, ощущение), обонятельной, или ольфакторной (запах), и осмической, или густаторной (вкус). Эти системы являются базовыми элементами, которые мы используем для того, чтобы различать свои впечатления:

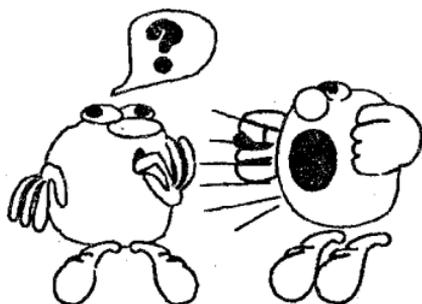
- внешний способ — восприятие окружающего мира;
- внутренний способ — репрезентация переживаний самим себе.

Свой опыт мы организуем, главным образом, посредством визуальной, аудиальной и кинестетической систем. Мы храним, сортируем, извлекаем и обрабатываем информацию с помощью этих систем в той или иной последовательности. Комбинации сенсорных репрезентаций, которые мы используем для кодирования происходящих вокруг и внутри нас процессов, зависят от особенностей нашего внимания.

## Язык и РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ. ПРЕДИКАТЫ

В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог.

*Иоанн (1:1)*



Однажды Седьмой Патриарх ударил посохом по земле и воскликнул:

— Хей!

— Вах! — сказали ученики. — Что же это значит?

— Хей! — ответил Седьмой Патриарх и ударил посохом по земле.

Перерисовка древнекитайских иероглифов на новорусские.

*Яков Акопьян*

Несмотря на то, что на слова приходится всего 7% содержания того, что мы говорим, сами слова обладают поразительной магической силой. Дар речи — уникальное достояние человека, и многие считают, что речь выделяет людей среди других живых существ. Мы облакаем в слова наши мысли, и те слова, которые мы используем, отражают тот способ, которым мы думаем. Восприятие реальности и реагирование на нее во многом зависят от языка. Фрейд полагал, что слова являются базовым инструментом человеческого сознания. Он писал:

«Слова и магия изначально были едины, и даже в наши дни большая часть магической силы слов не утрачена. С помощью

слов человек может подарить другому величайшее счастье или ввергнуть его в отчаяние; с помощью слов учитель передает ученику свои знания; с помощью слов оратор увлекает за собой аудиторию и предопределяет ее суждения и решения. Слова вызывают эмоции и в целом являются средством, с помощью которого мы оказываем влияние на наших ближних».

Из высказывания Фрейда становится понятным, что слова могут как наделять нас могуществом, так и вводить в заблуждения и ограничивать наши возможности. Магия языка притягательна и привлекательна: слова гипнотизируют нас, и мы забываем, что хотя слова и являются «*базовым*» инструментом, они всего лишь *инструмент*. Мы применяем язык ежесекундно: мы общаемся с помощью языка и используем язык как один из ключевых компонентов для создания наших внутренних моделей мира. Ричард Бэндлер и Джон Гриндер писали о языке следующее:

«Все достоинства людей, как позитивные, так и негативные, подразумевают использование языка. Будучи людьми, мы используем язык двумя способами. Во-первых, с его помощью мы отражаем свой опыт, — этот вид деятельности мы называем рассуждением, мышлением, фантазированием, пересказом. Когда мы используем язык в качестве репрезентативной системы, мы создаем модель нашего опыта. Эта модель мира, созданная с помощью репрезентативной функции языка, основана на нашем восприятии мира. Наши впечатления также частично определяются нашей моделью репрезентации. Во-вторых, мы используем язык для того, чтобы передавать нашу модель, или репрезентацию, мира друг другу. Мы называем это беседой, обсуждением, написанием чего-либо, чтением лекций, пением».

*Р. Бэндлер и Д. Гриндер, «Структура магии»*

Таким образом, язык служит средством создания моделей нашего опыта и средством передачи этих моделей. Слова, с помощью которых мы общаемся (разговор, письмо, песни, книги), называют «поверхностными структурами», а модели, из которых проистекают эти слова, — «глубинными структурами». Это значит, что любая поверхностная структура является репрезентацией глу-

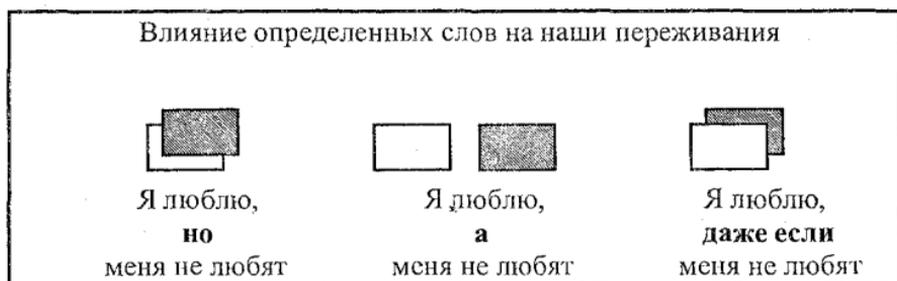
бинной структуры. Как следствие этого слова не только отражают, но и формируют наш жизненный опыт. Как отмечали Бэндлер и Гриндер:

«Нервная система, ответственная за создание репрезентативной системы языка, есть та же самая нервная система, посредством которой люди создают и все другие модели мира: зрительные, кинестетические и т.д.»

Влияние языка так огромно, что он (язык) не только дублирует, но временами и заменяет собой наш опыт. Являясь связующим звеном между внутренними репрезентативными системами, язык как отражает их, так и способен создавать новые убеждения или менять старые.

Формируя наши убеждения, язык очень сильно влияет на наше восприятие. Рассмотрим, например, союзы «но», «и/а» и «даже если»; соединяя с их помощью разнообразные переживания или идеи, мы фокусируем свое внимание на различных аспектах одного и того же опыта. Проследите, как изменится ваше восприятие от прочтения трех следующих предложений:

- а) Я люблю, но меня не любят.
- б) Я люблю, а меня не любят.
- в) Я люблю, даже если меня не любят.



В первом предложении все внимание сконцентрировано на том, что вас не любят. Во втором предложении в наше поле зрения попадают оба события. В последнем предложении на передний план выходит «Я люблю», а «Меня не любят» остается в тени. Таким образом, наша любовь становится мощным ресурсом, способным помочь нам во многих проблемных ситуациях. Осуществляя за-

мену союзов «но» и «а/и» на «даже если», мы осуществляем трансформацию проблемы в ресурс и результат. Данный языковой паттерн не зависит от содержания самих выражений и высказываний. Следующий пример утверждает вас в этой мысли:

а) Я хочу достичь результата, но у меня есть проблемы.

б) Я хочу достичь результата, и у меня есть проблемы.

в) Я хочу достичь результата, даже если у меня есть проблемы.

Этот пример хорошо демонстрирует изменение нашего восприятия в зависимости от того или иного утверждения. Применяя этот паттерн в обычной беседе, вы помогаете человеку переориентироваться на результат, а в процессе гипнотической коммуникации вы переструктурируете его жизненный опыт и помогаете получить доступ к необходимым ресурсам.

### Упражнение

Используйте данный языковой паттерн по следующей схеме:

1. Найдите утверждение, в котором позитивное переживание «обесценивается» словом «но» или «и/а».

Пример: Я хочу научиться использовать этот паттерн, но у меня нет времени.

2. Замените «но» на «даже если» и посмотрите, на чем сфокусируется ваше внимание.

Пример: Я хочу научиться использовать этот паттерн, даже если у меня нет времени.

Взаимосвязь языка и репрезентативных систем хорошо представлена в импровизации Бэндлера и Гриндера:

— Вы знаете, доктор Бэндлер, моя жизнь очень *тяжела*. Вы знаете, похоже, я просто не могу *совладать* с этим.

— Я это *вижу* мистер Гриндер.

— Я *чувствую* себя так, как будто сделал что-то не то со своими детьми, и не знаю, что именно. И, знаете, я думаю, может быть, вы в состоянии помочь мне *ощутить* это?

— Конечно. Мне *ясно*, о чем вы говорите. Давайте *сфокусируемся* на одной конкретной точке. Постарайтесь *описать* мне Ваше собственное *видение перспективы*. Расскажите, как вы *видите* свою ситуацию в данный момент?

— Ну. вы знаете, я просто. я... просто **чувствую** себя так, как будто не могу ни за что **зацепиться**.

— Я это **вижу**. Для меня важно, что стало **ясным** из вашего красочного **описания**; для меня важно, чтобы мы под единым **углом зрения увидели** ту точку на нашем пути, к которой пойдём вместе.

— Я пытаюсь рассказать вам о том, что моя жизнь, вы знаете, была **полна острых углов**. И я стараюсь найти способ...

— Все **выглядит** разрушенным.. по крайней мере, в вашем **описании**. Тона, в которые вы все **раскрашиваете**, довольно **мрачные**.

В данном примере Бэндлер и Гриндер демонстрируют, как люди выбирают *определённые слова* для представления своего опыта — предикаты. *Предикаты — это глаголы, прилагательные и наречия в предложениях, которые мы применяем при общении друг с другом*. Использование нами предикатов отражает типичные процессы, которые помогают нам кодировать и репрезентировать наш опыт. Обращая внимание на выбор человеком предикатов, вы собираете информацию о том, как говорящий воспринимает и организует свой опыт. Сравните следующие предложения:

— Нужно *рассмотреть* то, что здесь написано.

— Нужно *обсудить* то, что здесь написано.

— Нужно *прочувствовать* то, что здесь написано.

В первом предложении представлен визуальный предикат (*рассмотреть*); во втором — аудиальный (*обсудить*); а в третьем — кинестетический (*прочувствовать*). Предикаты в нашей речи указывают на то, какую репрезентативную систему использует человек в данный момент времени: *аудиальную, визуальную или кинестетическую*. Постоянное применение одного вида предикатов указывает на *предпочитаемую репрезентативную систему* человека. В вышеприведённом примере Джон Гриндер демонстрирует человека с *кинестетической предпочитаемой репрезентативной системой*, а Ричард Бэндлер — с *визуальной*. Для удобства человека с той или иной предпочитаемой репрезентативной системой **условно** называют:

• «Визуал» (предпочитаемая репрезентативная система — **визуальная**);

- «Аудиал» (предпочитаемая репрезентативная система — **аудиальная**);
- «Кинестетик» (предпочитаемая репрезентативная система — **кинестетическая**).

Естественно, что эта классификация довольно-таки *условна*, так как на разных этапах жизни человек может по-разному организовывать свой опыт: «визуал» может стать «кинестетиком» или «аудиалом», и наоборот.

Когда мы используем такие слова, как «думать», «понимать», «знать» или «воспринимать», мы не уточняем, как конкретно организуем свой опыт, т.е. эти слова не являются сенсорноопределенными, а значит, они нейтральны по отношению к репрезентативным системам. Чаще всего нейтральные или полимодальные слова применяются в журналистике и научной литературе, а художественная литература содержит богатый и разнообразный набор предикатов, используя все репрезентативные системы равным образом. Например:

*Сверчки умолкают.  
Зима набирает силу.  
Тускнеет солнце...*

Иида Дакоцу

Ниже приводятся примеры сенсорноопределенных слов и выражений:

- *визуальные*: смотреть, картина, кино, взгляд, перспектива, фокус, фокусировать, воображение, зрение, иллюзия, рассматривать, глаз, предвидеть, вид, точка зрения, темный, светлый, мутный, неясный, слепой, визуализировать, отражать, блестеть, обозрение, зрелище, иллюстрировать, замечать, показывать, представлять, панорама, прояснять;

- *аудиальные*: звук, голос, говорить, рассказывать, слушать, слышать, спрашивать, звонкий, глухой, звонок, внятный, звенеть, созвучный, гармоничный, пронзительный, тихий, громкий, тон, резонировать, монотонный, дискуссия, неразговорчивый, шепот, шелест, журчать, вокальный, петь, заявлять, делать замечание, акцентировать, рифма, кричать, шептать, свистеть, шуметь;

• **кинестетические:** холодный, горячий, гладкий, шершавый, теплый, сдавить, сжать, ослабить, хватать, ощущать, чувствовать, чувствительный, вручать, контактировать, прикасаться, прикоснуться, осязать, напирать, твердый, мягкий, тяжелый, легкий, держать, сильный, слабый;

• **обонятельные:** душистый, ароматный, запах, благоухать, благоухающий, вдыхать, дымный, спертый, свежий, вонючий, нюхать, аромат, пахнуть, зловонье, чутые;

• **вкусовые:** пресный, острый, сладкий, горький, пряный, привкус, вкус, лизать, вкусный, кусать, глотать, кислый, соленый, сочный;

• **полимодальные:** понимать, верить, думать, решать, помнить, знать, сознавать, учить, медитировать, догадываться, осознание, мотивировать, отношение, догадываться, оценивать, мнение, изменять, намериваться.

Некоторые предикаты могут иметь несколько значений с точки зрения сенсорных систем. Например: бархатный звук (кинестетическая и аудиальная); свежий взгляд (кинестетическая и визуальная). Такие предикаты могут быть точно определены только с учетом контекста.

• **Визуальные выражения:** я вижу, что вы имеете в виду; я внимательно рассматриваю эту идею; будущее выглядит светлым; решение возникло прямо перед глазами; приятное зрелище; смотреть глаза в глаза; пролить свет на существо вопроса; смотреть на жизнь сквозь розовые очки; без тени сомнения.

• **Аудиальные выражения:** говорить на тарабарском языке; держать язык за зубами; нем как рыба; звонить в колокол; слово за слово; пропустить мимо ушей; жить в гармонии; на той же длине волны; давать аудиенцию; болтать без умолку.

• **Кинестетические выражения:** руки чешутся; связан по рукам и ногам; хладнокровный человек; палец о палец не ударил; твердое решение; плавно урегулировать; пальцем не тронуть; печенкой чувствовать.

• **Обонятельные и вкусовые выражения:** чують недоброе; навязло в зубах; кислая мина; вкус к хорошей жизни; слащавый человек; горькая пилюля.

## Параллельные предикаты

Полимодальные	Визуальные	Аудиальные	Кинестетические
понимать	ясно видеть	хорошо звучать	ухватить
обдумать	осветить	обговорить	прочувствовать
воспринимать	видеть	слышать	чувствовать
отсутствующий	пустой	глухой	оцепенелый
невосприимчивый	слепой	немой	бесчувственный
изложить	показать	рассказать	провести
испускать что-либо	сиять, лучиться	звучать, резонировать	дрожать, вибрировать
замечать	всмотреться	вслушаться	вчувствоваться
обычный, привычный	тусклый	однозвучный, приглушенный	вялый, дряблый, безвкусный
игнорировать	упустить из виду	не услышать	не прочувствовать
понять	увидеть	услышать	почувствовать

Обращая внимание на предикаты, которые использует в своей речи ваш собеседник, вы узнаете, какой репрезентативной системой он предпочитает пользоваться. Заговорить на языке другого человека — это значит употреблять те же предикаты, что и он; тем самым вы начнете устанавливать доверие и раппорт, а ваш успех будет зависеть:

- во-первых, от вашей сенсорной чувствительности (способности увидеть, услышать или почувствовать лингвистические паттерны других людей);

- во-вторых, от вашего запаса слов в каждой репрезентативной системе.

Чем больше разнообразных предикатов вы будете использовать, тем больше людей будут понимать вас. Язык гипноза конкретен и абстракт-расплывчат одновременно. Под «конкретикой» мы понимаем сенсорноопределенные слова и выражения, а также факты, о которых вы говорите и которые слушающий вас человек может проверить. «Вы слышите звуки улицы и чувствуете температуру воздуха и видите слова, из которых составлено это предложение, чувствуя соприкосновение своей кожи с одеждой» Все факты, изложенные в предыдущем предложении, конкретны и вы их можете проверить: вы действительно слышите какие-то звуки, чувствуете температуру воздуха и ощущаете свою одежду, а также видите слова, из которых

состоит это предложение. В следующем предложении все абсолютно не конкретно и абстрактно-расплывчато: «Воспринимая полученную информацию, вы начинаете понимать, что можете научиться гипнозу, а так-же, что вы являетесь прирожденным гипнотизером. И самое интересное, что и вы, и мы об этом знаем!» В данном предложении нет никакой конкретной информации, все абстрактно и расплывчато. *Кто конкретно воспринимает информацию и как она (информация) была воспринята, — прочитана, услышана или прочувствована? Что это за информация?* Слово *вы* не говорит о том, *кто* конкретно начинает понимать, а также *понимать что и как?* Далее так же не говорится о том, *кто* учится гипнозу и *как* конкретно этот неизвестный(ая) ему могут научиться? Так же «остается за кадром» и то, *кто* является прирожденным гипнотизером? И уж совсем не понятно следующее: *кому интересно и что?* Кто такие эти *вы и Мы?* И, *что, эти вы и Мы знают и как* они это нечто *узнали?* Абсолютно неконкретное и безинформативное предложение, но когда вы, читатель, его прочитали, то наполнили его **собственным смыслом!** Используя в своей речи предикаты, которые слышали в речи собеседника, вы заговорите на его языке, а, говоря абстрактно и расплывчато, вы вызовете в собеседнике иллюзию понимания. Но об этом подробно в разделе «Мета-модель» и «Милтон-модель».

Предпочитаемая репрезентативная система указывает на то, как мы организуем наше осознанное мышление, однако у нас есть и предпочитаемые средства для введения информации в наше сознание. Внутренний канал, который мы используем в качестве ключа доступа к памяти, назвали «*ведущей системой*», или «*системой ввода информации*». Вспомните свой отпуск. Каким было ваше первое возникшее воспоминание — картинка, звук или какое-то чувство? То, что вы представили в первую очередь, и есть ваша **ведущая репрезентативная система**. Вы можете вспоминать о своем отпуске в ярких и красочных картинках, но прежде чем эти воспоминания достигли вашего сознания, вы могли слышать какой-то звук. Таким образом, вашей предпочитаемой системой будет визуальная, а ведущей — аудиальная.

Ведущая и предпочитаемая системы не обязаны совпадать: для того чтобы вспомнить приятные переживания, может быть задействована кинестетическая система, а для соприкосновения с болезненным опытом — визуальная. Ведущая система как запускающая программа компьютера: она поставляет информацию в сознание для ее дальнейшей обработки.

Очень часто бывает, что человек не способен представить в сознании одну из репрезентативных систем. Одни говорят, что не видят никаких внутренних картинок, а другие, что не могут услышать музыку или голоса других людей у себя в голове. На самом деле это невозможно, иначе они были бы не в состоянии отличить один предмет от другого, а также не смогли бы отличить речь от музыки. Неумение видеть внутренние картинки означает, что человек не осознает образы, которые видит внутренним зрением. В тех случаях, когда неосознаваемая система вырабатывает болезненные образы (неважно, какие — визуальные, аудиальные или кинестетические), человек может не подозревать, почему он чувствует себя плохо. Не осознавая кинестетическую систему (или отвергая ее вследствие предшествующего болезненного опыта), люди могут испытывать беспокойство, контактируя со своими чувствами. Довольно-таки часто чувства и ощущения, вытесненные из сознания, возвращаются в виде болезней.

### **Резюме**

Мы используем язык двумя способами:

- а) в качестве репрезентативной системы, для создания модели нашего опыта (мышление, фантазирование, рассуждения);
- б) для того чтобы передавать нашу модель мира, или репрезентировать друг другу (беседа, обсуждение, чтение лекций или написание этой книги).

Язык не только дублирует, но временами и заменяет собой наш опыт. Являясь связующим звеном между внутренними репрезентативными системами, язык как отражает их, так и способен создавать новые убеждения или менять старые. Формируя наши убеждения, язык очень сильно влияет на наше восприятие.

Репрезентируя наш опыт вовне (общаясь, беседуя), мы используем специфические сенсорные слова — предикаты. Предикаты — это глаголы, наречия и прилагательные в предложениях, которые мы применяем, общаясь друг с другом. Предикаты указывают на то, какая репрезентативная система задействована в данный момент.

Постоянное использование предикатов одного вида указывает на *предпочитаемую репрезентативную систему* человека.

*Ведущая репрезентативная система*, или *система ввода информации*, — это система, которую мы используем в качестве ключа доступа к памяти. Ведущая и первичная (предпочитаемая) системы могут совпадать или не совпадать.

### Упражнения

1. В течение часа постарайтесь применять только визуальные предикаты, затем только аудиальные, потом только кинестетические.

2. Придумайте эквивалентное соответствие во всех трех репрезентативных системах. Возьмите предложение X, где X — это полимодальная репрезентация задуманного сообщения, и «переведите» это предложение в аудиальную, визуальную и кинестетическую системы. Например:

Я **понял**, как надо выполнять это упражнение. (П)

Я **увидел**, как надо выполнять это упражнение. (В)

Я **прочувствовал**, как надо выполнять это упражнение. (К)

Я **услышал**, как надо выполнять это упражнение. (А)

После этого возьмите предложение с визуальным предикатом и «переведите» его в кинестетическую, аудиальную и полимодальную системы. Прodelайте это упражнение с каждой репрезентативной системой.

3. Общаясь с людьми, отвечайте им в той системе, в которой они обращаются к вам. Например:

— Я **вижу**, что вы пытаетесь мне сказать, и не могу уловить вашу мысль.

— Я хочу **показать** своим рассказом точки соприкосновения наших интересов.

## Ключи доступа. Паттерны движения глаз

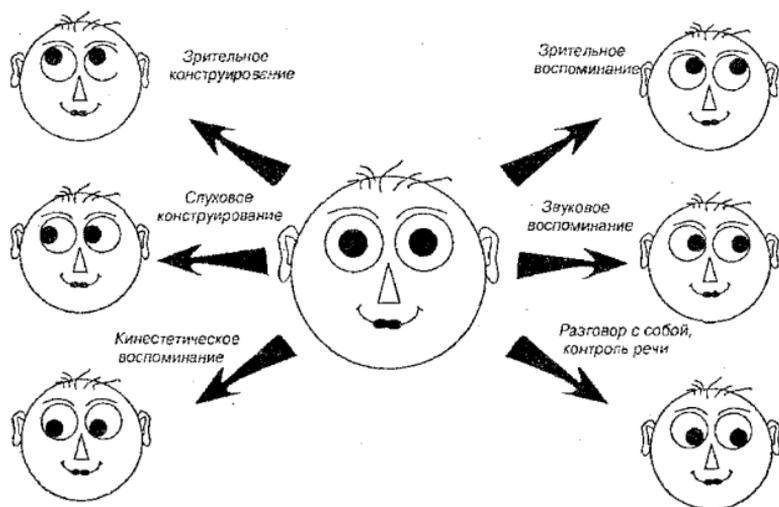
Каждая репрезентативная система, или модель мышления, имеет уникальный набор внешних сигналов. Эти сигналы, или *ключи доступа*, включают наш выбор слов (предикаты), паттерн движения глаз (глазодвигательные реакции), цвет кожи, мышечный тонус, а также тон и темп речи. Как уже говорилось, сознание и тело — части единой системы, а это значит, что способ нашего мышления влияет на наше тело, и то, как мы используем наше тело, воздействует на то, как мы думаем. И если предикаты указывают на репрезентативную систему человека в момент речи и относятся к области сознания, то паттерны движения глаз обычно находятся за пределами сознания человека.

Какого цвета средний сигнал у светофора? Как выглядит ваша мама? Что первым бросается вам в глаза, когда вы открываете входную дверь своего дома?

Прежде чем ответить на эти вопросы, вы, скорее всего посмотрели вверх и влево. Наши реакции (а перемещение взгляда вверх и влево при вспоминании зрительных образов — это тоже реакция) не являются чем-то случайным; это всего лишь следствие работы нашего мозга.

Исследования в области неврологии доказали, что движения глаз связаны с активизацией различных частей головного мозга. В неврологии эти движения глаз называются *«латеральными глазными движениями»*, а в НЛП и эриксоновском гипнозе — *«глазными сигналами доступа»*. Движения глаз, как и предикаты, также являются надежным показателем того, какую репрезентативную систему использует человек. Как отмечают Бэндлер и Гриндер, одни и те же паттерны движения глаз распространены во всем мире, за исключением района проживания басков в Испании.

Последовательность движения глаз отражает стратегию, которую использует человек для извлечения и организации информации (см. рисунок): Вк — визуально конструируемые образы. То, что раньше не видел; Вв — визуальное воспоминание; Ак — аудиальная конструкция; Ав — аудиальное воспоминание; К — кинестетичес



кие чувства, а также вкус и запах; Авд — аудиальные звуки и слова (внутренний диалог).

- Вспоминая зрительно наш прошлый опыт (любимый фильм, прошедший отпуск, детство или зеленый сигнал светофора), обычно мы смотрим вверх и влево, а «воображая» зеленого слона в фиолетовый горошек, наши глаза поднимаются вверх и вправо. Расфокусированный взгляд перед собой также означает визуализацию (воображение зрительных образов).

- Перемещение глаз по горизонтали говорит о воспоминании (влево) и конструировании (вправо) звуков.

- Вспоминая зимний холод или теплые, ласковые лучи южного солнца, наши глаза будут смотреть вниз и вправо.

- Разговаривая сами с собой или размышляя о том, что вы только, что прочитали, вы, вероятно, опустите взгляд вниз и влево. Разговоры с самим собой чаще всего еще называют «внутренним диалогом».

### Глазные сигналы доступа для типичного правши

Все вышеперечисленное, а также то, как это изображено на рисунке, верно для большинства правшей. У левшей обычно проявляется все наоборот, т.е. смена левой позиции на правую. Иногда и у правши могут наблюдаться такие же изменения. Они характерны либо только для визуального канала (визуально конструируемые образы и образы, извлекаемые из памяти, меняются местами), либо местами меняются внутренний диалог и ки-

нестетика, либо и то, и другое одновременно. Именно систематичность движения делает паттерны глаз надежным указателем того, как именно протекают мыслительные процессы у конкретного человека. Независимо от того, является ли паттерн глазодвигательных реакций «типовым» или же частично или полностью измененным, он тем не менее будет всегда одинаково наблюдаться у одного и того же человека.

**Вопросы для выявления движения глаз, связанных с конкретными внутренними процессами обработки информации.**

*Визуальное воспоминание*

Какого цвета ваша зубная щетка?

Какого цвета ваша машина?

Где вы впервые меня увидели?

Сколько дверей в вашем доме?

Какого цвета обои в вашей спальне?

Какого цвета глаза у вашего лучшего друга?

Какого цвета были волосы у вашей первой любви?

Кого первым вы сегодня увидели?

Сколько светофоров вы встречаете по дороге на работу?

*Визуально конструируемые образы*

Представьте, что парадная дверь в вашем доме покрашена в розовый цвет в зеленый горошек.

Представьте себе корову пурпурного цвета.

Опишите, каким бы вы себя увидели на экране телевизора.

Как вы будете выглядеть с розовыми волосами?

Как будет выглядеть зеленый слон с крыльями?

Какого цвета глаза у солнца?

Представьте, что вы похудели на 10 кг.

Если перевернуть карту, то в каком направлении будет юго-восток?

Представьте себе малиновый дождь.

*Аудиальное воспоминание*

Какая дверь в вашем доме скрипит громче?

Как звенит ваш будильник?

Какая ваша любимая мелодия?

Какой голос у вашей матери?

Как звучит фа-диез?

Какой звук у бьющегося стекла?

Как шумит прибой?

Как звучит вторая скрипка в оркестре?

### *Аудиальное конструирование*

Как громко получится, если сто человек заорут одновременно?

Как будет звучать ваша любимая мелодия, если ее прокрутить наоборот?

Какой звук издаст пианино, когда упадет с десятого этажа?

Как будет звучать ваше имя, произнесенное наоборот?

Как будет звучать «Лунная соната» под водой?

Как будет звучать «Лебединое озеро» в исполнении группы «Пинк Флойд»?

### *Кинестетический канал восприятия*

*(включая вкус и запах)*

Как вы себя чувствуете сейчас?

Какая ваша рука теплее: левая или правая?

Что значит чувствовать себя счастливым?

Что вы почувствуете, надев мокрые, холодные носки?

Что вы чувствуете, когда вас щекочут?

Какой запах у нашатыря?

Что вы почувствуете, после того как попробуете пересоленный суп?

### *Внутренний диалог*

Каким тоном вы разговариваете сами с собой?

Что вы говорите сами себе, когда дела идут плохо?

Прочитайте детский стишок про себя.

Когда вы говорите сами с собой, откуда звучит ваш голос?

Для выполнения следующего упражнения вам понадобится партнер, им может быть ваш друг, знакомый или член семьи. Сядьте в спокойном месте и задайте своему другу приведенные выше вопросы или составьте свой собственный список. Пусть его ответы будут короткими или он может просто кивать, когда у него будет готов ответ. Вас должны интересовать не его сознательные ответы, а движения его глаз. Движения глаз происходят очень быстро, так что вам следует быть наблюдательным, чтобы их заметить. Довольно часто, прежде чем ответить на вопрос, человек будет обращаться сначала к своей ведущей системе. Если у вашего партнера ведущая система

визуальная, то он будет «рисовать» различные картинки (для того чтобы получить доступ к звукам или ощущениям) при ответе на кинестетические или аудиальные вопросы. Глазодвигательные реакции отражают последовательность репрезентативных систем, которые использует человек для ответа на поставленный вопрос. Например, отвечая на вопрос: «Что вы говорите себе, когда дела идут плохо?», ваш партнер может сначала визуализировать ситуацию, в которой у него все «валится из рук», затем почувствовать ощущения, которые он испытывает в подобной ситуации, и только после этого услышать то, что он себе говорит.

В процессе мышления мы сознательно двигаем глазами в любом направлении. Однако чтобы получить доступ к определенной репрезентативной системе, необходимо обратить внимание на естественные движения глаз. Глядя вниз, очень трудно вспомнить, как выглядит ваш друг. Для того чтобы вспомнить то, что вы видели в отпуске или вчера, легче всего будет, если вы посмотрите вверх и влево или зафиксируете взгляд перед собой.

Понаблюдайте за людьми, с которыми вы общаетесь, или за телевизионными ведущими. Вам будет интересно узнать, какие репрезентативные системы они используют для получения доступа к той или иной информации. Придумайте свои вопросы, которые обязательно включают доступ к различным репрезентативным системам, для того чтобы получить ответ на поставленный вопрос. Осторожно задавая эти вопросы в процессе общения, вы узнаете, какими стратегиями пользуется ваш собеседник для организации и извлечения информации. Например, вы можете спросить: «Какой день запомнился больше всего в прошедшем году?». Заметив движение глаз, вы узнаете, какая репрезентативная система является ведущей у вашего собеседника. Задав следующий вопрос: «Как вы это узнали?», поймете, какую репрезентативную систему использует партнер в качестве **оценочной**, а предикаты укажут вам на **первичную** или **предпочитаемую** систему. Например, ваш собеседник использовал визуальные предикаты (В). Отвечая на вопрос «Какой день запомнился больше всего в прошедшем году?», глаза указали на ведущую аудиальную (А) систему, а оценочной систе-

мой является кинестетика (К). Таким образом, стратегия вашего партнера выглядит так: ВАК. Используя в своей речи последовательно визуальные, аудиальные и кинестетические предикаты, вы установите хороший раппорт с вашим партнером. Для получения доступа к различным переживаниям люди используют различные стратегии. К сожалению, многие человеческие проблемы связаны с небольшим количеством стратегий: одна и та же стратегия может быть использована как для обучения, так и для любви. Не бывает неэффективных стратегий, бывает неэффективное их использование!

Задав вопрос: «Как вы узнаете, что погружаетесь в гипнотический транс?», вы узнаете стратегию погружения в транс, даже если ваш собеседник утверждает, что его **нельзя погрузить в гипноз!** Используя эту стратегию (допустим, она имеет вид ВКК) в своей речи вышеописанным способом, вы установите хороший раппорт и поможете вашему партнеру испытать нужное переживание, в данном случае, состояние транса.

Однако минимальные ключи доступа не ограничиваются только латеральными глазными движениями, хотя их и легче всего заметить. Любой процесс мышления сопровождается набором внешних сигналов, и наше тело отражает то, как мы думаем. Как уже говорилось, эти внешние сигналы, или ключи доступа, включают предикаты, паттерн движения глаз, а также набор более тонких сигналов (минимальные ключи доступа): дыхательный паттерн, цвет кожи, мускулатура, а также тон и темп речи.

«Визуал» будет говорить обычно более быстро и высоким тоном голоса, чем аудиал или кинестетик. Это связано с тем, что образы возникают в голове быстро и «визуалу» приходится тоже говорить быстро, чтобы успевать за ними. Мускулатура напряжена, особенно в шее, плечах и животе. Дыхание неглубокое, поверхностное и, как правило, верхней частью грудной клетки. Голова приподнята вверх, а лицо бледнее обычного.

«Аудиалы» дышат всей грудью, обычно с долгим выдохом. Мускульное напряжение ровное, хотя часто могут возникать мелкие ритмические движения тела. Тон голоса четкий, чистый, выразительный и резонирующий, а темп речи ровный и ритмичный. Голова покачивается на

плечах, как бы балансируя на них, и слегка наклонена к одному из них, словно прислушиваясь к чему-то. Цвет кожи промежуточный между «визуалом» и «кинестетиком», слегка розовый.

Дыхание «кинестетика» ровное, глубокое и, как правило, низом живота. Мускулатура расслаблена, а движения плавные и как бы ленивые. Цвет кожи лица яркий, с румянцем. Тон голоса низкий, глубокий и грудной. Говорит «кинестетик» медленно, с длинными паузами, наклонив голову немного вниз. Классический пример кинестетически думающего человека — это «Мыслитель» Родена.

Узнать человека, который постоянно ведет внутренний диалог, будет легко, если вы обратите внимание на положение головы вашего собеседника: голова наклонена набок, часто ее подпирают рукой или кулаком. Это так называемая телефонная поза; складывается впечатление, что человек как будто говорит по невидимому телефону. Губы слегка шевелятся (словно человек повторяет про себя то, что только что услышал) в такт дыханию.

### Минимальные ключи доступа

Ключи доступа	Аудиальная система	Визуальная система	Кинестетическая система
Изменение дыхания	Ровное дыхание в диафрагме или всей груди, обычно с долгим выдохом	Неглубокое, поверхностное дыхание	Глубокое дыхание низом живота
Напряжение мускулов	Ровное мускульное напряжение, мало заметные ритмические движения	Напряжение, особенно в шее, плечах и голове	Расслабленные мускулы и плавные движения
Цвет кожи	Промежуточный между В и К, слегка розовый	Бледный	Яркий цвет, румянец
Тональность	Четкий, резонирующий голос	Высокий тон, напряжение в голосе	Низкий, глубокий, грудной голос
Темп речи	Ровный, ритмичный	Быстрый, торопливый	Медленный, с паузами

Кроме этого вам помогут узнать, какую репрезентативную систему использует человек, его движения и жесты. «Визуалы» жестикулируют чаще, чем «аудиалы» и «кинестетики». Кисти рук направлены вверх и как бы указывают на глаза (иногда руки движутся от глаз, слов-

но показывают, куда человек смотрит). Руки двигаются на уровне плеч, шеи и головы.

У «аудиала» руки указывают на уши и временами демонстрируют «физический процесс слушанья». Жесты располагаются в верхней части туловища: на уровне плеч и груди.

Руки «кинестетика» размещены, как правило, в нижней части тела. Когда человек испытывает сильные ощущения, то его руки указывают на живот или на тот орган, о котором идет речь: «Я сыт по горло!» — рука указывает на горло; «У меня сердце ноет от этих мыслей» — рука в области груди; «Ты у меня уже в печенках сидишь!» — руки указывают на печень или живот.

Важно помнить, что язык телодвижений не расскажет вам о том, *о чем* человек думает; язык телодвижений поможет вам понять, *как* он это делает. Умение читать сигналы доступа расширит ваши коммуникационные способности, так как данный подход к языку телодвижений более утонченный и рафинированный, чем обычно принято его интерпретировать.

Полезно запомнить следующее правило: данные обобщения должны быть проверены в наблюдениях и на собственном опыте; классификации, описываемые в этой книге, являются условными, а не еще одним способом навешивать ярлыки или разделение людей на типы; следите за тем, чтобы эти обобщения не ослепили вас и вы не занялись созданием стереотипов; реальные люди всегда богаче любых обобщений, сделанных относительно их поведения.

### Упражнение

Чтобы убедиться, какая модель поведения использована, попросите партнера вспомнить:

- Визуальный канал: красивая картина, запомнившийся закат.
- Аудиальный канал: понравившийся концерт или любимая мелодия.
- Кинестетический канал: приятную, теплую ванну.

Попросите описать каждое из воспоминаний, используя соответствующие предикаты (визуальные, аудиальные и кинестетические). Слушая рассказ, обращайтесь внимание на используемые предикаты и положение глаз. От-

метьте, имеются ли отличия от предложенных выше моделей.

1. Внимательно следите за изменениями дыхания, цвета кожи и мускульного напряжения во время каждого расказа.

2. Отвернувшись от человека и закрыв глаза, прислушайтесь к темпу речи и тональности каждого из воспоминаний.

3. Встаньте позади человека и положите свои руки на его плечи для определения разности напряжения мускулов при воспоминаниях.

### Резюме

Любая модель мышления (*репрезентативная система*) имеет набор внешних проявлений или сигналов (*ключи доступа*): предикаты, паттерны движения глаз, дыхательный паттерн, цвет кожи, мышечный тонус, тон голоса и темп речи. Постоянно используемые предикаты указывают на *первичную* репрезентативную систему, которая, как правило, представлена в сознании. Положение глаз указывает на то, какую репрезентативную систему использует человек для восприятия и организации своего опыта в данный момент. Наблюдая за движением глаз, можно узнать о том, какая репрезентативная система используется в качестве *ведущей* и *оценочной*. Собирая информацию о первичной, ведущей и оценочной системах, мы узнаем о тех стратегиях, которые применяет человек для получения доступа к различным переживаниям.

Любая классификация условна; заявить, что человек «визуал», «кинестетик» или «аудиал» не более полезно, чем утверждать, что он худой или полный, рыжий или брюнет. Любые обобщения полезны только в том случае, если они помогают понять, как организует свой опыт человек. Занимаясь созданием стереотипов, вы попадаете в традиционную ловушку: выдумываете набор критериев, а затем вписываете людей в эти категории независимо от того, подходят они или нет. Гораздо полезнее собирать информацию о том, как конкретно организует свой опыт человек (зная о репрезентативных системах и их внешнем проявлении), чем ограничивать самопроявления человека надуманными стереотипами и категориями.

## СУБМОДАЛЬНОСТИ

Каждая сенсорная система характеризуется своим способом переработки информации и предназначается для определения конкретных особенностей опыта. Например, визуальная система отличается одновременностью, а аудиальная — последовательным характером обработки информации — эти особенности называются «субмодальностями».

Вспомните любую картинку из увиденных вами ранее, потратьте некоторое время, чтобы представить ее четко и хорошо. Когда вы представите ее достаточно хорошо, то поймете, что существует много деталей, которые вы можете уточнить. Где относительно вас находится эта картинка: справа, слева или перед вами? Большая она или маленькая? Цветная или черно-белая? Это кино или слайд? Далеко она или близко? Эти различия будут существовать независимо от того, что будет изображено на картинке. Точно так же будут существовать различия, если вы представите звук или ощущения: звук может быть высоким или низким, тихим или громким; а ощущения сильными или слабыми, горячими или холодными, тяжелыми или легкими.

Если репрезентативные системы являются модальностями или способами восприятия мира, то субмодальности — это кирпичики, из которых строятся эти восприятия. Вы можете увидеть любую картинку так, словно смотрите на нее своими собственными глазами (*ассоциированное восприятие*) или так, как будто находитесь в другом месте, т.е. смотрите со стороны (*диссоциированное восприятие*); при этом картинка не может быть ассоциированной и диссоциированной одновременно. Как правило, большинство субмодальностей изменяется постепенно: представьте себе регулятор громкости, яркости, контраста или тембра на телевизоре.

Иными словами, субмодальности — это характеристики, с помощью которых наш мозг кодирует, сортирует и обрабатывает воспринимаемую информацию. Именно субмодальности влияют на наше отношение к уже имеющемуся и предполагаемому опыту. Любое переживание, весь наш жизненный опыт имеют субмодальную структуру, хотя эта структура и не осознается нами, пока мы не обратим на нее свое внимание.

Чтобы проиллюстрировать важное значение субмодальностей, мы хотим привести отрывок из статьи Джозефа О'Коннора и Брайен Ван дер Хорст «Нейронные сети и стратегии в НЛП», напечатанной в «НЛП. Вестник современной практической психологии», в 1998 г.

«...Когда люди ориентировались на модель одиночного нейрона, размышления о работе мозга рождали модели, похожие на ту, которую вы можете найти даже сегодня во многих психологических текста:

Глаз принимает пучок света и отправляет сигнал в область таламуса, называемую латерально-гинекулярное ядро (лат. — LGN), и затем в визуальный кортекс мозга для обработки.

Когда ученые и в частности Карл Прибрам (который написал, по крайней мере, одну статью с Ноамом Хомским), начали изучать зрительные процессы в мозге приматов, они столкнулись с несколько иным явлением. Было обнаружено, что зрительные функции взаимосвязаны со многими областями, которые распознавали элементы визуальной модальности, такие как форма, размер, цвет, отражаемость, трехмерная ориентация в пространстве, дистанция, траектория и поворот.

Нейрологи обнаружили, что ЛГЯ, вложенное в эту сеть, также отправляло в визуальный кортекс много разнообразных сознательных ожиданий и воспоминаний, хранящихся в гипоталамусе и лимбической системе. В НЛП мы называем их субмодальностями и убеждениями. Принятая карта визуальных путей в мозге не согласуется с традиционным взглядом последовательности действий.

По мнению когнитивного ученого и анатома Франсиско Дж. Варела, недавние исследования показывают, «что 80% того, что обрабатывает ЛГЯ, приходит не от retina (сетчатка — прим. авторов), а от других глубоко взаимосвязанных областей мозга.... Следовательно, поведение целой системы больше подходит на разговор за коктейлем, чем на последовательность команд». Так, что бы ни видел мозг — это только около 20% сигналов из окружающего мира и 80% — от устойчивых фильтров, воспоминаний и убеждений. Варела отмечает, что это является общим принципом для всего мозга».

Хотелось бы добавить, что все вышеперечисленное касается не только визуальной информации, но так же и информации в аудиальной и кинестетической системах. Рассматривая субмодальности подобным образом, можно не только понять, как работает наш мозг, как он кодирует полученную информацию, но также и то, что, перемещая информацию из одной субмодальной структуры в другую (изменяя алгоритм или программу уже имеющегося опыта), мы изменяем и свое отношение к этой информации или опыту. Ниже приводятся наиболее характерные для каждой репрезентативной системы субмодальности:

Визуальная система	Аудиальная система	Кинестетическая система
ПОЛОЖЕНИЕ впереди, справа, слева	ПОЛОЖЕНИЕ справа, слева, сзади и т.д.	ПОЛОЖЕНИЕ все тело — часть тела; внутреннее — внешнее
РАЗМЕРЫ большой — маленький	ТОНАЛЬНОСТЬ бас — дискант	ПЛОЩАДЬ большая — маленькая
ЯРКОСТЬ от светлого до темного	ГРОМКость тихо — громко	ИНТЕНСИВНОСТЬ сильная — слабая
ЦВЕТ яркий, пастель, черный, белый	ТЕМП быстро — медленно	ТЕКСТУРА грубая — гладкая
ДВИЖЕНИЕ слайд — кино; быстрое — медленное	РИТМ ровный — неровный	ТЕМПЕРАТУРА холодный — горячий
ОБЪЕМНОСТЬ в кадре — панорамное	ВЫСОТА высокий — низкий	ДАВЛЕНИЕ высокое — низкое
ГЛУБИНА двух-, трехмерное	СТЕРЕО — МОНО	БЕС легкий — тяжелый
ФОКУС четкий — нечеткий	НАПРАВЛЕНИЕ вовнутрь — извне	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ постоянно — непостоянно
РАССТОЯНИЕ близко — далеко	РАССТОЯНИЕ близко — далеко	ВЛАЖНОСТЬ сухо — влажно

Изменяя субмодальности так же, как меняется настройка цвета или звука в телевизоре, вы меняете свое отношение к прошлому опыту. Изменение одних характеристик может никак не повлиять на ваше отношение к переживанию, а изменение других повернет его коренным образом.

Наша память хранит множество событий, которые произошли с нами или с другими людьми. Вспоминая различные ситуации из своей жизни, мы реагируем на них, иногда чувствуя себя хорошо, а иногда плохо, но при этом мы не можем повернуть время вспять и хоть что-то изменить в прошедшем событии. Вспоминая что-либо, мы реагируем не на само событие, а на свое воспоминание об этом

события, а любое воспоминание можно изменить. Преображая свои воспоминания, мы меняем не содержание события, а свое отношение к нему (точно так же, как до этого переписывалась история: факты остаются неизменными, зато меняются их трактовка и интерпретация).

«С Ларисой мы учились вместе в школе, в одном классе, и долгое время не виделись. Некоторое время назад мы случайно встретились, разговорились, и когда Лариса узнала, что я занимаюсь НЛП и гипнозом, она попросила оказать ей помощь. У нее случилось страшное несчастье, — ее родной брат повесился, а на следующий день после нашего разговора должны были состояться похороны. Именно Лариса нашла повешенного брата, и эта картина постоянно стояла у нее перед глазами. Она была сильно подавлена, ничего не могла делать, у нее все просто валялось из рук. Переведя разговор на отвлеченные темы и на школьные воспоминания, я помог Ларисе успокоиться, а также «посадил» на один якорь несколько позитивных переживаний (ресурсов). После чего, удерживая положительный якорь, попросил ее *описать, как она представляет себе завтрашние похороны*. Чтобы Лариса не испытывала дополнительного стресса, я попросил ее смотреть на все это как бы со стороны, как будто она сидит в кинотеатре. После того как она себе это представила, я попросил ее подумать вот о чем: «Лариса, а как бы ты хотела себя чувствовать завтра?» Пока она об этом думала, я «посадил» на уже имеющийся положительный якорь и это переживание. Затем я спросил: «Лариса, представь себе, что завтра ты будешь себя чувствовать так, как ты хотела бы (одновременно запустил позитивный якорь), представила? Хорошо. Опиши, пожалуйста, есть ли отличия между первой и второй «картинками»?» Пока Лариса, с моей помощью, описывала отличия, я калибровал визуальные субмодальности. Я спрашивал у Ларисы, где относительно нее находятся увиденные ее зрительные образы. На каком расстоянии от себя она их видит, какой у них размер. Цветные они или черно-белые, кино или слайд и т.д. После этого я «посадил» первую негативную картину на свою правую руку, а вторую положительную картину — к себе на левую руку. Таким образом, я избегаю возможного сопро-

тивления, кроме того, для некоторых людей тяжело представить, как одна картинка перемещается и занимает место второй или сделать размер у двух картинок одинаковым. Есть люди, которые убеждены, что не могут видеть зрительных образов, а тем более управлять ими! Я не стараюсь переубедить их в этом, я просто говорю: «На правой руке у меня первая картинка, а на левой — вторая. Теперь смотри, я помещаю первую картинку на то же самое место, где находится вторая» И перемещаю свою правую руку на место левой. Человеку ни чего не остается сделать, как переместить первую картинку на место второй, ведь он думает, что это «сделал» я! В случае с Ларисой я так же проделывал все «сам». Я говорил: «Теперь, Лариса, я делаю размер у первой картинки такой же, как у второй. А теперь я делаю их цветными. А теперь я превращаю первую картинку в кино и т.д. и т.д.» В результате проделанной работы Лариса стала относиться спокойно к предстоящим похоронам, но осталась проблема с навязчивым образом повешенного брата. Для начала я выяснил, как конкретно Лариса хочет себя чувствовать, вспоминая смерть брата, что при этом она хотела бы видеть. Затем я заменил субмодальности желаемого состояния субмодальностями навязчивого образа, а сам образ сделал маленьким, темным и отправил далеко, далеко, за горизонт. Похороны для Ларисы прошли спокойно, а проблемный образ повешенного брата так и не появлялся».

### Упражнение

Выберите любое переживание из своей жизни: чтение книги, просмотр фильма, скучную или, наоборот, интересную лекцию. Выясните, какой визуальный образ соответствует вашему переживанию. Определите, смотрите ли вы на полученную картинку своими глазами (*ассоциация*), или наблюдаете за собой со стороны (*диссоциация*). Если вы ассоциированы, то выйдите из картинки и посмотрите на себя со стороны. Если же вы, наоборот, диссоциированы, то войдите в картинку. Проведите это несколько раз, чтобы почувствовать, как изменится ваше отношение к данному переживанию. Далее определите, какие звуки и чувства сопровождают ваше воспомина-

ние. После этого, используя вышеприведенную таблицу, откалибруйте субмодальности в каждой репрезентативной системе: на каком расстоянии от вас находится визуальный образ; где относительно вас он располагается: справа, слева или впереди, — и так по каждой позиции, в каждой сенсорной системе. Следующий шаг состоит в постепенном изменении каждой из характеристик. Например, измените расстояние визуального образа (приблизьте или отодвиньте его); если он цветной, то поменяйте его на черно-белый; звук сделайте то тише, то громче, а ощущения — то горячими, то холодными. Изменяя субмодальности, обращайтесь внимание на изменение вашего отношения к своему воспоминанию.

Это упражнение поможет вам понять, как наш мозг кодирует поступающую информацию, а также как негативные воспоминания сделать нейтральными. Вы можете стать режиссером своего собственного фильма и сами решать, как вы хотите думать, а не быть во власти непроизвольно возникающих эмоций.

## Ценности, критерии и убеждения

Однажды у Седьмого Патриарха спросили: «Почему вы произносите свои проповеди шепотом?» — «Когда я был моложе, — ответил Седьмой Патриарх, — я думал, мое дело рассказывать вам проповеди, а слышать их — ваше дело». — «А сейчас?» — спросили ученики. — «А сейчас я в этом просто убежден!!!».

Перерисовка древнекитайских иероглифов на новорусские.

*Яков Акопьян*

— Верите ли вы в Бога?

— Да, если он есть.

*Станислав Ежи Лец*

Воспринимая реальный мир, мы создаем различные «карты мира», которые порождают различные внутренние значения для одной и той же воспринимаемой «тер-

ритории». Одни и те же жизненные ситуации разные люди оценивают по-разному, в зависимости от своих внутренних карт: для одних автомобиль — средство передвижения, а для других — роскошь. То, какое значение мы придаем тем или иным событиям, играет огромную роль в восприятии нами этих событий. Интерпретируя свой собственный опыт (репрезентируя его), мы порождаем значение, а какое это будет значение, определяется нашими «картами мира».

Изменяя субмодальные характеристики, мы меняем значение и воздействие конкретного переживания. Одно и то же событие, помещенное в разных контекстах, приобретает для нас разные значения: смерть на экране телевизора и смерть близкого человека мы воспринимаем неодинаково. Переориентируя наше внимание с «проблемы» на «результат» или на «обратную связь в противовес ошибке», мы по-новому интерпретируем свое поведение. А следовательно, и преобразовываем значение ситуации или переживания. Невербальные сообщения также влияют на интерпретацию и соответствующее значение получаемой информации. Сравните: «Нет», «Нет?» или «Нет!».

Значение проистекает из наших *ценностей* и *убеждений* и отвечает на вопрос «Почему?». Чем больше события, послания или переживания связаны с нашими основными (центральными) убеждениями и ценностями, тем больше они представляются нам значимыми. Наиболее важные и устойчивые убеждения и ценности — свободно выбранные, а не навязанные нам другими людьми (выбранные с осознанием последствий, они несут в себе разнообразное количество положительных ощущений).

Хотя ценности, убеждения и критерии нередко отождествляют друг с другом, эти понятия не совсем синонимичны. Наши ценности связаны с тем, чего мы хотим и о чем мечтаем; они воплощают то, что является важным для нас, и поддерживаются нашими убеждениями. Убеждения формируют наши мысли, слова и поступки; это наши руководящие принципы, которые мы используем для того, чтобы осмыслить окружающий нас мир. Они лежат в основе мотивации и культуры.

*Убеждения* и *ценности* связаны с нашей *идентичностью* (базисное ощущение самого себя, наша миссия), это

фундаментальные принципы, по которым мы живем. И убеждения, и ценности являются порождением нашего опыта, а также моделируются нашими друзьями и родственниками.

**Критерии** же являются стандартами и признаками, на которые мы опираемся при вынесении суждений и принятии решений. Критерии — это причины, по которым вы делаете что-либо, и это то, что вы получаете из этого знания. Руководствуясь критериями, мы выбираем себе машину, одежду, которую носим; критерии определяют, зачем мы работаем и для кого мы работаем, а также на ком женимся и какую музыку слушаем.

Ценности, критерии и убеждения являются первичными источниками мотивации в жизни человека. Когда наши ценности и убеждения совпадают с ценностями и убеждениями другого человека (или удачно сочетаются с ними), мы чувствуем удовлетворение и гармонию, появляется иллюзия «понимания». Если же совпадений нет, мы начинаем спорить и отстаивать свои убеждения и ценности, чувствовать себя разочарованно, испытываем несоответствие и принуждение (появляется иллюзия «недопонимания» и, как следствие, неудовлетворенность собой или другим человеком).

### Ценности

Для того чтобы исследовать собственные ценности или выявить ценности другого человека, необходимо ответить на следующие вопросы: «В общем и целом, что движет вами?», «Что для вас наиболее значимо?», «Что заставляет вас действовать или вытаскивает из постели по утрам?».

Возможные варианты ответов:

- Успех.
- Похвала.
- Признание.
- Ответственность.
- Удовольствие.
- Любовь и принятие.
- Достижение.
- Творчество.

Проделав это упражнение, вы узнаете собственные ценности, которые мотивируют вас. Эти и другие ценности

определяют те цели, которые вы себе ставите, выборы, которые совершаете. Как отмечает Роберт Дилтс, «по сути дела, сформулированные цели являются материальным выражением наших ценностей».

Необходимо помнить, что ценности и критерии нужно выражать позитивно, так же, как и выбранную цель. «Не болеть» — это, конечно, может быть ценным для вас, но «быть здоровым» — это гораздо лучшая формулировка. Ценности, которые мы имеем, определяют те цели, которые мы себе ставим. Например, цель «поход в театр» предполагает наличие такой ценности, как «удовольствие», цель «написать книгу» должна включать в себя такую ценность, как «творчество». Если человек обладает такой ценностью, как «стабильность», то он скорее всего предпочтет работать с девяти до пяти, иметь постоянный оклад и выполнять четко и конкретно поставленные задачи. С другой стороны, человек, ценящий «свободу», будет стремиться найти работу, где все будет зависеть только от него (например, коммивояжер), или откроет собственное дело.

В то же время наши ценности определяют, какое значение мы придаем своему восприятию той или иной ситуации. От наших ценностей зависит и выбор сознательных стратегий, и последовательность наших действий. Например, человек, который ценит «предприимчивость», будет рассматривать любую ситуацию с точки зрения «А как на этом можно заработать?». Ценитель «безопасности» в тех же ситуациях будет во всем искать подвох: обжегшись на молоке, дуют на воду.

Являясь основой мотивации, наши ценности и убеждения выступают в роли мощного фильтра восприятия. А связывая наши цели с основными ценностями и критериями оценки, мы вливаем дополнительную энергию в наши действия, которые направлены на достижение поставленных целей, и делаем эти цели более привлекательными для нас. Задавая вопросы «Что является важным для меня/вас?», «Что по-настоящему заставляет меня/вас приступить к действию?», «Что ценного для меня/вас в...?». Вы выясняете основные ценности свои или другого человека. В процессе гипнотической коммуникации присоединение к ценностям клиента играет боль-

шую роль в установлении раппорта. Вы можете хорошо подстроиться под вербальные и невербальные самопроявления человека, но если вы игнорируете его ценности и убеждения, то вряд ли установите хороший раппорт. Присоединяясь к ценностям и убеждениям другого человека, вы демонстрируете ему, что уважаете их, но это не означает, что вы обязаны соглашаться с ним.

### Критерии

Критерии являются менее общими и всеохватывающими, чем ценности; они описывают те ценности, которые оказываются важными в определенном контексте. Наши критерии определяют типы желаемых состояний, к которым мы стремимся, а также признаки, по которым мы оцениваем свой успех и прогресс в достижении этих состояний. Сами критерии могут быть применены к любому количеству уровней переживаний, они могут быть «экологическими», поведенческими или интеллектуальными, а также основанными на эмоциях и ощущениях. Критерии, как и ценности, являются примером «субъективного опыта» в отличие от «фактов», которые представляют «объективную реальность».

Пытаясь понять, что из себя представляют ценности и критерии, мы неминуемо столкнемся с некоторыми сложностями: критерии и ценности достаточно абстрактны и неоднозначны и способны принимать различные формы. Слова, которые мы используем для обозначения критериев и ценностей, не всегда являются сенсорноопределенными (любовь, творчество, безопасность, успех и т.д.). Следствием этого бывает затруднительно определить, соответствует ли ситуация некоторому критерию или нет. Если для вас представляет ценность «быть здоровым», а критерий данной ценности — «здоровье», то довольно-таки трудно понять, а что же такое «здоровье»? Как вы узнаете, что вы здоровы? Что означает в реальных, практических терминах критерий «здоровье»? Это ощущение, образ или звук? Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо найти **критериальные соответствия**, которые представляют собой специфически сенсорные или поведенческие признаки или наблюдения.

Для выявления критериальных соответствий необходимо задать вопрос «Как вы определите, что то или иное поведение соответствует тому или иному критерию или ценности?» или «Как бы вы узнали, что этот критерий удовлетворен?». Чтобы определить ваши собственные критериальные соответствия и понять, как восприятие влияет на ваш уровень мотивации, сделайте следующее упражнение:

1. Вспомните какой-либо критерий или ценность, соответствие которому для вас достаточно значимо (качество, творчество, уникальность, здоровье и т.д.).

2. Как именно вы определите, что соответствуете этому критерию? вы можете это увидеть? Услышать? Почувствовать? Это целиком основано на вашей собственной внутренней оценке или вам требуется подтверждение со стороны, мнение другого человека или соответствие объективному показателю?

3. Представьте, что вы уже достигли цели или результата, которые соответствуют выбранному вами критерию, и получаете от этого *настоящее удовольствие*. Сосредоточьтесь на том, что вы видите, слышите, делаете или чувствуете, наслаждаясь преимуществами нового положения.

4. Настройте сенсорные характеристики вашего переживания так, чтобы оно стало еще более привлекательным для вас и мотивирующим. Увеличится ли привлекательность, если вы добавите цвет? Яркость? Звук? Слова? Движение? Что случится, если приблизить или, наоборот, отодвинуть зрительный образ? Что произойдет, когда вы увеличите или уменьшите звук? Что вы почувствуете, ускоряя или замедляя движение? Определите, какие именно качества делают ваше переживание наиболее привлекательным, а какие — менее привлекательным. Постарайтесь использовать наибольшее количество субмодальных характеристик.

Выяснив критерии соответствия и поняв, что эти критерии в действительности для вас значат, вы можете подумать о том, насколько они реалистичны. Как любит говорить Ричард Бэндлер, «разочарование требует тщательного и адекватного планирования». Чтобы разочароваться по-настоящему, «по-взрослому», нужно всего лишь

нафантазировать со всеми подробностями все то, о чем вы когда-либо мечтали и чего страстно желали. И все это не позднее следующего понедельника.

Ценности и критерии не являются равнозначными по своей сути, они представляют собой последовательность приоритетов. Эта последовательность (или **иерархия критериев и ценностей**) напрямую взаимосвязана со степенью значимости, которой мы наделяем различные события и переживания. Кто-то готов пожертвовать всем ради финансового успеха, а для кого-то «пустить пыль в глаза» важнее, чем все богатства мира. Естественно, что и стиль жизни у этих людей будет отличаться. Для того чтобы определить иерархию ценностей и критериев, лучше всего воспользоваться «исключением из правил»: поиском противоположных примеров:

1. Что вы могли бы сделать, но не делаете, и почему?

Например: «Я не буду смотреть неинтересный мне фильм».

Критерий: «Интерес».

2. Что могло бы заставить вас это сделать? (Противоположный пример).

Например: «Я стал бы смотреть не интересный мне фильм, если бы смотрел его с любимым человеком».

Критерий более высокого уровня: «Любовь».

Следующее упражнение поможет вам выявлять критерии более высокого уровня, которые оказываются важнее других.

1. Что может подтолкнуть вас попробовать нечто новое?

2. Что может остановить вас? (Пример, противоположный № 1.)

3. Что заставит вас вернуться к прерванному занятию? (Пример, противоположный № 2.)

4. Что может снова заставить вас прекратить заниматься этим? (Пример, противоположный № 3.)

Обратите внимание на порядок возникновения критериев: отвечая на первый вопрос, вы узнаете самый первый критерий в вашей иерархии. А ответ на последний вопрос выявит самый значимый для вас критерий. В вашей иерархии он будет стоять выше всех остальных. Выявляя иерархию критериев, вы узнаете, что будет мотивировать вас или вашего клиента больше всего.

Однако критерии не только обобщают значимые и важные для нас вещи. Чаще всего слова, обозначающие критерии, являются «спусковым крючком» для возбуждения физических и эмоциональных реакций. Такие критерии называют «высоко ценимыми критериями» («красные кнопки», или «ударные слова»). Высоко ценимые критерии — это способы различать, что хорошо, правильно, плохо, ужасно и т.д.; личные ярлыки каждого, которые возбуждают реакции (в особом контексте) и помогают выстраивать предшествующий опыт. Высоко ценимые критерии можно заметить посредством:

— **слов-маркеров**, указывающих, что важно, особенно, хорошо, правильно или подходяще;

— **ключевых фраз**, в которых слова говорят так, как будто говорящий в них *абсолютно уверен*. Они могут быть выражены как центральные верования, универсальные и категоричные, и таким образом, глухие к логике. Часто слова-маркеры сопровождаются сильной тональностью и «более эмоциональным» языком тела.

**Типичные вопросы по критериям** (задаются во время предварительной беседы, когда человек говорит о том, что он ценит):

— Чего вы хотите (в работе, доме, ситуации)?

— Что было бы идеальным (в работе, доме, ситуации)?

— Почему вы пользуетесь вашей нынешней системой отношений?

— Что вы имеете в вашей нынешней ситуации?

— Почему вы выбрали вашу нынешнюю работу, дом, в котором живете, и т.д.?

— Что важно для вас в \_\_\_\_\_ ?

— Как случилось, что вы выбрали ваши предшествующие работу, дом, образование и т.д.?

— Что для вас важно в вашем нынешнем поле деятельности, в том, чтобы обладать этим таким образом?

— Интересно, вы сказали, что \_\_\_\_\_ было значимым для вас. Не могли бы вы рассказать, почему вы расцениваете \_\_\_\_\_ столь высоко и значимо?

Повторяя слова- и фразы-маркеры в своих предложениях в унисон с точным стилем «маркирования» вашего собеседника, вы устанавливаете прекрасный раппорт. Для

этого используйте те же самые слова, запомните и повторите тональность. Если маркировано много слов, то вслушайтесь в последовательность важности и включите ее в вашу реплику.

### **Последовательность критериев**

*«Послушайте, я хочу такого надежного решения, которое действительно поможет мне избавиться от страха, стать более уверенным, чувствовать себя лучше, особенно, когда общаешься с важными людьми».*

*«Хорошо, послушайте, я хочу предложить вам надежную процедуру, которая действительно поможет вам избавиться от страха, стать более уверенным, чувствовать себя лучше, особенно, когда общаешься с важными людьми».*

### **Упражнение на определение иерархии критериев**

1. Спросите партнера: «Чего вы хотите в данной ситуации?», «Чего вы хотите дома, в семье, на работе?». Запишите ответы дословно.

2. Выявите критерии собеседника и вставьте их в свой ответ ему для развития и закрепления раппорта.

3. Выберите любые два критерия вашего партнера. Каждый из них поместите на своих ладонях, достаточно широко разведя руки при этом. Пусть ваш партнер выбирает между ними (своеобразные весы). Внимательно наблюдайте как за языком тела, так и за словами. Продолжайте, пока не выстроится полностью иерархия важности критериев. Например:

А. Предложите вашему партнеру работу, используя слова, противоположные его критериям. Наблюдайте за физиологией вашего партнера, когда он делает выбор.

Б. Предложите партнеру работу, используя как его слова-критерии, так и свои собственные (50/50). Отслеживайте физиологию партнера при его ответах.

В. Предложите партнеру работу, используя его слова-критерии дословно. Наблюдайте за физиологией.

Наблюдая за невербальными сообщениями вашего партнера (поза, жесты, мимика, тон голоса, язык тела, ключи доступа), когда он отвечает на ваши вопросы, вы практикуетесь в выявлении различий в его переживани-

ях. Таким образом вы развиваете свою сенсорную восприимчивость, и в дальнейшем вам не обязательно будет слышать вербальный (словесный) ответ вашего собеседника: его невербальные сообщения расскажут все сами.

### Убеждения

Ценности и критерии играют большую роль в нашей жизни, но они не единственные оказывают сильное влияние на наше поведение. В дополнение к ценностям и критериям нас мотивируют, формируют то, что мы делаем, устанавливают рамки восприятия и помогают осмыслить опыт наши убеждения. Гораздо сложнее научиться чему-либо, если вы не уверены, что у вас это получится. Но что же такое *убеждения*? Как они формируются и как мы их поддерживаем?

*Суждения и оценки, которые мы выносим и которые касаются нас самих, других людей и окружающего нас мира, — это и есть наши убеждения.* «Все существует благодаря Богу» и «Все существует благодаря законам природы» — эти утверждения отражают различные убеждения относительно причин происходящего вокруг нас. Высказывания типа «Без труда не выловить и рыбки из пруда» или «Вселенная расширяется» также являются убеждениями. Чаще всего под «убеждениями» понимают:

1. Причинно-следственные связи.
2. Значения.
3. Границы:
  - а) окружающего мира,
  - б) нашего поведения,
  - в) наших возможностей,
  - г) нашей идентификации.

Таким образом, *убеждения* — это:

- рамки, выстраиваемые вокруг нашего опыта;
- наши обобщения о причинах, значениях и границах;
- создание фильтров восприятия;
- мы можем совершать все, во что верим, и не больше;
- часто легче сместить стоящее за убеждением предположение, удерживающее его, чем изменить само убеждение.

Связывая наши переживания с системами ценностей или критериями, убеждения влияют на нашу интерпретацию нашего опыта и реальности. Следствием этого является то, что убеждения действуют на ином уровне, чем поведение и восприятие. В своей книге «Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП» Роберт Дилтс отмечает:

«С точки зрения неврологии, убеждения ассоциируются с такими структурами среднего мозга, как лимбическая система и гипоталамус. Лимбическая система связана с эмоциями и долговременной памятью. Она выполняет функцию интеграции информации, полученной из намного более сложной по строению коры головного мозга, а также регулирования вегетативной нервной системы, осуществляющей контроль над такими базовыми функциями организма, как сердцебиение, температура тела, расширение зрачка и др. Представляя собой продукты глубинных структур мозга, убеждения вызывают изменения в основных физиологических процессах организма и отвечают за многие из наших неосознанных реакций. Фактически, одним из источников нашего знания о том, что мы действительно верим во что-то, являются определенные физиологические реакции: «сердце стучит», «кровь кипит», «кожу покалывает». Ни одну из этих реакций мы не можем вызвать сознательно. Именно поэтому детектор лжи способен установить «правдивость» наших слов. Физиологические реакции человека, верящего в то, что он говорит, отличаются от реакции говорящего «просто так», в рамках определенного поведения (например, реакции актера, произносящего реплики своей роли), или реакций, свидетельствующих о несоответствии или обмане».

Было проведено множество исследований, направленных на изучение убеждений и их влияния. В одном из них группу детей (с одинаковым коэффициентом интеллектуальности) разделили на две подгруппы. Учителям было сказано, что у первой подгруппы детей коэффициент IQ выше, чем у второй. Ожидалось, что с первой подгруппой они будут работать лучше, чем со второй. Так оно и вышло: первая подгруппа достигла значительно более высоких результатов, чем вторая (как показали последующие тесты), хотя единственным различием между этими двумя подгруппами детей были убеждения учителей, которые и

отразились на способностях учеников. Другой вид самооправдывающихся пророчеств — это *эффект плацебо*, который хорошо известен в медицине. Пациент, убежденный, что ему дают эффективное лекарство, будет выздоравливать, даже если он будет принимать плацебо (нейтральное вещество без определенного медицинского воздействия). Исследования устойчиво показывают, что около 30% пациентов реагируют на эффект плацебо. Джозеф О'Коннор и Джон Сеймор приводят данные, что в одном исследовании врач сделал инъекцию дистиллированной воды ряду пациентов с кровоточащей язвой желудка, сказав им, что это удивительное лекарство и оно поможет им вылечиться. У 70% пациентов наступило резкое улучшение, и они показали замечательные результаты, которые сохранялись в течение года.

Ожидания порождаются нашими убеждениями и воздействуют на глубинные нервные процессы, поэтому они приводят к удивительным результатам в сфере физиологии. И этому есть множество примеров. Одна женщина усыновила грудного ребенка, но она настолько была убеждена, что матери должны кормить детей молоком, что у нее началась лактация. Совсем недавно в одной из газет был описан аналогичный случай, но только лактация началась у **ОТЦА!**

Роберт Дилтс рассказывает об исследовании, в котором было опрошено сто «победителей» рака. У этих людей удалось предотвратить возврат симптомов на протяжении более десяти лет. Как выяснилось, ни один метод лечения не был эффективнее других. Кто-то прошел курс химиотерапии, кто-то принимал лекарства, другие занимались духовным лечением или сконцентрировались на психологическом подходе, но были и такие, кто не делал вообще ничего. Единственное, что объединяло всех членов группы, — это вера в эффективность своего подхода.

Наши позитивные убеждения являются теми ключами, которые отпирают «запоры» и запускают наши способности. Убеждения создают результат и мотивируют нас на его достижение.

**Либо вы верите, что можете,  
либо вы ничего не можете...**

Являясь важной составляющей нашей личности, убеждения при всем при этом выражаются вполне простыми словами: «если я сделаю это, то произойдет то...», «я не могу...» или «я могу...». Однако проблема в том, что они превращаются в «я должен...», «мне следует...» или «я не должен...», а эти слова становятся непреодолимыми. Убеждения подобного типа ограничивают нас и программируют наш мозг на неудачу, препятствуя нам в обнаружении наших истинных способностей. Например, фразу «Я не могу петь» можно рассматривать как «Я могу не петь». В первом варианте мы ограничиваем себя как в настоящем, так и в будущем, а во втором мы описываем факт, который имеет силу только в настоящий момент.

Роберт Дилтс выделяет три типа ограничивающих убеждений, которые могут оказывать влияние на наше психическое и физическое здоровье:

1. **Безнадежность** — это убежденность в том, что цели невозможно достичь в принципе, независимо от наших возможностей: «Что бы я ни делал, все равно я хочу невозможного. Это не в моей власти. Я жертва».

2. **Беспомощность** — это убежденность в том, что цель в принципе достижима, но не вами и не сейчас: «Кто угодно кроме меня. Я могу достичь цели, но у меня нет времени (способностей, финансов и т.д.). Я слишком плох (немогущен, бездарен, неталантлив), чтобы добиться желаемого».

3. **Никчемность** — это убежденность, что ваши собственные качества помешают вам достичь цели, хотя она и достижима: «Я пустышка. Я недостойн... Я не заслуживаю... Я не такой, как все, я заслуживаю боли и страдания».

Довольно-таки часто ограничивающие убеждения создают тупиковые ситуации; человек в такой ситуации чувствует, что приложил все усилия, и ничего не получилось. Чтобы выйти из таких тупиков, необходимо определить ограничивающее убеждение, которое лежит в их основе. Один из способов обнаружить, на что вы действительно способны, — это притвориться, что вы можете это сделать. Действуя так, «как будто это является правдой», вы будете способны точно установить, что вы

действительно можете, а что нет. Пока вы верите в то, что что-то невозможно для вас, вы на самом деле никогда не обнаружите, является ли это действительно возможным для вас или нет.

### Упражнение 1

1. Выберите и запишите три убеждения, которые, по вашему мнению, ограничивают вас.

2. Представьте себе огромное злобное зеркало, в котором отражается ваша жизнь. Какой она будет через пять, десять, двадцать лет, если вы будете продолжать поступать так, словно эти убеждения действительно верны?

3. Отвлекитесь от этих мыслей (сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов), подумайте и запишите три новых убеждения, которые будут поддерживать вас и действительно способны изменить вашу жизнь к лучшему.

4. Теперь представьте большое доброе зеркало и вообразите себя поступающим так, как будто эти новые убеждения верны на самом деле. Как изменится ваша жизнь под влиянием этих убеждений через пять, десять, двадцать лет?

### Упражнение 2

1. Выберите ограничивающие убеждение, которое у вас есть и в которое вы действительно верите. Как бы оно выглядело, если бы было картинкой? Каким бы оно было, если бы это был звук? Как вы ощущаете это убеждение?

2. Откалибруйте визуальные, аудиальные и кинестетические субмодальности ограничивающего убеждения.

3. Подумайте об убеждении, которое вы действительно хотели бы иметь, которое мотивировало бы вас и помогло бы изменить вашу жизнь к лучшему.

4. Откалибруйте аудиальные, визуальные и кинестетические субмодальности позитивного убеждения.

5. Расположите позитивное убеждение на том месте, где находилось до этого ограничивающее убеждение. Замените субмодальности позитивного убеждения на субмодальности ограничивающего убеждения, а само ограничивающее убеждение сделайте маленьким, темным и отодвиньте далеко-далеко за горизонт.

6. Проверьте, как изменилось ваше отношение к новому позитивному убеждению? Верите ли вы по-прежнему в убеждение, которое вас ограничивало?

Лингвистическая структура убеждений бывает двух видов.

1) причина и следствие:

$X \rightarrow Y$ : «Из-за того, что я маленького роста, я не нравлюсь женщинам.»;

2) соответствие:

$X = Y$ : «Так как я боюсь машин, я не могу научиться водить автомобиль».

$X$  — утверждение, поддерживающее убеждение.

$Y$  же содержит в себе ценность (или антиценность).

### Модель мира



где  $BC$  — внутреннее состояние: эмоции, ощущения, чувства;  $НП$  — наружное проявление: язык тела, голос, мимика, жесты;  $ВР$  — внутренние реакции: последовательность мыслей и т.д.

Контекст очень важен и воздействует на различные составляющие нашего опыта.

### Упражнение: Изменение убеждений с помощью паттернов раскрытки

Выберите несколько различных убеждений и приведите их к виду:  $X=Y$ ,  $X \rightarrow Y$ . Например, ограничивающие убеждения:

Так как я боюсь машин, я не могу научиться водить автомобиль.

(Боязнь машин = не могу научиться водить автомобиль).

Из-за того, что я маленького роста, я не нравлюсь женщинам.

(Маленький рост  $\rightarrow$  не нравлюсь женщинам).

## Упражнения

### 1. Перекрестная разбивка (метафора)

*Задача: найти что-то, попадающее под это убеждение, но вызывающее другую реакцию.*

1. Вы боитесь, когда видите игрушечный автомобиль?
2. Скажите, а что в вас может понравиться женщине, если она не будет обращать внимания на ваш рост?

### 2. Контрпример

*Задача: найти исключение из правила.*

1. Случалось ли так, что вы ехали в машине и не боялись?
2. Знаете ли вы кого-то, кто был бы маленького роста, а женщины от него просто были без ума? (Жванецкий, Карцев, Брюс Ли)

### 3. Модель мира

*Задача: используя «силу личности», предложить другой вариант убеждения.*

1. В моей модели мира такие сильные реакции, как страх, — это способ, каким мое тело говорит мне о существующей, нуждающейся в проработке проблеме, которая удерживает меня от волнующих переживаний.
2. В моей модели мира маленький рост говорит о недюжинных способностях ума.

### 4. Иерархия критериев

*Задача. найти некий связанный более важный критерий (не обязательно корректно связанный) и спросить, что важнее.*

1. Не считаете ли вы, что работать с личными трудностями более важно, чем позволить этим трудностям ограничивать вас?
2. Не считаете ли вы, что более важно сфокусироваться на том, чтобы найти женщину, которая вас любит, чем поддаться депрессии?

## 5. Последствия

*Задача: продемонстрировать человеку возможные страшные последствия (мотивация ОТ).*

1. То, что вы никогда не научитесь водить машину, могло бы привести ко многим паническим опытам в будущем.
2. Мне кажется, что если вы и дальше будете думать только о своем росте, то никогда не найдете женщину, которая вас любит.

## 6. Стратегия реальности

*Задача: выяснить конкретные чувства, действия, события.*

1. Что вы конкретно чувствуете, когда боитесь?
2. Что именно, связанное с вашим ростом, заставляет вас думать, что вы не нравитесь женщинам?

## 7. Перевернутые пресуппозиции (Коннирэ Андреас)

**ФОРМА:** Каким образом X, теперь, когда я думаю об этом, действительно означает, вызывает противоположное Y?

1. Каким образом то, что вы никогда не научитесь водить машину, даст вам причину бояться машин?  
Каким образом то, что вы научились бы водить автомобиль, когда вы думаете об этом теперь, действительно не заставляет вас бояться машин?
2. Каким образом ваш маленький рост, теперь, когда вы думаете об этом, действительно поможет вам найти множество женщин, которые будут от вас без ума? В конце концов, то, что вы маленького роста, будет основанием для того, что вы утром встанете с постели.

## 8. Примените к себе

1. Хорошо, то, что вы никогда не научитесь водить машину, даст вам возможность бояться машин.
2. Быть может, этими мыслями вы сами отталкиваете от себя женщин?

### **9. Переопределение**

1. Мне кажется, что страх — подходящая реакция на ситуации, когда вы оказываетесь за рулем, не научившись предварительно нужным навыкам.

2. Мне кажется, что ваши мысли о маленьком росте — это, скорее, послание-сигнал о чем-то, над чем надо поработать, нежели нечто, препятствующее вам обратить внимание на женщин, которым вы нравитесь.

### **10. Другой результат**

1. Действительным результатом здесь, может быть, является не то, что вам нужно научиться водить машину. Это может быть то, что вам нужно научиться обращаться с собственным бесполезным страхом.

2. Реальной проблемой здесь является не то, что вы небольшого роста, а то, как вы собираетесь найти женщину, которая вас любит?

### **11. Позитивное намерение**

1. Намерение вашего страха — не препятствовать вашему обучению, а защищать вас во время этого обучения.

2. Мне представляется, что намерение этой вашей части, которая страдает от того, что вы невысокого роста, — это не удерживать вас от общения с женщинами, а заметить, что что-то не так, и дать вам возможность поработать над решением проблемы.

### **12. Укрупнение**

1. Вы верите, что все, кто боится машин, никогда не обучатся вождению?

2. Не могу поверить в то, что вы действительно верите, что женщины не любят мужчин маленького роста?

### **13. Разукрупнение**

1. Боялись бы вы, стоя в большом магазине игрушек, где вокруг вас было бы множество игрушечных машин?

2. Можете подумать о людях с таким же ростом, как у вас, но которые сами знакомятся с женщинами?

#### 14. Мета-фрейд

1. Может быть, вы используете страх как предлог не учиться вождению?

2. Может ли так быть, что, фокусируясь на своем росте, вы закрываете глаза на другие удерживающие вас от знакомства с женщинами причины?

#### 15. Выделите ценности и критерии

1. Что настолько *важное* для вас в ваших действиях не так, что вы считаете, что не можете научиться водить машину?

2. Чего *важного* вам не хватает, что вы считаете, что женщинам вы не нравитесь?

#### 16. Позитивный результат

1. Это чувство помогло бы вам более ответственно относиться к вашему обучению.

2. Это чувство заставило бы вас взять себя в руки и самому познакомиться с интересующей вас женщиной.

#### 17. Определение дальнейшего результата

1. А что хорошего вы можете извлечь из того, что вы пока не можете научиться водить машину?

2. Можете ли вы извлечь что-то полезное из того, как вы сейчас общаетесь с женщинами?

#### 18. Деление вниз

1. Что конкретно у вас не получается в обучении вождению?

2. Что конкретно мешает вам понять, что, несмотря на ваш рост, женщины вас любят?

#### 19. Деление вверх

1. А как дела вообще?

#### 20. Временная рамка

1. То, что вы сейчас так думаете, — это временное явление, это пройдет.

#### 21. Обобщение

1. Может быть, вы просто чувствуете себя плохо, а ваши мысли здесь ни при чем?

## Модель S.C.O.R.E. (Разработана Дилтсом и Эпштейном)

Модель С.П.Р.Р.Э., или S.C.O.R.E. (*симптомы, причины, результат, ресурсы, эффекты*) помогает определить первичные компоненты, которые необходимы, чтобы эффективно организовать сбор информации о любой цели или необходимом изменении. Эти элементы представляют из себя минимальное количество информации, которую нужно собрать, чтобы добиться изменений.

- **Симптомы** — наиболее заметные и осознаваемые аспекты предъявляемой проблемы или имеющегося (настоящего) состояния (*калибровка настоящего состояния*).

- **Причины** — более глубоко лежащие элементы, которые ответственны за формирование и обретение этих симптомов (отношение к прошлому опыту, проблема/решение, ценности и убеждения).

- **Результат** — цель или желаемое состояние взамен прежних симптомов.

- **Ресурсы** — более глубоко лежащие элементы, которые несут ответственность за создание, формирование и достижение целей, например: любовь, любопытство, уверенность превосходства и т.д., а также наши позитивные ценности и убеждения. Техники НЛП и эриксоновского гипноза — это структуры для использования (*утилизации*) конкретных ресурсов.

- **Эффекты** — под эффектами понимаются результаты или отклики на достижение конкретного результата. Положительные эффекты часто являются причиной или мотивацией того, что люди хотят, чтобы результат начинался с эффекта.

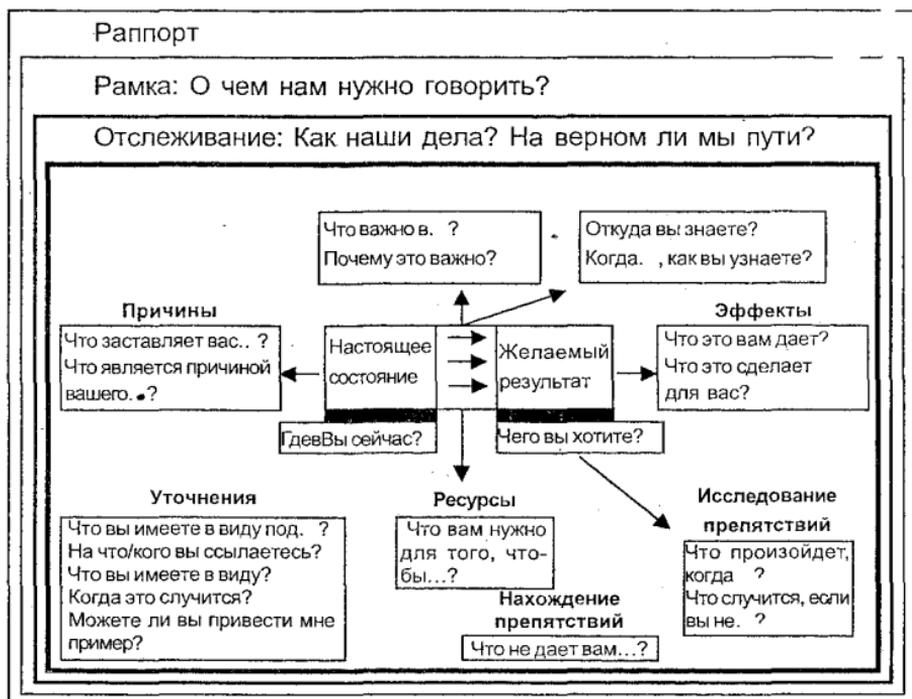
Наши *жизненные проявления* — это специфические характеристики или черты, которые связаны с каждым из вышеприведенных элементов. В эриксоновском гипнозе и НЛП такими жизненными самопроявлениями являются: ключи доступа; положение тела, поза, жесты, мимика; предикаты; паттерны движения глаз; паттерны мета-модели, критические субмодальности; критерии и убеждения.

*Поведенческая демонстрация* — это доступные для наблюдения примеры этих жизненных проявлений в по-

ведении. Поведенческая демонстрация должна быть выполнена для каждого элемента С.П.Р.Э. По своей сути, поведенческая демонстрация необходима для калибровки различных состояний клиента.

Причины	Симптомы	Техники	Результат	Эффекты
Проблемное состояние, жизненные проявления, поведенческая демонстрация	Имеющиеся симптомы, жизненные проявления, поведенческая демонстрация	Ресурсы, жизненные проявления, поведенческая демонстрация	Желаемое состояние, жизненные проявления, поведенческая демонстрация	Результат/отклик жизненные проявления поведенческая демонстрация
Уровень изменения	Уровень изменения	Уровень изменения структуры для приложения ресурсов	Уровень изменения	Уровень изменения

### Сбор информации — спецификация желаемого результата — ключевые вопросы



## ГОЛОС КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ГИПНОТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Известный антрополог Грегори Бейтсон, когда прочел книгу Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера «Структура магии», посоветовал им познакомиться с «Аризонским кудесником» — доктором Милтоном Эриксоном. Когда Ричард Бэндлер позвонил, чтобы договориться о встрече, трубку снял сам доктор Эриксон, и хотя Бэндлер и Гриндер звонили по поручению Грегори Бейтсона, Эриксон отказал им, сославшись на то, что у него нет времени. Бэндлер, разговаривавший с Эриксоном по телефону, ответил: «Некоторые, *доктор Эриксон*, знают, как *найти время*». Бэндлер выделил голосом «доктор Эриксон» и «найти время». «Прошу приходить в *любое время*», — ответил Эриксон, также с акцентом на последних словах. И Бэндлер, и Эриксон, разговаривая по телефону, оформили отдельное предложение внутри развернутого предложения, что создало эффект гипнотической команды (такие команды стали называть «*встроенными командами*» и «*аналоговым маркированием*»). Результатом встречи Бэндлера и Гриндера с Милтоном Эриксоном стала новая книга Бэндлера и Гриндера — «Гипнотические шаблоны Милтона Эриксона. Том 1 и 2». Гипнотические шаблоны Милтона Эриксона можно условно разделить на:

1) лингвистические; к ним относятся «встроенные команды»;

2) невербальные сообщения; к ним относится «аналоговое маркирование». В свою очередь, невербальные сообщения могут передаваться языком тела (мимика, жесты и т.д.) и голосом (тон, интонация, высота и т.п.)

Лингвистические паттерны будут рассмотрены в разделе «Милтон-модель», а сейчас мы бы хотели поговорить о **голосе**. Голос — это то место, где встречаются сознательное (речь) и бессознательное (характеристики голоса). Вы уже знаете, что для слушателя часто бывает важным не столько то, *что* мы говорим, а то, *как* мы говорим. Характеристики голоса отражают наши чувства, эмоции, они придают речи своеобразную окраску и делают ее более информативной по сравнению с пресной,

монотонной речью. Умение владеть своим голосом жизненно важно и необходимо для коммуникатора и гипнотизера. Общаясь, люди постоянно выделяют голосом какие-то части произносимого ими текста, правда, такие «выделения», как правило, неосознанны. Владея голосом, вы можете выделять различные части предложения, создавая внутри него новое сообщение, или иметь один голос для беседы, а другой, «трансвый», — для сообщений, адресуемых правому полушарию.

Когда человек дышит, диафрагма сокращается, втягивая воздух в легкие. Сокращение мышц живота создает давление в брюшной полости, которое воздействует на диафрагму и легкие, вытесняя воздух наружу. Проходя через гортань, струя воздуха оказывает давление на вибраторы, голосовые связки, которые, начав вибрировать, порождают голос. Обогащение и расширение звука происходит в гортани и носоглотке (так называемые *резонирующие камеры*). Язык, зубы, мягкое небо, губы (*артикуляторы*) образуют отдельные звуки, а изменения в форме и объеме полости рта придают отчетливость каждому звуку. Таким образом из звуков и возникают слова.

*Основные голосовые характеристики* — звучность, темп, высота (интонация), тембр, артикуляция.

## Звучность

*Звучность* — сила и громкость голоса. Повышая или понижая громкость голоса, вы расставляете ударения на отдельных словах. Сильный и звучный голос говорит об уверенности в себе. Следующие упражнения помогут вам развить сильный и звучный голос.

### Упражнение 1

Сделайте глубокий вдох и, медленно и равномерно выдыхая, начните плавно тянуть «а-а-а», «о-о-о» или «у-у-у» (любую гласную) на приемлемой для вас высоте. Для начала попробуйте выдыхать в течение десяти секунд. Когда у вас получится легко «петь» гласные, начните прислушиваться к звучанию вашего голоса, следите, чтобы оно было устойчивым до конца. По возможности старайтесь выполнять упражнение по пять минут два — три раза в день. Увеличьте время до двадцати — трид-

цати секунд, старайтесь, по возможности, не напрягать гортани, а в конце выдоха у вас должен оставаться достаточный запас воздуха.

### Упражнение 2

Как и в предыдущем упражнении, вам нужно «пропеть» гласные. Только теперь вам необходимо менять звучание. Постепенно увеличивайте силу звука от шепота до «очень громко», а затем начните снижать ее до полной тишины. Ваша цель — добиться устойчивого и послушного звучания голоса. Время на упражнение такое же, как и в упражнении № 1.

### Упражнение 3

Ваша задача:

- читать вслух отрывки из художественных произведений;

- следить за дыханием: произносите ли вы фразы до конца? Хватает ли вам на это запаса воздуха?

Читайте вслух, пока не добьетесь хорошего напора воздуха при произнесении наиболее выразительных слов.

### Упражнение 4

Прочистив горло, пропойте гласные (не забудьте сделать глубокий вдох, чтобы вам хватило воздуха и звук получился чистый): «А-а-а-а», «О-о-о» и т.д. У вас получится — это действительно просто.

Когда вы выдохните, положите два пальца на крылья своего носа, и просто скажите: *«Это мой нос!»*. Потом дотроньтесь пальцами до губ и произнесите: *«Это мои губы!»*. Теперь опустите пальцы на горло и скажите: *«Это мое горло!»*. Далее, укажите на грудь и скажите: *«Это моя грудь!»*. И, наконец, самое главное, дотронувшись до солнечного сплетения, скажите: *«Если я буду разговаривать отсюда, то стану хорошим коммуникатором, отличным гипнотизером, увеличу свои доходы в четыре раза и смогу достичь любой поставленной цели!!!»*

## Темп

Под *темпом* понимают:

- быстроту речи,
- длительность звучания слов,
- длительность и количество пауз.

Когда человек говорит слишком быстро и торопливо принято считать, что он внутренне напряжен и нервозен. Кроме того, быстрая речь может вызывать дискомфорт у слушающего. Любому слушателю необходимо время, чтобы понять, что вы ему говорите, за исключением тех случаев, когда вы преследуете другие цели. Если же ваша речь, наоборот, слишком медленная и вялая, то вы можете потерять внимание вашего собеседника.

### Упражнение 5

Ведя беседу на нейтральную тему, подстройте темп своей речи под темп речи вашего собеседника. Выберите идею или сообщение, которое вы хотели бы ему передать, а затем выделяйте некоторые участки своей речи, произнося их более медленно и несколько растягивая отдельные слова:

...И пока мы тут сидим, кто-то *отдыхает* на Багамах и *расслабляется*. Мы обсуждаем наши проблемы, как бы *погружаясь с головой* в их решение, а они *наслаждаются приятным погружением* в море. Они загорают на солнце, их *дыхание замедляется*..., тело *расслабляется* и как бы *растворяется*..., *исчезает*...

Одной из структурных составляющих темпа являются *паузы*. Умелое использование пауз делает их важным инструментом речи. Паузы определяют ритм и темп речи. Расставляя паузы в предложении, вы фокусируете внимание собеседника на тех частях фразы, которые вы обособили паузами. Сравните: «Вы можете расслабиться, читая эти строки» и «Вы можете... расслабиться... читая эти строки». Длительность пауз также имеет большое значение: на слишком короткие паузы люди не обращают внимания так, словно их и нет, а над слишком длинными начинают задумываться. Короткие паузы эффективны в самом начале беседы — они как бы сообщают подсознанию, что на выделенное паузами слово (или сло-

восочетание) стоит обратить внимание. Длинные паузы эффективны, когда вы установили раппорт, доверие и завладели вниманием собеседника; задумываясь над обособленной паузами частью предложения, человек наполняет его своим содержанием, переводит внимание на свои переживания и погружается в транс.

Подстраивая темп своей речи к ритму дыхания вашего собеседника, вы также используете паузы. Осторожно меняя длительность пауз, вы начинаете вести своего партнера, постепенно навязывая ему свой ритм. Паузы, как и все основные характеристики голоса, определяют контекст вашего сообщения. Поэкспериментируйте с расстановкой пауз в процессе обычного общения. Выберите идею, которую вы хотели бы передать своему собеседнику, и с помощью пауз выделяйте слова и словосочетания, которые, по вашему мнению, отражают эту идею.

## Высота

Наверное, вы обращали внимание на то, что одни и те же люди в возбужденном состоянии говорят более высоким голосом, чем в спокойном. *Высоту* (интонацию) голоса также можно использовать для маркирования и выделения ваших сообщений. Более того, было обнаружено, что правое полушарие отдает предпочтение сообщениям в низкой тональности, а левое — сообщениям в более высокой. Таким образом, варьируя высоту вашего голоса, вы можете создавать внутри одного предложения отдельные сообщения для сознания и бессознательного.

Значение одного и того же слова меняется в зависимости от того, произнесено слово в высокой тональности или в низкой. Например, слова произнесенные в низкой тональности, воспринимаются слушателем как утверждения. А слова, произнесенные в высокой, — как вопрос или восклицание.

### Упражнение 6

Выбрав несколько слов и простых предложений («Да», «Нет», «Здравствуйте», «Сегодня хорошая погода» и т.д.), сообщите их вашему партнеру, используя высокую, среднюю или низкую интонацию голоса. Поэкспериментируйте с переходами из высокой тональности в низкую и на-

оборот. Обсудите с партнером, какие сообщения от вас он получил. Согласуется ли то, что он воспринял, с тем, что вы хотели ему передать. Декламируйте вслух отрывки патетической, высокопарной речи, произносите слова с избытком выразительности, обращаясь как бы к воображаемой аудитории. Упражняйтесь в произнесении одинаковых фраз с различной интонацией придавая им разный смысл. Научитесь при помощи интонации передавать различные эмоциональные состояния (любопытства, заинтересованности, равнодушия, умиротворенности, гнева, отвращения, тревоги). Если у вас нет партнера, то для самоконтроля можно использовать магнитофон.

В классическом и экспериментальном гипнозе считалось, что гипнотизер должен говорить монотонным голосом. Таким образом предполагалось, что человек утомляется (слушая монотонную речь) и впадает в транс, а это не всегда принесет вам успех. Один из любимых приемов Эриксона состоял в том, что он рассказывал монотонным голосом длинную и скучную историю. Слушателя охватывала скука (как и студента на скучной и неинтересной лекции), он фокусировал свое внимание на собственных переживаниях, которые Эриксон и использовал для наведения трансa. Монотонная речь Эриксона навевала скуку, а не вводила человека в транс, для наведения трансa Эриксон использовал внутренние переживания других людей. Таким образом, гипноз можно представить как искусство построения ярких и эмоциональных образов, а для достижения этого можно умело использовать интонационную окраску речи.

### **Упражнение 7**

Напевая гамму или любимую песню определите среднюю высоту своего голоса. Затем поиграйте с голосом, то поднимая, то опуская голос на несколько тонов. Для удобства можно записывать звучание своего голоса на магнитофон. Если у вас слишком высокий голос — это может раздражать собеседника, а слишком низкий голос не годится для всех контекстов. Чаще читайте вслух, стараясь расслабить мышцы гортани, — так вы сможете выработать более низкий голос. Тренируйтесь, пока использование его не станет для вас привычным делом.

Хотя тембр и является важным элементом голоса в передаче эмоционального состояния, к сожалению, изменить тембр без хирургической операции вряд ли возможно. Однако можно улучшить тембр голоса, если стараться избегать и бороться с такими недостатками окраски голоса, как одышка, резкость, хрипота, гнусавость и гортанность.

Делая свое дыхание более глубоким так, чтобы вам хватало запаса воздуха до конца произносимой фразы, можно успешно бороться с одышкой. Хрипоту и резкий голос устраняют масляные ингаляции и покой для горла. Этого можно добиться, ослабив напряжение мускулатуры глотки и шеи. При гнусавом и гортанном звучании следует поднять общую высоту звучания. Необходимо развивать подвижность нижней челюсти.

Еще один совет: варьируйте тембр в зависимости от того, о чем идет речь (о тяжелом или легком, твердом или мягком, медленном или быстром, светлом или темном и т.д.). Это же относится к обозначению различных внутренних состояний: радость, веселье, грусть, смех, горе и т.д. Такую же тактику можно использовать для моральных оценок: хороший — плохой, любовь — ненависть, доброта — жестокость.

### Артикуляция и произношение (орфоэпия)

**Орфоэпия** — это правильное и отчетливое произношение слов и предложений. Неправильное, неряшливое произношение вызовет неряшливые реакции у людей, с которыми вы общаетесь. При работе с интеллигентной аудиторией это может вызвать недоверие к вам как специалисту, а также сопротивление. Наилучший способ исправить артикуляцию и произношение — это курсы сценической речи. Если же у вас нет такой возможности, то помочь может изучение словарей. Следует постоянно пополнять свой словарный запас, знать точное значение слов, которые вы используете, и отчетливо их произносить.

Знание фольклора, идиоматических оборотов, культурной среды, в которой вы работаете, и анекдотов поможет вам не только установить хороший раппорт, но и расширить ваш арсенал.

Следующие упражнения помогут вам выработать «особый гипнотический голос», который «вызовет» у вашего собеседника желание выполнить то, о чем вы его просите. Все мы выполняем просьбы, пожелания или приказы (приказы начальства и командира в армии) других людей: «Предъявите документы!» — так обращается к нам милиция; «Ваш билетик!» — требование контролера в общественном транспорте и т.д. Иногда нам самим приходится отдавать приказы и распоряжения: в одних случаях они выполняются быстро и неукоснительно; в других — с неохотой и оговорками, а в третьих — или не выполняются вовсе или выполнение откладывается до «32-го декабря». Приведенные ниже упражнения помогут вам понять и откалибровать эти отличия. Помните, что «гипнотический голос» — палка о двух концах: у вас может сложиться иллюзия, что вы в состоянии управлять другими людьми, а это сразу же сократит количество людей, которых вы можете загипнотизировать, и ослабит ваше воздействие как гипнотизера. Во-первых, не всем людям нравится подчиняться, а во-вторых, вы можете вызвать недоверие к своей персоне. Данный навык может помочь в отдельных случаях для быстрого наведения транса (но только для этого); для глобальных, стратегических изменений он не пригоден. Главная цель этих упражнений — увеличить ваш репертуар коммуникативных умений.

### Упражнение 8

В нем участвуют «клиент», «гипнотизер» и «режиссер». «Клиент» и «гипнотизер» садятся друг против друга, между ними стоит стул или стол, на который кладется любой предмет: книга, перчатки или приличная сумма денег. «Гипнотизер», обращаясь к «клиенту» (используя различные интонации, тембр, звучание своего голоса), говорит: «Дай мне, пожалуйста, книгу, деньги и т.д. (то, что лежит на столе или стуле)». Задача «гипнотизера» — откалибровать свое состояние, при котором у «клиента» возникает желание выполнить просьбу. «Клиент», отслеживая свои реакции, каждый раз сообщает при появлении такого желания «гипнотизеру» и «режиссеру». Задача «режиссера» — отслеживать бессознательные реакции «клиента» и при появлении намеков на выполне-

ние команды сообщать об этом «гипнотизеру», а также комментировать невербальные проявления (голос, поза, жесты и т.д.) «гипнотизера» и поправлять его. «Гипнотизер» должен использовать разнообразное количество интонаций в одном предложении (от просьбы и убеждения до строгих команд и угроз). Выполнению упражнения может помочь следующее:

1. Уверенность «гипнотизера» в том, что команда будет выполнена. Для этого «гипнотизер» может представить:

- что команда исходит не от него, а от человека, чьи авторитет и власть безграничны;

- на месте «клиента» своего подчиненного или человека, находящегося значительно ниже по служебной лестнице, и т.п.

2. «Гипнотизер» должен наблюдать за всем происходящим и собой самим как бы со стороны. Можно вспомнить людей, стоящих у власти: они говорят о себе в третьем лице.

3. Визуализация того, как «клиент» выполняет команду.

Когда «гипнотизер» откалибрует свое состояние, при котором «клиент» стремится выполнить его указание, можно ввести отвлекающий «гипнотизера» фактор: «режиссер» может начать его смешить, отвлекать пустой болтовней или включить телевизор. По окончании упражнения — обсуждение.

### Упражнение 9

Откалибровав «гипнотический голос», «гипнотизер» представляет себе, что напротив него находится воображаемый «клиент», которому он вслух отдает разнообразные команды, применяя «гипнотический голос». Можно смотреть на пустой стул, пятно на стене или проем двери, главное для «гипнотизера» — прочувствовать место «приложения» «гипнотического голоса». Одновременно можно тренировать и «гипнотический взгляд» — левый глаз «гипнотизера» смотрит в левый глаз «клиента», но как бы сквозь него, а правым глазом «гипнотизер» смотрит в правый глаз «клиенту», но как бы перед ним. Наше боковое зрение хорошо реагирует на движение, поэтому

цель такого взгляда — не воздействие на клиента, а возможность собрать от него как можно больше невербальной информации. Овладев «гипнотическим взглядом», сравните, сколько невербальных проявлений вы сможете заметить у собеседника, когда просто рассматриваете его или когда смотрите на него, расфокусировав зрение.

### Упражнение 10

В этом упражнении «гипнотизер» сначала подстраивается к «клиенту», а затем отдает простые, прямые команды: «Встаньте!», «Сядьте на стул», «Откройте — закройте окно» и т.д. Цель упражнения — добиться выполнения «клиентом» команд гипнотизера. Задачи для «режиссера» и «клиента» те же, что и в упражнении № 7. Помните, что ваши команды не должны унижать или принижать достоинство человека, к которому вы обращаетесь.

Проделав эти упражнения, вы приобретете навыки, которые увеличат возможности применения вашего голоса. «Гипнотический взгляд» позволит вам собирать больше информации о собеседнике, особенно, когда их несколько. «Гипнотический голос» фактически является основным навыком классического гипноза, а в сочетании с приведенными ниже гипнотическими техниками дает неплохой результат (правда, не на всех и не всегда). Милтон Эриксон владел многими формами гипноза, в том числе и классическим гипнозом. Однажды он отобрал пистолет у грабителя, который хотел его ограбить. Когда Эриксон удалился, бандит вышел из транса и не мог понять, что с ним произошло, однако через несколько дней он сам пришел к Эриксону на терапию. «Гипнотический голос» — хорошая техника классического гипноза, но не расстраивайтесь, если она будет действовать не на всех: все люди разные, и для каждого нужен свой собственный подход. Помните, что если у вас что-либо не получается, начните делать что-нибудь другое!

## МЕТА-МОДЕЛЬ, ИЛИ УМЕНИЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ И СОБИРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ

В 1975 г. вышла в свет книга Джона Гриндера и Ричарда Бэндлера «Структура магии». Это была первая книга нового направления в психологии — нейролингвистического программирования, или НЛП. Но история НЛП началась не с этой книги, а гораздо раньше...

В начале 1970-х Джон Гриндер был ассистентом профессора лингвистики в университете Калифорнии Санта-Крузе (и на момент знакомства с Ричардом Бэндлером уже написал несколько работ по трансформационной грамматике), а Ричард Бэндлер — студентом математического факультета в том же университете. Сначала Бэндлер большую часть времени уделял изучению информатики, но, вдохновленный беседами с другом семьи, он решил изучать психологию. Заинтересовавшись современными, новаторскими терапевтическими школами, он перешел на факультет психологии и стал в качестве ассистента помогать вести семинары известному специалисту в области семейной терапии Вирджинии Сатир. Он раздавал задания участникам семинара, включал музыку, и по мере возможности, обращал внимание на то, что делала Вирджиния Сатир.

Будучи математиком, Бэндлер заметил в действиях Вирджинии некоторую структуру, но никак не мог распознать ее, и тогда он обратился за помощью к лингвисту — Джону Гриндеру. Джон Гриндер также увлекался психологией, и одной из его задач было обнаружение скрытой грамматики мышления и действия. Обнаружив общие интересы, Бэндлер и Гриндер решили объединить свои знания в области лингвистики и информатики с искусством копирования невербальных поведенческих единиц с целью развить новый «язык изменений». Объединив свои усилия, Джон и Ричард обнаружили в поведении Вирджинии Сатир определенные лингвистические паттерны, которыми она успешно пользовалась.

Несмотря на то, что Вирджиния Сатир и Фриц Перплз принадлежали к разным психотерапевтическим школам и использовали разные подходы к терапии, Бэндлер и Гриндер обнаружили, что они оба (Вирджиния Сатир и

Фриц Перплз) применяют одни и те же лингвистические шаблоны. Умение Бэндлера строить математические модели и знания Гриндером работ Наома Хомского в области трансформационной грамматики помогли им вычлени эти шаблоны, а затем и смоделировать методы этих двух великих терапевтов. Результатом их совместной деятельности и явилась «Структура магии».

Лингвисты-трансформационисты создали модель, описывающую поведение, подчиняющееся правилам устойчивой интуиции, имеющее отношение к предложениям. Их формальная модель в каждом случае позволяет ответить на вопрос, является ли конкретная группа слов предложением, или не является им. В трансформационной модели представлены и другие разновидности языковых интуиций. Так как эта модель является описанием поведения людей, подчиняющегося правилам, определение того, соответствует ли данное слово действительному положению дел, или нет, осуществляется сверкой с интуицией людей, для которых данный язык является родным, то есть с интуициями, характерными для любого прирожденного носителя данного языка.

*Д. Гриндер и Р. Бэндлер, «Структура магии»*

Таким образом, Бэндлер и Гриндер пришли к утверждению, что язык выступает в качестве репрезентации нашего опыта, а для того чтобы он мог справляться со своей функцией репрезентации, язык должен обладать набором выражений, представляющих опыт людей. Опираясь на работы лингвистов-трансформационистов и допустив, что правила построения выражений можно рассматривать независимо от содержания самих выражений, Бэндлер и Гриндер создали мета-модель языка, которая позволяет:

1. Собирать информацию.
2. Выяснять точные значения.
3. Идентифицировать ограничения.
4. Обнаруживать новые возможности.

Все базовые предположения эриксоновского гипноза и НЛП вытекают из сущности мета-модели: наш опыт является базой для построения различных моделей этого мира, а с помощью слов (языка) мы репрезентируем

эти модели вовне. Таким образом, язык проникает на глубинные уровни нашей неврологии и, следовательно, мы не можем точно знать, что означают слова другого человека. Например, вам заявляют: «Меня укусила собака». Услышав это предложение, какую именно собаку вы себе представили? Добермана? Овчарку? Бультерьера? Или дворняжку? Но ведь собака, которую вы себе представили, и собака, которая укусила человека, — это не одно и то же. Из этого предложения вы не узнали, ни что это за собака, ни как конкретно она кусалась. Чтобы получить об этом информацию, вы наверняка спросите: «Какая это была собака?» и «Как конкретно и куда она вас укусила?». Эти уточняющие вопросы помогают вам собрать информацию о том, что имел в виду говоривший, и выяснить значение его слов. А это уже применение мета-вопросов. Мы уже говорили, что НЛП и эриксоновский гипноз не родились на пустом месте — это собранный воедино опыт многих людей. Мы все являемся гипнотизерами и коммуникаторами, а эриксоновский гипноз и НЛП помогают рафинировать наши знания и умения в области общения и использовать их более эффективно, чем прежде.

Наши мысли, которые мы высказываем вслух или пишем словами, лингвисты называют «*поверхностной структурой*». Поверхностная структура проистекает из *глубинной структуры*, которая содержит полную информацию о том или ином нашем опыте. Представьте, что вы посмотрели захватывающий фильм и решили пересказать его своему другу. Те слова и предложения, которые вы используете для своего рассказа, и будут поверхностной структурой, а сам фильм — структурой глубинной. Вы никогда не сможете пересказать фильм полностью, дословно, и ваш товарищ сможет уловить только смысл, идею фильма. Чтобы понять, о чем идет речь, ему придется посмотреть фильм самому: лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. Таким образом, поверхностная структура передает только смысл глубинной структуры, а глубинная структура, содержащая полную информацию о нашем опыте, никогда не будет представлена в сознании.

Прежде чем информация из глубинной структуры достигнет сознания и станет поверхностной структурой, с ней произойдет ряд трансформационных процессов:

а) *Обобщение* — объединение информации согласно внутренним критериям и признакам. Наше сознание способно воспринять от 5 до 9 единиц информации, поэтому воспринимаемую информацию мы группируем и классифицируем. Конкретно это может выглядеть так: мама, сестра, бабушка — женщины: мама, сестра, бабушка — носят юбки. Вывод: все женщины носят юбки, или: тот, кто носит юбку, — женщина.

б) *Опущение информации*: большая часть поступающей в сознание информации будет опущена. В примере «Я боюсь собак» опущено множество информации; а именно: всегда ли человек боится собак, каких конкретно собак и как конкретно он боится.

в) *Искажение информации* — это процесс, позволяющий нам определенным образом смещать восприятие чувственных данных. При искажении информации происходит превращение непрерывного процесса в событие (глагол превращается в существительное — *любить* и *люблю* переходят в *любовь*), устанавливаются причинно-следственные связи (X, но Y): *Я бы изменился, но от меня зависит множество людей.*

Таким образом, независимо от того, осознаем мы это или нет, мы постоянно создаем модели (карты, модели мира). Создание моделей происходит посредством трех универсальных процессов моделирования: *обобщения* (генерализации), *опущения* и *искажения*. Эти процессы не являются плохими или хорошими — они просто существуют. Они позволяют нам выжить, учиться, понимать и т.д., но они же могут и ограничивать нашу способность к гибкости наших реакций, если мы ошибочно принимаем нашу субъективную реальность (карту) за реальность объективную (территорию).

В этой связи мета-модель представляет из себя серию вопросов, цель которых — разгадать обобщения, искажения и опущения. По существу, мета-модель служит интерфейсом между языком и опытом; это набор лингвистических средств для сбора информации, направленных

Название	Задача	Способы	Примеры
<b>Сбор информации</b>			
Неконкретные существительные и местоимения	Восстановить исчезнувшую информацию	Задача вопроса: <b>Кто/ что/ какой конкретно?</b>	– Мужчины бесчувственны. – <i>Какие конкретно мужчины?</i> – Они меня не любят. – <i>Кто именно вас не любит?</i>
Неконкретные глаголы	Определить комплексную эквивалентность	Выявить конкретный набор действий, подразумеваемых говорящим. <b>Как именно?</b>	– Она одобрила меня. – <i>Как именно она вас одобрила?</i> – Они игнорируют меня. – <i>Как именно они это делают?</i>
Номинализации	Превратить событие в процесс	Использовать в качестве сказуемого. <b>Где, когда и с кем вы хотите этого?</b>	– Я не получаю никакого признания. – <i>Как бы вы хотели, чтобы вас признавали?</i> – В моей жизни нет счастья. – <i>Где и с кем вы хотите быть счастливы?</i>
<b>Ограничения и расширение границ</b>			
Универсальные количественные	Все Никогда Каждый Всегда Никто Всякий	1. Преувеличение. 2. Усиление интонацией. 3. Исключение из правил.	– Я ничего не делаю правильно. – <i>Вы абсолютно никогда ничего не делаете правильно?</i> – Ты всегда мне лжешь! – <i>Я всегда тебе лгу?</i> – Я никогда не получаю то, чего я хочу.. – <i>Когда-нибудь вы получили то, что хотели?</i>
Модальные операторы возможности и необходимости	Не могу Невозможно Необходимо следует Должен Обязан	Пересечение границ возможного.	– Я должен делать это. – <i>Что вам мешает не делать?</i> – <i>Что произойдет, если вы не сделаете этого?</i> – Я не могу сделать это! – <i>Что произойдет, если вы все-таки сделаете это?</i>
<b>Ошибочные формулировки и изменение значений</b>			
Сравнение с умолчанием	Выяснить то, с чем сравнивают	По сравнению с кем/ с чем?	– Он лучше? – <i>По сравнению с кем?</i>
Причина и следствие	Выяснить, действительно ли справедливо предположение о причинно-следственной связи	Каким образом X вызывает Y?	– Ты разрушаешь мои планы. – <i>Каким образом я могу нарушить твои планы?</i> – То, что ты пишешь на стене, достает меня. – <i>Каким образом то, что я пишу может тебя доставать?</i>
Чтение мыслей	Выяснить способ получения информации	Каким образом вы знаете, что X?	– Я знаю, что для него лучше. – <i>Каким образом вы узнаете это?</i>

на то, чтобы восстановить связь языка человека и того опыта, который он в этом языке представляет.

Мета-модель — это набор средств для создания более эффективной коммуникации. Мета-модель помогает создавать и задавать вопросы типа «что», «как», «кто» и т.д. в ответ на специфические формы языка другого человека. Начав применять мета-модель, вы начнете слышать, что говорят другие люди, а со временем и то, что говорите сами. Задавая мета-вопрос, старайтесь быть внимательным, так как есть вероятность ненароком обидеть другого человека.

### **СБОР ИНФОРМАЦИИ (ОПУЩЕНИЕ)**

Сбор информации — это вопросы, позволяющие восстанавливать опущенную информацию. Процесс сбора информации помогает связать речь человека с его переживаниями. Сбор информации включает:

- отсутствие референтного индекса (восстановление исчезнувшей информации);
- употребление неконкретных глаголов;
- употребление номинализаций;
- потерянный перформатив.

#### **Отсутствие референтного индекса**

*Отсутствие референтного индекса* — это употребление неспецифических существительных, которые опускают информацию, о *ком* или о *чем* идет речь. Для обнаружения отсутствующей информации в мета-модели задают вопросы «Кто/что конкретно» или «Кто/что именно». Например:

Клиент: Я не понимаю.

Мета-вопрос: Чего или кого вы не понимаете?

Клиент: Я боюсь.

Мета-вопрос: Чего или кого вы боитесь?

Клиент: Он мне не нравится.

Мета-вопрос: Кто именно вам не нравится и что именно вам не нравится в этом человеке?

Клиент: Он — лучший.

Мета-вопрос: Кто лучший, и в чем именно он лучший?

Клиент: Сергей лучше всех слушает.

Мета-вопрос: Кого лучше всех слушает Сергей?

Вопросы «Что именно?», «Как именно?» вызовут информацию, которая касается репрезентативной системы, используемой клиентом:

Клиент: Я не понимаю.

Мета-вопрос: Как именно вы не понимаете?

Клиент: Ну, мне это как-то неясно (*задействована визуальная система*).

Клиент: Я боюсь.

Мета-вопрос: Как именно вы боитесь?

Клиент: Ну... у меня сжимает горло, я не могу пошевелиться и... я начинаю сильно потеть (*кинестетическая система*).

Клиент: Он меня не понимает.

Мета-вопрос: Кто вас не понимает?

Клиент: Мой муж.

Мета-вопрос: А как именно он вас не понимает?

Клиент: Он меня не слушает (*аудиальная система*).

### **Глаголы неопределенной формы (неконкретные глаголы)**

Фактически все глаголы являются более или менее неконкретны, то есть оставляют нас в неопределенности по поводу любого описываемого переживания. Однако одни глаголы все-таки содержат больше информации, чем другие. Глаголы *бежать*, *идти*, *плыть* или *ползти* более определены, чем *двигаться* и *перемещаться*. Если некто сказал вам, что его кто-то обидел, то это может означать и свирепый взгляд, и нецензурную брань, и физическое насилие. Вопрос «Как именно/конкретно?» специфицирует и выявляет неопределенный глагол, а также помогает человеку более полно пережить свой собственный опыт.

Клиент: Он меня не любит.

Мета-вопрос: Как вы узнали, что он вас не любит?

Клиент: Он отвергает меня.

Мета-вопрос: Как именно он вас отвергает?

Клиент: Он меня игнорирует.

Мета-вопрос: Как именно он это делает?

Клиент: Он не обращает на меня внимания.

Мета-вопрос: Как он не обращает на вас внимания?

Клиент: Он не хочет со мной общаться.

Мета-вопрос: Как вы узнали, что он не хочет с вами общаться?

Клиент: Я у него *спрашиваю*, что *приготовить* на ужин, а он отвечает: «На *твое усмотрение!*»

### Номинализации

Под *номинализациями* понимают отглагольные существительные. Иначе говоря, номинализации — это слова, которые превратились из процессуальных слов (глаголов) в существительные. Таким образом, непрерывный процесс становится завершенным событием. Выражение своего опыта через номинализации приводит к тому, что мы теряем возможности выбора. Превращая номинализацию обратно в глагол, мы помогаем человеку вернуться к связи с происходящими динамическими процессами жизни. Обращение номинализации помогает человеку соприкоснуться с протекающим процессом и увидеть, что он (процесс) может быть изменен. События, которые по своей сути всегда завершены, загоняют человека в тупик, лишая его права и возможности выбирать. Номинализации отличаются от нормальных (предметных) существительных тем, что их нельзя положить в воображаемую ручную тележку. Например, попробуйте положить в воображаемую тележку любовь, ненависть, тепло, холод, неудачу, добродетель и т.д. Другими словами, номинализации — это абстрактные понятия, которых не существует, они фикция, галлюцинация. Можно любить и ненавидеть (ибо они являются процессом), но самой любви и ненависти не существует, так как и то, и другое — завершенное событие (номинализация), математическая точка без прошлого, настоящего и будущего (в противовес *я любил, я люблю и буду любить*). Еще один способ обнаружить номинализации — лингвистический: поставьте перед словом, которое вы хотите проверить, слова, описывающие непрерывный процесс: длительный, непрерывный, продолжающийся и т.д. Если получившиеся словосочетания будут иметь смысл, то это существительное — номинализация. Например, сравните: «продолжающаяся пробле-

ма» (*номинализация*), «длительная любовь» (*номинализация*) и «продолжающийся слон» или «продолжающийся стул».

Для того чтобы номинализацию вновь преобразовать в процессуальное слово, необходимо в своем вопросе использовать глагол, от которого произошла номинализация:

Клиент: Я не получаю никакого *признания*.

Мета-вопрос: А как бы вы хотели, чтобы вас *признавали*?

Клиент: Она меня *не любит*.

Мета-вопрос: А что для вас значит *любить*?

Клиент: Мне нужна *помощь*.

Мета-вопрос: Как вы хотели бы, чтобы вам *помогали*?

### **Потерянный перформатив (потеря субъекта)**

*Потерянный перформатив*, или *потеря субъекта*, — это, как правило, суждение или утверждение, которое заявляет человек, когда принимает правила, подходящие для него, за справедливые и для других. Таким образом, человек приписывает собственные суждения и убеждения другим людям, забывая, что у каждого есть собственное мнение на тот или иной вопрос. Работа с этой формой опущения состоит в задавании мета-вопроса «Для кого?».

Клиент: *Неправильно* полагаться на благотворительность.

Мета-вопрос: *Для кого* это неправильно?

Клиент: Вот как это *нужно* делать!

Мета-вопрос: *Кому* нужно делать это так?

Клиент: Так *нельзя* поступать!

Мета-вопрос: *Кому* так нельзя поступать?

### **ОГРАНИЧЕНИЕ И РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ (ОБОБЩЕНИЕ, ИЛИ ГЕНЕРАЛИЗАЦИЯ)**

Эта группа различий относится к ограничениям модели мира говорящего. Эти различия определяют ограничения и, правильно работая с ними, вы можете помочь человеку обогатить свою модель мира, расширив ее. Различия этой категории таковы:

- универсальные квантификаторы;
- модальные операторы возможности и необходимости.

### Универсальные квантификаторы

Такие слова, как «все», «каждый», «всегда», «никогда», «всякий», «никто» и т.п., называются *универсальными квантификаторами*. Универсальные квантификаторы обобщают опыт человека, сводя его до одного единственного убеждения, тем самым ограничивая его способности реагирования. Например, «Все вокруг лжецы! Никому нельзя верить!». Выявив ограничивающие убеждения и установив универсальные квантификаторы (которые использовал человек в своем утверждении), вы можете расширить границы его представлений о мире двумя способами. Во-первых, с помощью преувеличения, интонацией голоса и добавлением других универсальных квантификаторов. Во-вторых, задать уточняющий вопрос, не было ли у говорящего опыта, который противоречил бы его заявлению.

Клиент: Я *всегда*, *все* делаю неправильно.

Мета-вопрос: *Всегда?* Правильно ли я вас понял, что вы *всегда все* делаете неправильно?

Клиент: Ну... да.

Мета-вопрос: То есть вы сейчас мне *правильно* изложили свою проблему? Хорошо, а не могли бы вы вспомнить, что еще вы делаете *правильно и когда?*

Клиент: Я никому не верю!

Мета-вопрос: Абсолютно никому не верите? Даже себе? А когда вы едете в автобусе, верите ли вы водителю? Или вы не доверяете водителям автобуса настолько, что вынуждены ходить пешком?

### Модальные операторы необходимости и возможности

Обобщение и ограничение опыта происходит также посредством *модальных операторов необходимости и возможности* — это слова, которые указывают на отсутствие выбора у говорящего. Модальные операторы необходимости указывают на то, что обязательно, необходимо и должно быть. К ним относятся такие слова, как «мне следует», «я должен», «это необходимо» и т.д. Мо-

дальные операторы возможности определяют, что возможно для человека, а что нет: «я не могу», «я могу только...», «это невозможно» и т.д. Расширение границ модели мира происходит благодаря вопросам «Что вам мешает?» и «Что случится, если вы сделаете (не сделаете) это?». Вопрос «Что вам мешает (останавливает вас)?» обращает внимание человека в прошлое, где человек ищет переживание, которое сформировало это обобщение. А вопрос «Что случится, если вы...?» направляет внимание человека в будущее и помогает ему представить себе возможные последствия. Узнав эти реакции, вы получаете более полную и богатую модель мира человека.

Клиент: Я не могу на это решиться.

Мета-вопрос: А что вас останавливает? И что будет, если вы все-таки решитесь на это?

Клиент: Я должен это сделать.

Мета-вопрос: Что будет, если вы этого не сделаете?

Клиент: Я должен заботиться о других.

Мета-вопрос: Что случится, если вы не будете этого делать?

Клиент: Я не могу сказать ему правду.

Мета-вопрос: Что останавливает вас в этом?

### ОШИБОЧНЫЕ ФОРМУЛИРОВКИ И ИЗМЕНЕНИЕ ЗНАЧЕНИЙ (ИСКАЖЕНИЕ)

Третья группа различий касается семантически ошибочных формулировок. Эта группа различий связана с таким моделирующим процессом, как *искажение*. Обращая внимание на такие предложения, мы можем обнаружить те части модели, которые тем или иным образом были искажены, что, соответственно, обедняет доступный опыт. Изменяя ошибочные формулировки, мы меняем их значение, в результате человек получает большую возможность выбора и богатую свободу. Ошибочные формулировки (*искажения*) имеют следующий вид:

- причина и следствие: если X, то Y;
- «чтение мыслей»;
- сравнительная и превосходная степень.

## Причина и следствие

*Причина и следствие* — это предположение о том, как один человек может совершить какие-то действия и тем самым заставить другого человека действовать определенно или пережить определенную эмоцию. Таким образом, возникает иллюзия, что один человек может манипулировать другим. Когда люди начинают действовать, исходя из такого предположения, то возникает убеждение, что у них нет выбора и что они могут реагировать только одним определенным способом. Противопоставление этому предположению дает возможность человеку задаться вопросом, действительно ли справедливо предположение о причинно-следственном отношении. Мета-вопрос будет таков: «Каким образом X вызывает Y?».

Клиент: То, что он вечно опаздывает, достает меня.

Мета-вопрос: Каким образом его опоздания достают вас? (или «... заставляют вас чувствовать себя неуютно?»)

Клиент: Мой муж постоянно нарушает мои планы.

Мета-вопрос: Как он может нарушить ваши планы?

Клиент: Я огорчен, потому что она не обращает на меня внимания.

Мета-вопрос: Каким образом то, что она не обращает на вас внимания, вызывает у вас огорчение?

## Чтение мыслей

Под *чтением мыслей* понимается, что один человек может знать, что другой думает или чувствует, без прямого сообщения другого об этом. Заявление «Я знаю, что вы обо мне думаете» означает, что говорящий думает, что будто знает мысли другого. Таким образом, он исходит не из реального опыта, а из собственной иллюзии. Мета-вопрос для чтения мыслей: «Каким именно образом вы знаете, что X?»

Клиент: Я знаю, что он обо мне думает.

Мета-вопрос: Каким именно образом вы знаете, что он о вас думает?

Клиент: Уверен, что вы видите, как я себя чувствую.

Мета-вопрос: Как именно вы убедились, что я вижу, как вы себя чувствуете?

Клиент: Я знаю, что для него лучше.

Мета-вопрос. Как именно вы это узнали?

Клиент: Он никогда не думает о последствиях!

Мета-вопрос: Как именно вы узнаете, что он никогда не думает о последствиях?

### Сравнение

Любое предложение, которое содержит слова типа *наилучший, лучший, хуже, худший* и т.д., представляет собой сравнение. Однако вы можете делать сравнение лишь в том случае, если у вас есть с кем или чем сравнивать. Часто в высказываниях сравнений вторая половина высказывания отсутствует. В таких ситуациях необходимо задать мета-вопрос «В сравнении с чем/кем?».

Клиент: Он лучший!

Мета-вопрос: Лучший в чем? Лучший в сравнении с кем?

Клиент: Я плохо руководил этим совещанием.

Мета-вопрос: В сравнении с кем? По сравнению с чем (прошлым совещанием)?

### УМЕНИЕ ПРАВИЛЬНО ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ

Чтобы вам получить информативный ответ на ваш вопрос, этот вопрос следует правильно и точно сформулировать. Правильно поставленный вопрос не позволяет уклониться от ответа. Он заставляет человека обратиться к подсознанию, чтобы поискать причины своего поведения. Тем самым производится синхронизация сознательного и подсознательного. Осознание негативных автоматических реакций может быть важным шагом к изменению поведения.

В следующей таблице приведены вопросы и задачи, которые они решают по мнению тех психологов, которые их задают.

Только освоив данную лингвистическую структуру задавания вопросов, вы сможете, не задумываясь, задавать вопросы быстро и конкретно, что позволит вам успешно их использовать. А это означает, что вы станете более гибки в своем поведении, и следовательно, более успешны.

	Вопрос	Что узнается данным вопросом
Как...?	Как ты узнаешь, что пришла пора действовать?	Выяснение мета-программы <i>Активный — пассивный</i>
Что...?	Что является причиной того, что ты начинаешь действовать? Что должно случиться, чтобы ты начинал действовать?	Выяснение мета-программы <i>Активный — пассивный</i>
Что...?	Что лучше для человека: пряник или кнут?	Выяснение мета-программы <i>Приближение — уклонение</i>
Как...?	Как добиться того, чтобы человек работал: пригрозить или пообещать что-то хорошее?	Выяснение мета-программы <i>Приближение — уклонение</i>
Что...?	Что легче: выбирать из списка или исключать из списка?	Выяснение мета-программы <i>Выбор из списка — исключение из списка</i>
Как...?	Как вы узнаете, что хорошо справились с работой?	Выяснение мета-программы <i>Внутренняя референция — внешняя референция</i>
Почему... ?	Почему ты выбрал именно эту работу?	Выяснение мета-программы <i>Альтернативы — рецепты.</i> Рецептурный человек ответит, как он к этому пришел
Как...?	Как ты видишь процесс выполнения этой задачи?	Выяснение мета-программы <i>Общий — частный</i>
Какая...?	Какая связь между этими предметами?	Выяснение мета-программы <i>Сходство — отличие</i>
Что...?	Что необходимо сделать покупателю, чтобы убедиться в том, что данный товар стоит купить?	Выяснение канала поступления информации
Что...?	Что должно произойти, чтобы вы убедились в верности некоторой информации?	Выяснение паттернов процесса убеждения
	Что ты думаешь по поводу жизни?	Неопределенный вопрос. Слушайте, как человек рассказывает
Что...?	Что заставило вас подумать, что..?	Выяснение смысла пресуппозиции
Кто...? Что...?	Кто или что именно?	Прояснение неспецифического существительного <i>(Меня почти схватили)</i>
Как.. ?	Как конкретно?	Прояснение неспецифического глагола <i>(Она поранилась)</i>
	В сравнении с чем?	Выяснение смысла сравнения <i>(Я плохо руководил этим совещанием)</i>

Кто ?	Кто высказал это суждение и на чем он основывался, делая его?	Выяснение смысла суждения ( <i>Я - эгоист</i> )
Кто. ?	Кто кого номинализирует и как он это делает?	Выяснение смысла номинализации. Следует превратить ее в глагол и задать вопрос об упущенной информации. Я чувствую неудовлетворенность. Как бы вы хотели удовлетвориться?
Что.. ?	Что произошло бы, если бы вы сделали...? Что препятствует вам...?	Выяснение смысла модальных операторов возможности ( <i>Я не могу расслабиться</i> )
	Что случилось бы, если бы вы сделали... (не сделали)?	Выяснение смысла модальных операторов необходимости ( <i>Я (не) должен</i> )
Было ли. ?	Было ли когда-нибудь время, когда. ?	Выяснение смысла универсальных квантификаторов ( <i>Я никогда ничего не делаю правильно</i> )
Каким образом. ?	Каким образом одно связано с другим?	Высказывание сомнения в комплексной эквивалентности ( <i>Вы не улыбаетесь, значит, не получаете удовольствия</i> )
Каким образом...?	Каким конкретно образом одно вызывает другое? Как именно вы заставляете себя реагировать таким образом на то, что вы видите или слышите?	Высказывание сомнения в причинно - следственной связи. ( <i>Я бы помог тебе, но я слишком устал</i> )
Как именно. ?	Как именно вы узнаете, что. ?	Высказывание сомнения в правильности чтения мыслей ( <i>Джордж несчастен</i> )
Каковы Как Какое Во что Какие	Каковы признаки проблемного состояния? Как возникла проблема и чем она поддерживается? Какое состояние желаемое и реально достижимое? Во что в данной ситуации можно вмешаться для осуществления изменений? Какие возможности удобнее и эффективнее использовать при данной расстановке сил, наличном количестве энергии, времени и денег?	Как правило, работа лидера заключается в том, чтобы помочь клиенту перейти из некоторого состояния X (характеристиками которого являются, например, снижение прибыли, падение эффективности работы, общая неудовлетворенность, невозможность самостоятельно справиться с проблемой) к состоянию Y (с такими характеристиками, как высокие доходы, эффективность и самодача сотрудников, спокойствие, удовлетворение от работы, комфорт, автономность и защищенность)

	<p>Это выглядит глупо со стороны, зачем это тебе делать?          Другие это делают лучше, чем я?          Это легко или я умнее и т.д.?</p>	<p>Все вопросы подобного рода останавливают творческий процесс</p>
Что.. ?	<p>Что я могу узнать нового из этого?          Что мне это может дать?</p>	<p>Вопросы побуждают творческий процесс к действию</p>
<p>Что          Что          С какой          Зачем          Что</p>	<p>Что произойдет, когда одна вещь (объект, мысль) соединится с другой? (конкретизируется связывание результата)          Что я хочу создать? (конкретизируется результат)          С какой целью?          Зачем это надо?          Что мне нужно узнать, чтобы добиться этого результата?</p>	<p>Эти вопросы направлены на творческий процесс формирования результата. Все они связаны со сбором информации</p>
<p>Каким способом. ?</p>	<p>Каким способом я могу достичь большего осознания, большего понимания моих внутренних процессов?</p>	<p>Как только этим вопросом вы озадачиваете сознание, то начинаете понимать много новых вещей. Бессознательное чрезвычайно богато и, когда вы приглашаете его к действию, то обогащаете свой сознательный мир</p>
	<p>Как планируется жизнь?</p>	

## ЯЗЫК ГИПНОЗА — МИЛТОН-МОДЕЛЬ. ИЛИ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПОДСОЗНАНИЕ

### Милтон-модель. Воздействие на подсознание

Существует множество различных описаний Милтон-модели — от простых до сложных. Самое полное описание Милтон-модели было сделано Р. Бэндлером и Д. Гриндером в их книге «Гипнотические шаблоны Милтона Эриксона. Том 1 и 2». Однако, на наш взгляд, эта книга чересчур наукообразна и сложна для понимания неискушенного в гипнозе читателя, хотя желающим овладеть в совершенстве Милтон-моделью мы советуем именно ее. Вашему вниманию мы хотели бы предложить более простую и доходчивую форму Милтон-модели.

Когда мы рассматривали лингвистическую мета-модель, то говорили о том, как из расплывчатых высказываний человека получить максимально конкретную информацию о том, что с ним происходило, что он переживал когда-то, и восстановить связь сознания человека с его опытом. Мы также можем использовать язык в стиле, прямо противоположном мета-модели, обобщая понятия и конструируя предложения, которые предоставляют широкие возможности для интерпретации, и в конечном счете используя их для наведения трансa.

Иначе говоря, *модель Милтона Эриксона — это лингвистическая мета-модель наоборот*. Вы должны сделать свою речь максимально обобщенной, расплывчатой, для того чтобы человек сам наполнил своим содержанием то пространство, которое вы создаете. Вы создаете своими словами ловушки для сознания клиента, плетете словесную паутину, которая незаметно окутывает его сознание и прокладывает путь в бессознательное.

Как мы уже писали, язык обладает огромной силой и вы не можете не реагировать на него. Когда мы слышим что-то, мы просто обязаны извлечь из этого какой-нибудь смысл, и поэтому сразу начинаем неосознанный поиск подходящего значения. И чем более неопределенной была фраза, тем больше содержится в ней допустимых значений.

Чтобы уловить смысл такого обобщенного языка, рас-

слабьтесь на минуту и, продолжая читать этот параграф, начните думать о всех возможностях этого языка, о тех ситуациях, когда его следует использовать, а также о тех ситуациях, когда было бы более уместно использовать конкретный язык. И, быть может, вы начнете понимать, что всегда знали о существовании обобщенного языка и, сами того не осознавая, пользовались им, поэтому можете просто позволить своему подсознанию продолжить размышлять о том, как и когда вы могли бы использовать этот язык в своей жизни. В результате вы можете быть приятно удивлены, осознав то, что у вас, оказывается, больше навыков и умений, чем вы думали и осознавали до сих пор.

Эриксон много экспериментировал со словами. Он упоминал один интересный эксперимент, когда он специально несколько коверкал слова и наблюдал за тем, как пациент автоматически поправляет его, говоря слово правильно, и в данном случае слово становится как бы собственным внушением, данным человеком самому себе. Этот интересный эксперимент говорит о том, что в гипнозе можно использовать все, включая и пробуждение сознания, которое поправляет гипнотизера, проговаривая слово правильно, чего терапевт и добивался.

Каким образом находить слова, подходящие к внутреннему опыту другого человека? Всегда нужно помнить, что каждый человек в жизни проходит сходные стадии: у каждого было детство; каждый из нас когда-то «ходил под стол», учился держать ложку, ловить мяч; каждый из нас ходил в школу, учился писать сначала палочки, кружочки, потом сводил их в буквы; учился различать, чем одна буква отличается от другой; учился держать ручку не в кулаке, а тремя пальцами. Очень многое в опыте человека универсально, и, опираясь на свой жизненный опыт, опираясь на свои воспоминания, вы можете дать человеку доступ к каким-то очень интересным воспоминаниям, которые, может быть, он давно забыл, но которые ему близки и по-особому приятны, потому что обычно вспомнить себя в детском возрасте — это примерно так же приятно, как гладить по голове любимого ребенка. Использование воспоминаний о родных местах, близких людях также вызывают приятные ощущения и какое-то внутреннее родство с терапевтом, по-

скольку, оказывается, он тоже нормальный, добрый, хороший человек и, оказывается, он знает о таких важных событиях нашей жизни, как детство, любовь родных, удачи, неудачи и многое другое.

Помимо слов, в речи нужно использовать и иные характеристики голоса: ударение, повышение — понижение тона голоса, изменение громкости, паузы. Как правило, виртуозное пользование этими характеристиками помогает выделять в речи значимые слова, передавать особые значения некоторых слов и идей, что позволяет обратить на эти слова, прежде всего, внимание бессознательного.

Эриксон учил использовать один тон голоса при обращении к сознанию и другой тон голоса при обращении к бессознательному. Тогда слова, сказанные для сознания и для бессознательного, могут четко выделяться и восприниматься разными частями психики как отдельные. В зависимости от уровня глубины транса речь терапевта может быть различной, и это зависит как от характеристик внушения, так и от характеристик речи. При необходимости «загрузки» пациента, при необходимости углубления транса речь может становиться более частой, что позволяет выдать гораздо больше информации. Сознание будет не в силах переварить такой объем и вынуждено будет отключиться.

Еще одно место, в котором мы сталкиваемся с таким туманным языком, — это, как ни парадоксально, популярные песни. Большинство из них — песни о любви и отношениях между мужчиной и женщиной, и они должны быть привлекательными для всех. Подавляющее большинство популярных песен не сообщает ни о месте, ни о времени воспеваемых в них событий и может исполняться представителями любого пола, совершенно не теряя при этом своего смысла.

Рассмотрим более подробно речевые шаблоны, которые использовал Милтон Эриксон в работе с людьми. Милтон-модель, как правило, может быть подразделена на три основные части:

*I. Сбор информации.*

*II. Три принципа организации семантики.*

*III. Ограничители речевой модели.*

Остановимся подробнее на каждой из этих частей.

## I. Сбор информации

### Номинализации

Как вы уже знаете, слова типа «любопытно», «гипноз», «обучение», «знания», «любовь», «расслабление» и т.д. являются номинализациями. Они используются в качестве существительных, но на самом деле представляют собой процессуальные слова. Если я говорю: «Наташа обладает глубокими познаниями», я пропускаю информацию о том, что именно знает Наташа и как она это знает. Номинализации — чрезвычайно эффективное средство гипнотического наведения, так как они позволяют говорящему сделать высказывания расплывчатыми и не определенными. Используя номинализации, гипнотизер может сформулировать полезные инструкции, не рискуя сказать что-либо, что вступит в противоречие с внутренними переживаниями слушателя.

### Неопределенные глаголы

Использование гипнотизером неопределенных глаголов (как и номинализаций), вынуждает слушателя делать самостоятельные усилия, чтобы придать таким глаголам значение и тем самым понять высказывание. Когда человек слышит такие слова, как «делать», «сосредоточиться», «решать», «двигаться», «изменяться», «удивляться», «думать», «чувствовать», «знать», «переживать» «понимать», «вспоминать», «осознавать» и т.д. (неопределенные глаголы), он наполняет их собственным смыслом, опираясь только на свой жизненный опыт.

«Ваше подсознание **понимает** сейчас очень многое... Вы **знаете** важные особенности работы вашей психики...»

### Отсутствие референтного индекса

В предложении не определяется, к кому относится высказывание, то есть существительное, о котором идет речь, не определяется.

«Для некоторых возможно очень многое в этом состоянии...»

«И наверняка есть люди, которым хочется видеть вас здоровым...»

«Все могут расслабляться».

«Этому можно легко научиться».

«Вы можете заметить некое ощущение».

### **Опущение**

В высказываниях, относящихся к этой категории, полностью опускается, отсутствует основное существительное, к которому должна, по-видимому, относиться фраза.

«Я знаю, что вы способная девушка». (*К чему?*).

«Некоторые читатели этой книги любопытны». (*К чему?*)

## **II. Три принципа организации семантики**

### **Причинно-следственное моделирование, или связывание**

В речи или письменном тексте при помощи переходных слов осуществляется связывание явлений, которые не находятся между собой ни в какой причинно-следственной зависимости. Переходные слова как бы сглаживают неровности речи, и связь получается как бы сама собой разумеющейся. Этот принцип часто применяется в рекламе (в этом случае к рекламным фразам прибавляются еще фотографии или видеоролик).

а) *Связывание первого типа* осуществляется при помощи союзов *и, а, но, или* и является *необязательным типом* связывания:

«Вы слышите голоса за дверью, *и* это позволяет вам еще глубже погрузиться в рассматривание внутренних образов...», «Вы слушаете звук моего голоса, *и* можете начать расслабляться, *и* вы чувствуете как воздух входит в ваши легкие и выходит обратно, *и* расслабляетесь еще больше... *и* вам любопытно узнать, чему вы можете еще научиться».

б) В связывании *более обязательного типа* используются следующие переходные слова: «тогда как», «когда», «в течение», «в то время как». Данный тип устанавливает причинно-следственную взаимосвязь во времени:

«*По мере того, как* я говорю это вам, ваше тело тяжелеет все больше и больше...»

«*В то время, как* вы сидите здесь и слушаете то, о чем я вам говорю, внутри вас уже начался процесс построения нового вашего образа...»

в) В третьем, *наиболее обязательном типе* связывания, используются такие слова, как «заставляет», «причиняет», «побуждает», «требует», «принуждает» и т.д. В данном виде связи применяются императивные глаголы, которые действительно обозначают причинно-следственную взаимосвязь. Например:

«Вы слушаете звуки этой музыки, что вызывает еще большее расслабление...»

«Мой голос заставляет вас входить в транс с каждым сеансом все быстрее и все глубже...»

«Покачивание головой заставляет вас еще больше расслабиться...».

Вы должны взять явление, которое действительно происходит и поддается проверке, то есть подстроиться, ввести императивный глагол и соединить его с тем состоянием, которое вы хотите вызвать у человека. Этот тип связывания можно применять в том случае, если у вас установлен прочный раппорт и это не вызовет сопротивления со стороны человека.

Вы будете действовать наиболее эффективно, если начнете с наименее обязательных форм связывания и постепенно перейдете к более обязательным формам.

### **Чтение мыслей**

Данный вид высказываний предполагает, что вы знаете, что думает или чувствует клиент, и говорите об этом. «Чтение мыслей» — это очень эффективное средство установления доверия между слушателем и гипнотизером. Важно помнить, что «чтение мыслей» хорошо действует при использовании обобщенных словесных шаблонов, так как сформулированные слишком определенно утверждения могут вступить в противоречие с переживанием слушателя и тем самым разрушить раппорт.

«Я знаю, что многие испытывают сейчас сомнения и недоверие относительно того, что я говорю».

«Я знаю, что вас сюда привели затруднения, которые вы испытываете при решении ваших жизненных проблем».

«Гипноз вызывает у вас любопытство».

«Может быть, вы удивитесь тому, что я сейчас скажу».

### Пропущенное условие

В этом виде высказываний не указывается (пропускается), каким образом говорящий оценивает то или иное явление. Данный вид высказывания еще называют *оценочными суждениями*. Например:

«Очень *хорошо*, что вы там расположились. Прекрасно иметь дело со *способным* к изменениям человеком».

*Косвенное обращение.*

Адресуется не тому, к кому формально обращаются, а другому лицу:

«Видите, Валентина Петровна, как хорошо умеет расслабляться Андрей».

«Смотри, Алеша, как буквально на глазах изменяется твоя мама».

### III. Ограничители речевой модели

При наведении состояния транса или другого состояния можно ограничить диапазон представлений слушателя. Для этой цели хорошо подходят следующие категории высказываний.

#### Универсальные качественные определения

Как вы уже знаете, универсальные качественные определения (*универсальные квантификаторы*) — это такие слова, как «все», «каждый», «всегда», «никогда», «никто», «любой» и т.д.

«**Каждый** человек способен входить в транс, и **каждый** делает это по-своему».

«**Любой** может научиться этому».

«И теперь вы можете **любым** способом погрузиться в состояние транса».

«**Каждая** мысль, приходящая вам в голову, помогает вам все глубже погружаться в состояние транса».

#### Модальные операторы

Модальные операторы «возможности» и «необходимости» — это слова типа «нужно», «должны», «обязаны», «не можете», «можете», «необходимо», «не будете» и т.д. Этот вид высказываний ограничивает количество выборов у слушателя:

«Каждый читающий эту книгу должен добиться хотя бы маленького успеха».

«Вы не можете понять, что с вами происходит сейчас; на самом деле, это очень глубокий и тонкий процесс».

### **Пресубпозиции (предварительные предположения)**

Используя предварительные предположения, мы ожидаем, что слушатель не должен сомневаться в существовании предполагаемого явления. Заранее предугадывая наличие у слушателя той или иной реакции или способности, мы как бы считаем само собой разумеющимся, что они у него есть и, таким образом, добиваемся своей цели. Чем больше предварительных предположений будет содержаться в вашей речи, тем более эффективно будет сплетаться вербальная паутина, и тем сложнее слушателю будет ее распутать и понять истинный смысл ваших высказываний, и тем больше он будет запутываться.

Например, высказывание «Миша съел торт» предвительно предполагает, что существует «Миша» и существует «торт», а также то, что этот торт можно съесть. Для того чтобы выяснить, является ли данное высказывание пресубпозицией, необходимо построить высказывание, обратное по смыслу первоначальному: «Нет, Миша не съел торт» — факт существования Миши и торта все равно не подлежит сомнению.

### **Подчиненные предложения, указывающие на время**

Это такие предложения, которые 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.

«Прежде чем вы погрузитесь в транс, я хотел бы уточнить у вас, как быстро вы хотите решить свою проблему?»

Таким образом внимание слушателя сосредоточивается на том, как быстро он хочет решить свою проблему, но в то же время предвительно предполагается, что он удобно расположится в кресле, что он будет погружаться в состояние транса, а также то, что его проблема будет решена.

### **Порядковые числительные**

Порядковые числительные — это такие слова, как «дру-

гой», «во-первых», «во-вторых» и т.д. Данный вид слов предполагает порядок следования действий или событий:

«Я не знаю точно, кто из нас **первым** погрузится в транс».

Предварительно предполагается, что мы оба погрузимся в транс, вопрос лишь в том, кто будет первым.

### **Иллюзия выбора**

Иллюзия выбора осуществляется при помощи союза «или». Таким образом предполагается ситуация выбора без выбора.

«Вы предпочитаете медленное **или** более быстрое вхождение в транс?», «Где бы вы хотели расположиться для вхождения в особое состояние сознания — в этом кресле **или** в том?»

Предполагается, что человек погрузится в транс, вопрос только в том, захочет он быстро погрузиться в транс или медленно.

### **Предписание осознания**

Такие слова, как «знать», «понимать», «осознавать», и т.д. предполагают, что содержание высказывания истинно, вопрос в том, осознает это слушатель или нет.

«**Понимаете** ли вы, что ваше подсознание содержит все необходимые вам ресурсы?»

«**Знаете** ли вы, что вы уже начали погружаться в транс?»

«**Заметили** ли вы, как привлекательно и безопасно состояние транса?»

### **Использование прилагательных и наречий для привлечения внимания**

Это слова «интересно», «сомневаюсь», «хотелось бы знать». Их можно использовать для предварительного предположения главного предложения.

«**Интересно**, что вы почувствуете, когда глубоко расслабитесь?»

«**Хотелось бы знать**, осознаете ли вы, что ваше тело стало очень легким?»

«**Интересно** ли вам узнать, что будет происходить с вами по мере того, как вы будете погружаться в особое состояние сознания?»

Предварительно предполагается, что у слушателя развивается состояние транса, вопрос только в том, интересно это ему или нет.

### **Изменение с помощью глаголов и наречий, относящихся ко времени**

Слова типа «начинать», «кончать», «завершать», «приступать», «продолжать» «развиваться», «уже», «еще», «все еще», «сверх того», и т. д.

«Даже если то, что я сейчас говорю, кажется вам странным, вы **продолжаете** расслабляться все больше».

Предварительно предполагается, что слушатель уже начал расслабляться.

«В то время, как вы приходите сюда на эти сеансы, в вашей психике **развиваются** любопытные процессы изменений».

### **Комментарии при помощи прилагательных и наречий**

Использование слов «удачно», «радостно», «искренне», «к счастью», «необходимо» и т. д.

«Я **искренне** рад, что ваши способности к погружению в эти целительные состояния сознания продолжают развиваться».

«**К счастью**, все люди способны погружаться в гипнотическое состояние, хотя в некоторых случаях нужно потренироваться».

Использование прилагательных и наречий данного вида предполагает, что высказывание, которое следует за ними, истинно. Чем больше пресуппозиций вы будете использовать в одном предложении, тем труднее будет слушателю понять действительный смысл этого предложения.

## **ШАБЛОНЫ, КОСВЕННО ВОЗБУЖДАЮЩИЕ РЕАКЦИИ**

### **Скрытые команды**

Если вы подаете команду прямо и директивно, это, скорее всего, вызовет внутренний протест у человека. Для того чтобы избежать сопротивления, гипнотические инструкции влетают в более обширный материал.

«На некоторых людей мой голос навевает легкую дремоту».

«И я точно не знаю, когда вы войдете в транс достаточной глубины».

Маскируя свое указание в более обширном материале, вы фактически дали краткие указания испытывать легкую дремоту и войти в транс нужной глубины.

Тем самым вы избегаете сознательного сопротивления.

### **Скрытые вопросы**

Вопросы, как и команды, могут быть скрыты в более обширной структуре предложения. Вы как бы и не задаете вопрос, но человек внутренне отвечает на него себе. Скрытые вопросы помогают как при наведении трансa, так и при сборе информации.

«Мне было бы интересно узнать, чем именно я могу помочь вам?».

*«Очень интересно узнавать, что люди испытывают, очень глубоко расслабляясь...».*

*«Любопытно, чем люди занимаются, когда бросают пить?»*

### **Риторические вопросы**

Это вопросы, на которые не хотят и не ждут ответа. Ответ заключен уже в них самих.

«Захочет ли человек получить помощь, если он страдает?»

«Если люди всем довольны, они ищут изменений?»

### **Негативные команды**

Весьма эффективное средство вызвать полярную реакцию. Когда человека просят чего-либо не делать, очень распространена реакция сделать наоборот. Кроме того, когда команда подается в негативной форме, в ней содержится указание, как слушатель должен реагировать. Например, если кто-нибудь говорит: «Не думайте о зеленом кенгуру», слушатель вынужден вначале подумать о нем, чтобы понять это высказывание. Как мы уже писали, отрицание существует только в языке, только в случае вторичных переживаний — символических представлений.

«Когда вы сядете в это кресло, не погружайтесь сразу же в транс».

«И я хочу, чтобы вы не старались мне помочь ослабить вас еще больше».

«Лучше не прислушивайтесь к моему голосу, это для вас сейчас не важно».

### Разговорные постулаты

Под разговорными постулатами понимают вопросы, которые предполагают ответ «Да» или «Нет». Задавая такой вопрос, вы вызываете, как правило, более конкретный ответ, чем на прямой вопрос. Например, если вы подойдете к кому-нибудь на улице и спросите: «Не подскажете ли, который час?», скорее всего, вам скажут, сколько сейчас времени, но не ответят просто «Да» или «Нет».

Если вы спрашиваете кого-нибудь: «Вы знаете, какой сегодня день недели?», скорее всего, вам ответят, какой сегодня день недели, а не просто: «Да, знаю» или «Нет, не знаю».

Прежде чем применить разговорные постулаты, необходимо знать, какую реакцию вы хотите вызвать у собеседника. Например, вы хотите, чтобы кто-то пересел. Далее вы определяете, какой результат следует предварительно предположить. В данном случае следует предварительно предположить:

- а) что слушатель способен пересесть;
- б) что место, куда он пересядет, свободно.

На следующем этапе используйте пресуппозицию, в которую вставляете свой вопрос, рассчитанный на ответ «Да» или «Нет»:

«Не могли бы вы пересесть в то кресло?».

### Семантическая множественность смыслов

*Семантика* — это смысл, значение слова или оборота речи. У каждого человека свое субъективное семантическое пространство, которое возникло в процессе изучения и использования языка. Явление семантической множественности возникает при использовании слов, которые имеют похожее звучание, но различный смысл. Например: украсть — украсить, правило — правильно. Кроме того, существуют слова, которые имеют одно и то же звучание, но разный смысл: *свистнуть* — произвести

свистящий звук и украсть, *утка* — птица и ложное сообщение.

Семантическая множественность смыслов может возникать при употреблении слов в различных контекстах. Используя слова с фонетической множественностью смыслов, мы также дезориентируем и запутываем человека, он должен активизировать свои внутренние процессы поиска значения слова или оборота речи, произнесенного нами. Мы можем так же «протаскивать» в бессознательное нужные инструкции, используя их выделение. Например: «Мне хотелось бы, чтобы вы *расслабили свой пресс* проблем, которые вы носите в своей голове. И пожалуйста, *закройте глаза* на то, что подумают о вас окружающие, не это сейчас важно...»

### **Синтаксическая множественность смыслов**

*Синтаксис* — раздел грамматики о законах соединения слов и строения предложений. Классический пример синтаксической множественности смыслов: «Гипнотизирование гипнотизеров может быть мошенничеством». Это высказывание может означать в равной степени, что гипнотизеры, занимающиеся гипнотизированием, могут быть мошенниками, а также, что погружение в транс одним гипнотизером другого также может быть мошенничеством.

Высказывание типа «Он протянул ноги» может означать, что кто-то действительно вытянул ноги, но может означать, что этот кто-то умер.

### **Расплывчатость границ**

*Расплывчатость границ* возникает, когда непонятно, к какому слову относится та или иная часть речи.

«Мы пойдем туда вместе с этой прелестной девушкой и ее подружкой». Это может означать, что мы направимся куда-либо вместе с этой прелестной девушкой, а также с ее подружкой, которая может и не быть очаровательной; но присутствует также и второй смысл: кажется, что подружка девушки тоже должна быть очаровательной особой.

«Я не знаю, как скоро вы окончательно осознаете, что вы сидите, и чувствуете себя уютно и удобно, и 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, все, что последовало за этим глаголом, является предварительным предположением.

### **Пунктуационная неопределенность**

*Пунктуационная неопределенность* достигается благодаря соединению двух высказываний. Правилom построения таких выражений является заканчивание первого предложения тем же словом, с которого начинается второе. Таким образом, непонятно, где заканчивается одно предложение и начинается второе и к какой части высказывания оно относится.

*«Мне кажется, ваш пиджак сидит на вас слишком свободно погружая вас в глубокий транс».* Слово «свободно» заканчивает первое высказывание: «Мне кажется, ваш пиджак сидит на вас слишком свободно», и в то же время начинает следующую фразу: «свободно погружая вас в состояние транса».

*«Все правильно, так и должно быть вы уже начали расслабляться».*

*«Я говорю отчетливо, чтобы убедиться, что вы меня слышите все происходящее внутри вас».*

*«Я знаю, что вы очень многое в жизни можете погружаться в дремотное состояние».*

### **Инструкции, рассеянные в тексте**

Очень эффективная техника скрытых внушений рассеянных в, казалось бы, нейтральном по содержанию тексте. Слушая или читая такой текст, человек на бессознательном уровне воспринимает специально выделенные сообщения. (О способах выделения сообщений мы поговорим в следующем разделе.) Принцип можно использовать для усиления воздействия рекламных текстов, предвыборных речей, лекций и т.д.

*«Мне хотелось бы сейчас, чтобы вы вспомнили дальнейшее путешествие в автомобиле или на автобусе... Когда размеренный, монотонный шум мотора навевал на вас легкую*

*дремоту... а вы ехали, все дальше отдаляясь от своего дома... а за окном мелькали деревья и дорожные столбы... и внутри вас также начинали мелькать образы и воспоминания... и с нарастающим чувством внутреннего уюта и независимости от окружающего вы все больше погружались в наблюдение за этими внутренними образами...»*

### **Ирония**

*Ироническое замечание* содержит в себе скрытое сообщение, противоположное его буквальному смыслу. Ирония возбуждает интерес слушателя и придает речи неофициальный оттенок с мягким юмором.

«Мужчины часто попадают под влияние красоты и обаяния женщин, но что их привлекает в противоположном поле, так это их *интеллектуальная объективность и беспристрастие*, с каким они подходят к жизни».

### **Трюизмы**

*Трюизмы* — заведомо верные утверждения, имеющие целью вызвать согласие.

«У всех людей когда-то бывают трудности».

«Каждый человек нуждается в расслаблении».

«Все могут расслабляться».

«Этому можно легко научиться».

«Вы можете осознать некое ощущение».

## **Передача смысла в подсознание через метафору.**

### **Шаблоны в метафору**

*Метафора* — это оборот речи, заключающийся в употреблении слов и выражений в переносном смысле на основе какой-то аналогии, сходства, сравнения. Для того чтобы понять смысл метафоры, человек должен активизировать свое правое полушарие, а это значит, что бессознательное уловит нужный смысл. *Метафорическая коммуникация* — чрезвычайно обширный, эффективный и интересный раздел психологии.

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

щих 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 говорится, что скала очень печальна, или рассказывается о беременном мужчине, то производится выборочное насильственное ограничение, так как скалы не способны испытывать чувства, а мужчина не может забеременеть. Слушатель вынужден придать какой-то смысл этим высказываниям. Когда мы говорим о переживаниях, которые испытывает огорченная скала, и об изменениях, которые в ней происходят, слушатель все же попытается найти какой-то смысл во всем этом и, скорее всего, воспримет сказанное на свой счет. «Скала не может быть печальна — значит, речь идет обо мне», — подумает он. Но процесс этот произойдет не сознательно: только подсознание слушателя будет воспринимать автоматически смысл сказанного.

### *2. Цитирование, или прием «кавычки».*

Шаблон, позволяющий сформулировать любое утверждение, которое вы хотите сообщить партнеру так, как если бы вы сообщали «в кавычках», что сказал кто-то другой, в другом месте и в другое время. Очень эффективный прием. Цитирование позволяет сформулировать любое сообщение так, чтобы не брать на себя ответственность за сказанное. После того как вы естественным тоном расскажете о том, что говорил когда-то кто-то другой, ваш слушатель, как правило, прореагирует на это сообщение, но не сможет сознательно определить, на что именно отреагирует, кому он отвечает, кто ответственен за это сообщение.

Вы можете, например, рассказать партнеру об одном клиенте Милтона Эриксона, который очень хотел научиться гипнозу. Он слушал, как Эриксон говорил о гипнозе, и думал, что он все понимает. Но Эриксон повернулся к нему и сказал довольно резко: «Вы ничего не поймете в гипнозе, пока не овладеете в совершенстве каждой из гипнотических процедур!».

## Скрытые формы инструктирования

№	ШАБЛОН	КОММЕНТАРИЙ
1	Пропущенное условие	<p><i>Пропущенным условием</i> называется высказывание с оценочным суждением, когда говорящий не указывает причину, по которой описываемое явление оценивается именно таким образом. «<b>Неважно</b>, что вам потребуется определенный срок для принятия положительного решения». Пропущенное условие заставляет уделить внимание слову «<b>неважно</b>»: действительно ли это неважно, и почему это неважно. Однако, чтобы оценить, важно или неважно то, что потребуется определенный срок для принятия положительного решения, человек, по крайней мере на какое-то время, должен понять то, что ему нужен срок для принятия именно положительного решения</p>
2	Универсальные квантификаторы	<p>Универсальными качественными определениями называют слова типа «все», «каждый», «любой», «всегда».</p> <p>«Теперь вы можете в <b>любой</b> момент принять это положительное решение».</p> <p>Подчеркивая, что теперь клиент может именно <b>в любой</b> момент принять это положительное решение, вы направляете внимание собеседника на перебирание моментов, когда он может принять это положительное решение, ведь принять-то он его может в любой момент. А сам факт рассмотрения моментов, когда он может принять это решение, заставляет человека согласиться с мыслью, что он его примет</p>
3	Предварительные предположения	<p>«<b>Вы можете понять</b>, что ваши возражения беспочвенны?»</p> <p>Такое построение фразы предназначено для фиксации внимания слушателя на первой части предложения, для чего нужно оставить без должного внимания его вторую часть. Начиная решать, <b>может ли он понять</b>, что его возражения беспочвенны, он должен предварительно согласиться с тем, что они действительно беспочвенны</p>
4	Подчиненные предложения	<p>«Вы позволите изложить все аргументы, <b>прежде</b> чем вы сможете согласиться со мной?»</p> <p>Предполагается, что слушатель сможет согласиться с вами, вам только нужно изложить все аргументы, ведь изложение аргументов по времени предшествует тому, что собеседник сможет с вами согласиться</p>

5	Порядок следования	«За какую из двух задач вы возьметесь <b>в первую очередь?</b> » Для того чтобы решать, за какую задачу ваш собеседник возьмется <b>в первую очередь</b> , ему предварительно нужно согласиться с тем, что он возьмется за эти обе задачи, что вам, собственно, и нужно
6	Комментарий	Комментарии делают реальным любое или почти любое утверждение, ведь если утверждение нереально, то комментарии невозможны. Комментарии делают утверждения достоверными. « <b>Вы примете это решение</b> , и потом вы по достоинству оцените вашу смелость»
7	Дискредитация выбора	«Ты можешь идти или не идти на работу, <b>но когда пойдешь</b> , не забудь захватить с собой деньги». В первой части предложения человеку дается понять, что у него есть выбор и он может идти на работу, а может не идти. Однако вторая часть предложения дискредитирует выбор, так как в ней предполагается, что на работу он пойдет
8	Иллюзия выбора	Поскольку, делая предложение человеку, вы даете ему возможность выбирать, то факт выбора лучше переместить на незначительные стороны предложения, а относительно самого предложения выбора не оставить. « <b>Я или вы</b> назначите время следующей встречи?» При такой постановке вопроса человек делает выбор между тем, <b>кто</b> назначит время следующей встречи, но не в вопросе, <b>будет ли эта встреча назначена</b>
9	Директивный выбор	«Ты подашь ему руку или тебе абсолютно наплевать на людей?» Поскольку вторая часть предложения, как правило, неприемлема для людей, то человек вынужден подать руку
10	Включение отрицания	Если вы можете столкнуться с отрицанием, то лучше построить фразу с уже включенным отрицанием. Опередите его, если он собирается отрицать. «И вы сможете это, <b>не так ли?</b> » Поскольку уже сказано, что он сможет, человеку трудно утверждать, что он не сможет. К тому же готовящееся отрицание снято вашим отрицанием «не так ли»

11	<b>Множественность смыслов</b>	<p>Существуют слова и фразы, которые одинаково звучат, но имеют разный смысл. Воспринимая один смысл сказанного, человек пропускает другой, подлинный смысл. И когда он понимает, что воспринял не тот смысл, он вынужден вернуться назад, к правильному восприятию фразы, и в этот момент он пропускает инструкции, которые вы ему выдаете. Или же он просто проглатывает потаенный смысл фразы.</p> <p>«Я не знаю, желаете ли вы и <b>теперь закрывать глаза</b> на огромное значение пережитого опыта»</p> <p>Слушатель скорее оценит метафорически фразу «теперь закрывать глаза», однако подсознательно он воспримет эту фразу буквально</p>
12	<b>Расплывчатость границ</b>	<p>Расплывчатость границ возникает при неясности, к какому слову относится тот или иной член предложения.</p> <p>«Я не знаю, как скоро <b>вы осознаете</b>, что сидите и чувствуете себя уютно и удобно, слушаете звук моего голоса и начинаете понимать, насколько выгодно вам это предложение».</p> <p>С самого начала не ясно, относится ли глагол «осознаете» ко всей фразе, или же он действителен только до первой запятой, или до первого союза <i>и</i>. Как только слушатель соглашается с «осознанием» начала фразы, он продолжает все «осознавать» до ее окончания</p>
13	<b>Расплывчатость пунктуации</b>	<p>Расплывчатость пунктуации достигается соединением двух фраз словом или выражением, одинаково относящимся к обоим фразам.</p> <p>«Похоже, пиджак сидит на вас... <b>свободно...</b> изменяя отношение к проекту»</p>
14	<b>Противопоставление союзом А</b>	<p>«А кого я рад слышать?»</p> <p>Предполагается, что его тоже рады слышать</p>
15	<b>Принадлежность к категории</b>	<p>«Сегодня ко мне приходят все друзья»</p> <p>Пришедший идентифицирован с друзьями и, следовательно, должен делать все, что делают друзья, а не, скажем, родственники, любовники и т.п.</p>
16	<b>Идентичность</b>	<p>«А. Я делаю X</p> <p>Б: Я <b>тоже</b> делаю X, так как у меня сейчас нет денег (времени и т.д.)».</p> <p>Предполагается, что как только деньги (время и т.д.) появятся, то А прекратит делать X</p>

## ПРОСТЫЕ ФОРМЫ НАВЕДЕНИЯ

С древних времен феномен гипноза волнует умы людей. Примитивные культуры часто используют состояние транса в ритуальных целях. Современный человек стал возлагать очень много обязанностей на левое (доминантное) полушарие и забывать о правом (недоминантном). Но для нормальной работы мозга необходим постоянный обмен между полушариями, между сознательным и бессознательным. Эти процессы наиболее продуктивно протекают, когда функция левого полушария притормаживается, что характерно для состояний сна и транса. В этих состояниях происходит упорядочивание ранее полученной информации и, кроме этого, мозг отдыхает. Человеческий организм испытывает потребность в трансе. Транс, так же как и сон, — это естественное состояние человека. В своей обыденной жизни мы много раз в течение дня погружаемся в легкий транс, сами того не замечая.

Запомните: если у клиента имеется доступ только к кинестетике (нет В и А), то требуется наведение транса. Транс может возникать при физическом покое (им то мы и будем заниматься дальше) и в движении (танцы, ритуальные действия, восточные единоборства).

**Гипнотическое состояние сознания —  
это не цель, а средство**

Каждое состояние сознания ценно по-своему и в определенном контексте. Ценность гипнотического состояния в том, что в нем мы получаем прямой доступ к недоминантному полушарию человека, а значит, и к его бессознательному. Получив этот доступ, мы сможем достаточно легко извлекать из него информацию и вводить ее.

Человек приходит к вам, чтобы вы каким-то образом изменили его жизнь. Он приносит с собой в голове какую-то модель мира, которая не позволяет ему жить так, как он бы хотел, что вызывает страдания. В процессе вашей совместной работы вы изменяете старую модель или привносите в нее что-то новое, моделируя тем самым новое психическое состояние.

Создание новой модели проходит гораздо продуктивнее, если и вы и клиент работаете в измененном состоянии сознания. Но ваш транс, в отличие от транса клиента, должен ориентироваться не внутрь, а вовне. Так легче преодолеваются барьеры и ограничения, в ваше распоряжение попадают скрытые в обычном состоянии ресурсы (и ваши, и клиента). Кроме того, изменения запечатлеваются более глубоко и прочно.

Повторимся в том, что эриксоновский гипноз отличается от классического тем, что у нас нет необходимости усыплять собеседника, укладывать его на кушетку и только потом проводить внушение.

В отличие от классического и экспериментального гипноза, в НЛП и эриксоновском гипнозе для того, чтобы определить, находится человек в трансе или нет, используются физиологические признаки. Состояние транса сопровождается характерными изменениями физиологии человека:

- фиксируется взгляд;
- расширяются зрачки;
- замедляются мигательный и глотательный рефлекс;
- замедляется и углубляется дыхание;
- уменьшается общее количество движений;
- расслабляются мышцы, мышечная релаксация;
- дыхание становится брюшным, более медленным и ритмичным, вдох длиннее выдоха;
  - снижается частота пульса и сердцебиения;
  - снижается реакция на внешние раздражители;
  - симметрично разглаживаются мышцы лица, в особенности щеки, лоб, губы (этому предшествует кратковременное увеличение асимметрии);
    - вначале происходит лицевая симметрия, затем вновь асимметрия;
    - изменяется цвет лица: побледнение соответствует диссоциированному образу, покраснение — ассоциированному;
    - задерживаются моторные реакции;
    - возникает спонтанное идиомоторное поведение, например, подрагивание рук (тремор), дрожание век, вздрагивание;
    - движения становятся плавными или «как у робота»;
    - слабеет реакция на внешние шумы.

Кроме того, у каждого человека есть свои индивидуальные признаки погружения в транс. Также имеет большое значение и способ вхождения в транс. Так, при визуальном вхождении глаза смотрят вверх и ресницы ритмично подрагивают.

Для того чтобы все это замечать, требуется высокая сенсорная чувствительность. Вы можете развить в себе навыки очень тонкого распознавания этих признаков, это очень важно для целей присоединения и ведения.

Общаясь с друзьями, родными или случайными знакомыми, попросите их вспомнить любое переживание. Например:

— *Мама, а как вы с папой познакомились? А как прошло ваше первое свидание?*

Или:

— *Петя, а помнишь, как мы с тобой ездили в пионерский лагерь?*

Как только вы зададите свой вопрос, а ваш собеседник начнет вспоминать свое переживание, обратите внимание на то, как изменится дыхание вашего собеседника, взгляд, цвет лица и т.д. Используя приведенные выше физиологические признаки транса, постарайтесь обнаружить их у вашего собеседника (чем сильнее он будет погружен в свое переживание, тем заметнее они у него будут). Постарайтесь заметить как можно больше физиологических признаков транса, они могут быть ярко выраженными, а могут быть слегка заметными, но они все равно будут.

Когда мы фокусируем свое внимание на своих переживаниях, воспоминаниях, прошлом опыте или вовлечены в какое-то дело, мы автоматически переходим из состояния бодрствования в некое другое состояние сознания, отличное от нашего обычного. Ваша задача — научиться замечать эти еле заметные переходы в процессе обычной беседы. В процессе наведения транса мы словесно описываем человеку его физиологические изменения, стараемся повести его в сторону углубления признаков, характерных для трансового состояния, и усилить их. Более подробно о том, как этого достичь, будет рассказано далее.

### По визуальной системе

Нужно смотреть периферией зрения. Смотрите прямо перед собой чуть выше линии горизонта, как бы смотрите перед собой в бесконечность, расфокусировав зрение. Поставьте указательные пальцы перед собой у наружного поля зрения каждого глаза соответственно. Чуть пошевеливая указательными пальцами, постепенно разводите их в стороны, «уводя» из области центрального зрения. Смотрите на пальцы периферией зрения до тех пор, пока можете их видеть (направление взора не меняется). Перестав видеть пальцы и даже «как бы видеть» их, переместите их снова в то место, где начинаете их видеть, и вновь разводите. По мере тренировки ваше поле зрения увеличивается вправо и влево вплоть до 180 градусов и даже больше (в сумме для обоих глаз). Не забудьте расширить поле зрения так же вверх и вниз. Не сосредоточивайте внимание ни на одном предмете или его части, «не узнавайте» предметы (не обозначайте их словами), ничего не комментируйте. Если поле зрения «не расширяется», не форсируйте процесс: значит, вы «попали» в свою область неосознаваемого — область «детской фобии».

Теперь вы видите физический мир реальным, таким, как он есть на самом деле (с учетом, конечно, того, что вы еще «не убрали фильтры» с периферии зрительного анализатора и существуют трансформы в синапсах и стволовых ядрах). Увидев мир таким, вы удивитесь. Хотя, возможно, вспомните, что таким видели его в детстве — красочным и текучим. Интересно, что периферия полей зрения особенно хорошо замечает малейшие движения. Вам не нужно локализовать замеченные движения (взглянув на движущийся предмет центральным бинокулярным зрением, вы обнаружите, что он находится не совсем там, где вы его увидели периферией зрения; но чтобы это обнаружить, надо выйти из рабочего состояния).

### По аудиальной системе

Перестаньте прислушиваться и «узнавать» источники звуков, не комментируйте их — просто позвольте слышать их, «не связывая» между собой, не определяйте на-

правления звуков. Постепенно вы обнаруживаете, что мир полон звуков. Вы начинаете слышать звучание своих внутренних органов — сердца, кишечника и пр., звучание своего тела. А может быть, и звучание тела клиента. Мир звучит, некоторые сравнивают это звучание с симфонией.

Так звучит физический мир (конечно, фильтры восприятия его обедняют, но все равно, это очень красиво).

Может быть, вы вспомните, что так слышали мир в детстве.

### По кинестетической системе

Ваши подошвы стоят на полу. Какие ощущения в них? Позвольте этим ощущениям подняться вверх и распространиться на все тело, в том числе, на все внутренние органы. Ощущения, «поднимаясь вверх», могут измениться, а могут остаться прежними — это не имеет значения. Интересно, что эти ощущения двигаются с постоянной скоростью. Поэкспериментируйте, попробуйте ускорять и замедлять движение. Если в теле обнаруживаются места, куда ощущениям трудно попасть, не «помогайте» им. Здесь хранится информация о ваших проблемах (полезно эти места запомнить). Пусть ощущения «обтекают» эти места и «двигаются дальше». Когда эти ощущения заполняют все тело от подошв до темени, ваша кинестетическая система готова к работе.

**Напоминаем:** в рабочем состоянии должны находиться все три системы. В этом состоянии можно двигаться (попробуйте осторожно, чтобы не выйти из этого состояния).

Начинающему потребуется не очень мало времени, чтобы войти в рабочее состояние. По мере тренировки вы обнаружите, как ускорить этот переход, какие признаки вхождения в рабочее состояние являются для вас наиболее характерными, «ключевыми».

О принципах установления раппорта мы уже говорили. Следует отражать человека вербально и невербально, при помощи позы или дыхания, или микродвижений, выявить ведущую репрезентативную систему и присоединиться при помощи тех специфических слов и глаголов, которые совпадают с ведущей модальностью собеседника, встретить человека в его модели мира, чтобы избежать

сопротивления. Затем нужно повести человека в нужном для нас направлении, индуцировать у него состояние транса и использовать преимущества работы в нем. В любой момент времени человеку доступно множество переживаний, но он осознает лишь их небольшую часть. Искусство наведения состоит в том, чтобы заметить их и привести в сознание клиента. Когда это происходит, человек постепенно погружается в транс. В эриксоновском гипнозе транс наводится, в основном, при помощи голоса. Отсюда ясно, что надо знать, что надо говорить и как надо говорить. Речь — наш главный инструмент, и владеть им надо в совершенстве.

### ОБЩАЯ МОДЕЛЬ ГИПНОТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ МИЛТОНА ЭРИКСОНА

По мнению учеников и свидетелей работы Милтона Эриксона, он обладал огромным арсеналом техник в работе с клиентом. Его поведение было настолько гибким, что заметить переход от одной техники к другой было практически невозможно. В своей книге «Язык изменений» Поль Вацлавик писал:

«Коммуникация Эриксона идет по правополушарному типу с вытекающей отсюда тенденцией работать, главным образом, с первичными процессами, архаическим языком, эмоциями, пространством и формой».

Свою работу Эриксон строил, исходя из того, кто был перед ним — студент, домохозяйка, фермер или банкир. Будучи мастером коммуникации, Эриксон мог применять как директивные, так и недирективные формы наведения транса (в зависимости от того, что больше подходило клиенту). Огромный опыт работы позволял ему интуитивно выбирать нужную технику для конкретного клиента и получать терапевтический результат. Цель, которую всегда ставил перед собой Эриксон в работе, — это изменение реакций клиента на более продуктивные и здоровые. Его наблюдательность и умение «читать» несловесные реакции клиента помогали управлять ситуацией и настойчиво и последовательно «вести» клиента к поставленной цели.

Понимая транс как естественное состояние человека, которое может быть и особым видом взаимодействия между людьми, Эриксон доверял своему бессознательному и не задумывался над тем, что и как он должен делать. Работа Эриксона внешне не выглядела как гипноз в традиционном его понимании, он просто разговаривал с людьми, и их самочувствие, мышление, поведение изменялись. В целом, стратегия Эриксона при наведении гипнотического трансa строилась на основе следующих принципов:

1. Вербальная и невербальная подстройка и ведение.
2. Отвлечение и использование левого полушария (сознания).
3. Получение доступа к правому полушарию (бессознательному).
4. Работа с клиентом в трансовом состоянии.
5. Перевод клиента в обычное состояние сознания.

### **Вербальная подстройка и ведение**

Этот принцип мы уже рассматривали ранее, когда говорили о сенсорных системах, предикатах и построении раппорта, поэтому сейчас вернитесь назад и повторите то, что мы уже прошли. Напомним, что вы должны встречать клиента в его модели мира, согласиться с его системами веры, в речи использовать предикаты, характерные для его ведущей модальности (для чего надо слушать речь собеседника и следить за движением его глазных яблок). Кроме того, описывая словами то, что реально происходит сейчас с клиентом, вы подстраиваетесь к нему вербально (словесно) и становитесь для него зеркалом. Например: «Вы сидите на стуле, и видите меня, и слышите мой голос, и чувствуете температуру окружающего воздуха. Вы видите окно, и улицу за окном, и слышите шум проезжающих машин, и, чувствуя свое дыхание, можете ощутить свои ноги и как ваши ступни касаются пола». Затем человека надо плавно повести в желаемом для вас направлении, используя приемы суггестивной лингвистики и вариации голосом.

В качестве тренировки используйте упражнение «5-4-3-2-1», ставшее уже классическим при изучении методов

эриксоновского гипноза. Принцип его очень прост: вы описываете словами то, что ваш партнер видит, слышит, чувствует здесь и сейчас, что поддается проверке и вызывает доверие. Затем вы постепенно вставляете фразы о внутреннем состоянии клиента, используя связующие слова.

Вы говорите клиенту четыре фразы о том, что он видит, и даете пятую фразу внутреннего характера, затем четыре фразы о том, что он реально слышит и что поддается проверке, и пятую фразу внушающего характера, четыре утверждения о кинестетических ощущениях и пятое — о внутреннем состоянии.

Следующий цикл — по три фразы о реальных восприятиях и по две переводящих на внутреннее восприятие и т.д. Например: «Вы сидите здесь, видите обои на этих стенах... видите голубое небо за окном... видите облака, медленно проплывающие по небу... и начинаете расслабляться... слышите звук моего голоса... слышите шум ветра за окном... слышите звуки проезжающих машин... слышите голоса за стеной... и начинаете погружаться в глубокий покой... чувствуете спиной прикосновение кресла... руки ощущают фактуру ткани вашего платья... Вы чувствуете, как воздух входит и выходит через ваши ноздри... чувствуете прикосновение подошв к полу... и чувствуете все больший уют... и вы видите рисунки, висящие на стенах... видите мягкий рассеянный свет лампы... видите тени от света лампы... и ваши глаза начинают уставать... и вы все глубже начинаете погружаться в себя... Вы слышите спокойную музыку... слышите поскрипывание магнитофона... слышите шаги на улице... и хочется закрыть глаза... и с нарастающим чувством внутреннего уюта расслабиться еще больше... Вы чувствуете, как руки тяжелеют еще больше... и чувствуете, как бьется ваше сердце... и как движется грудная клетка при каждом вдохе и выдохе... и как дыхание постепенно замедляется... и ощущения от нарастающего расслабления становятся все приятнее...» и т.д.

Затем вы говорите по два предложения, поддающихся проверке, и три предложения, описывающих внутреннее состояние. Следующий шаг — одно внешне ориентированное предложение и четыре внутренне ориентированных, и, наконец, вы говорите только внутренне ориентированные фразы.

Таблица-шаблон «5-4-3-2-1»

Этапы	Количество утверждений					
	"Вы видите во внешнем мире"	ВНУШЕ- НИЕ	"Вы слышите во внешнем мире"	ВНУШЕ- НИЕ	"Вы чувствуете"	ВНУШЕ- НИЕ
I	4	1	4	1	4	1
II	3	2	3	2	3	2
III	2	3	2	3	2	3
IV	1	4	1	4	1	4
V	0	5	0	5	0	5

Проделывайте это упражнение сначала с партнером. После того как закончите, попросите партнера рассказать, что ему мешало погружаться в транс, а какие фразы или интонации, паузы способствовали погружению. В следующий раз сделайте это, учитывая замечания. И еще одно примечание. По мере того как вы будете продвигаться от этапа к этапу, обращайтесь внимание партнера на то, что он, в принципе, способен воспринять, но обычно не воспринимает сознательно — на очень слабые раздражители. Так, мы все слышим тиканье часов в комнате, но до тех пор, пока вы об этом не подумаете, сложно воспринимать этот звук осознанно. Любой из вас способен почувствовать свое дыхание, движение грудной клетки вверх и вниз, но пока вам об этом не сообщат, вы не осознаете такие вещи. Так же хорошо маскировать свои внушения, используя выражения типа «Вы видите внутренним зрением» и «вы слышите внутренним слухом»

### Невербальная подстройка и ведение

О принципах невербальной подстройки и ведения мы также уже говорили в главе о базовых техниках НЛП. Для целей наведения гипнотического транса все эти принципы особенно актуальны. Прежде чем вы приведете человека к состоянию транса, следует очень тщательно подстроиться по всем каналам и получить раппорт с бессознательным. Иначе говоря, надо войти в доверие. Если невербальная подстройка производится качественно, все это происходит ниже уровня сознания. Гипноз — это вера, доверие другому человеку. Если сознательный ум постоянно будет находиться на страже, анализировать и кри

тиковать, вам труднее будет подобраться к бессознательному. Все ваше поведение должно вызывать доверие у людей. Вы должны создавать вокруг себя безопасное пространство. Люди не должны испытывать напряжения в вашем присутствии, они должны расслабляться.

Подстроившись под невербальные проявления партнера (дыхание, мигание, пульс), вы можете постепенно начать его вести, изменяя ритм своего дыхания, или если вы подстраивались под рефлекс мигания, постепенно увеличивать паузы между каждым отдельным морганием и одновременно увеличивать время, когда глаза остаются закрытыми, вплоть до полного закрывания глаз у партнера.

### Техника «Скажите «ДА»

Эта стратегия уже известна вам из вашей жизни. Милтон Эриксон, кстати, считал ее одним из самых надежных способов наведения транса. Ее можно назвать техникой согласия по инерции. Еще раньше она была известна под названием «сократовский диалог». Иначе ее называют *Вербальной техникой подстройки и ведения* по формуле «Х и Х и Х и Х и У», где Х — утверждение присоединения, а У — ведущее к трансу.

Сначала вы должны сказать несколько утверждений, с которыми человек согласится, а затем свое предложение. Вам следует говорить на первом этапе не просто нечто, с чем собеседник согласен, а о том, что происходит в настоящий момент. Ваши первые фразы и слова погружают человека в транс, и ваше последнее утверждение У — утверждение ведения, т.е. предложение, которое приводит к возникновению у человека состояния транса. Он становится как бы вынужден его выполнить, так как второе представляется бесспорно вытекающим из утверждения присоединения, что вам и требовалось. Одна из составляющих успеха при использовании этой техники — одинаковая интонация для всех вопросов или утверждений (нельзя выделять голосом то, что вас интересует). Например:

1. Сейчас вы читаете эту книгу (утверждение присоединения).

2. И читая эту книгу, вы с нами общаетесь (утверждение присоединения).

3. И думаете о том, как вы сможете использовать все это на практике (утверждение присоединения).

4. И вы чувствуете некоторое замешательство относительно этого (утверждение присоединения).

5. И, возможно, вы захотите прочитать это место еще раз... (утверждение ведения).

Думаем, что многие так и поступят и прочитают стратегию «Скажите «Да» заново. Это может делаться также и в *разделительной* форме: «X, или X, или X, или X, но Y». Например:

1. Я не знаю, хочется ли вам продолжать смотреть в книгу (подстройка).

2. Или вам хочется взглянуть в окно (подстройка).

3. Или опять посмотреть в книгу (подстройка).

4. А может быть, принять более удобную позу (подстройка).

5. Но я знаю, что ваше бессознательное может погрузиться в транс таким способом, какой будет самым подходящим для вас как для личности (ведение).

В обоих случаях первые четыре высказывания всего лишь описывают непосредственно наблюдаемое, текущее поведение предполагаемого субъекта. Как отмечал Эриксон, такая подстройка под несомненную реальность вызывает реакцию согласия. Это восприимчивое состояние затем используется для осуществления ведущего воздействия.

### **Обстоятельственное придаточное предложение**

Другая синтаксическая структура эффективного гипнотического воздействия — *обстоятельственное придаточное предложение*.

<i>Общая формула</i>	<i>Пример</i>
1. Если X, то Y	Если уж вы сидите на этом стуле, можете начать расслабляться
2. Пока X, — Y	Пока вы устраиваетесь поудобнее, можете подумать о том, что ваше бессознательное может начать погружаться в транс
3. Когда X, — Y	Когда вы слышите мой голос, вам может вспомниться это ощущение комфорта
4. После того как X, — Y	После того как вы устроитесь удобнее, ваше бессознательное сможет начать самопроявляться любым подходящим способом

Чтобы такие высказывания оказались эффективными, невербальное поведение гипнотизера при их произнесении должно быть соответствующим. Повторим еще раз: *человек, как правило, не захочет или не сможет откликнуться на гипнотические воздействия, если гипнотизер выглядит напряженным, чересчур властным, хитрым, незаинтересованным, неубедительным и т.д.*

Поэтому наилучших результатов можно добиться, когда гипнотизер:

- а) погружается во внешне ориентированный транс;
- б) синхронизирует свой ритм с ритмом человека;
- в) говорит многозначительно и убедительно;
- г) чутко следит за постоянно меняющимися реакциями человека.

Далее: содержание словесных высказываний не должно быть неподходящим или неприятным для человека. Повторим еще раз: обычно, особенно на начальных этапах, нужно не столько ведение, сколько подстройка. Помимо этого, высказывания должны, как правило, хотя и не всегда, иметь разрешающий, а не директивный характер (например, «*вы можете сделать то-то*», а не «*сделайте то-то*», или «*вы должны сделать то-то*» и т.д.), потому что многие клиенты автоматически восстают против такой директивной манеры.

Успешно осуществить эти процессы намного легче, когда человек осознает, насколько широко они распространены в повседневных ситуациях. Например, всякому приходилось слышать или произносить такие высказывания: «Раз уж ты идешь на кухню, не принесешь ли мне чашку кофе?», или «Да, кстати, раз уж ты за это взялся, почему бы тебе не...», или «Ты хотел бы услышать эту историю сейчас или позже?».

Заметьте, что подобные команды обычно лучше всего срабатывают, когда произносятся естественным тоном и в недирективной форме. Гипнотерапевт всего лишь использует те же процессы воздействия, однако более сознательно и интенсивно.

А хотите научиться мгновенно усыплять человека? Вообще-то, это «секрет Полишинеля», который хорошо описали в своей книге «Оружие — слово» С. Горин и А. Котлячков.

Начиная беседу с человеком, вы максимально подстраиваетесь под него — поза, жесты, дыхание (если человек в этот момент говорит, то легче всего ориентироваться на темп его речи). Далее, используя техники «Скажите Да» и «5-4-3-2-1», начинаете его «забалтывать», и как только заметите признаки транса (пусть даже легкого) — это сигнал, что вы на правильном пути, а значит, можно усыплять.

Сделав очередной выдох задерживаете дыхание и не дышите. При появлении желания сделать вдох вдыхайте и зевайте одновременно. Зевнув, произнесите что-то типа: «Что-то *спать* хочется...» или «Я не выспался — *спать* охота...» (с ударением на слове «спать»). И после этого вы закрываете глаза.

Необходимо помнить, что для успешного наведения нужен соответствующий контекст, в рамках которого вашему собеседнику ничего не будет мешать вас слышать и видеть (в транспорте, в комнате, на скамейке в парке и т.п.). Сомневаемся, что это можно сделать на шумной улице или дискотеке. Если вы все сделаете правильно, то ваш собеседник заснет. Конечно, вы будете сильно разочарованы, если попытаетесь сделать это без должной тренировки, однако научиться этому намного проще, чем кажется сначала.

Естественно, что данная техника позволяет не только усыпить человека, но и погрузить его в любое другое измененное состояние сознания. Заметив, что собеседник засыпает, вы можете, сохраняя раппорт, делать любое внушение.

## ЯКОРЯ



Вы все слышали о собаках Павлова, у которых на звонок текла слюна? Но люди отличаются от собаки Павлова: для выработки реакции слюноотечения у собаки необходимо порядка недели тяжелых тренировок, человек же сбучается с первого раза! Если в процессе сильного эмоционального переживания вы произведете какое-то действие (которое выделит это переживание), то каждый раз, как вы будете повторять это действие, человек будет погружаться в это эмоциональное состояние

У многих людей (в частности, у влюбленных) есть «своя» песня и, когда они ее слышат, то «погружаются» в то место и время, когда они ее впервые услышали. Например, если вы вспомните приятную ситуацию и на максимуме переживания надавите двумя пальцами на точку хэ-гу (расположена между 1 и 2 пястными костями большого и указательного пальцев), то каждый раз, когда вы будете касаться ее точно таким же способом, как и в первый раз, то будете «влетать» в это состояние. Таким образом, вы поставили «якорь» на свое эмоциональное состояние.

Мы уверены в том, что люди располагают всеми ресурсами, которые им нужны, чтобы совершить те изменения, которых они хотят или которые им необходимы. Независимо от того, верна ли эта предпосылка или нет, мы действуем так, как будто она верна, а получаемые результаты свидетельствуют о том, что эта предпосылка, по меньшей мере, полезна.

Мы уже говорили о том, что ресурсы лежат в личной истории каждого и любое переживание может быть богатством. Каждый человек имеет богатый жизненный опыт, и в этом опыте можно найти время, когда человек был уверенным в себе, смелым, настойчивым, чувствовал себя уютно и комфортно. Таким образом, любое из переживаний может быть ресурсом. Бэндлер, Гриндер, Делуазье и Камерон-Бэндлер разработали метод, обеспечивающий доступ к этим ресурсам тогда, когда они нам необходимы. Это метод «якоря».

*Якорение* — это естественный процесс, стимул-реакция или, как сказал бы Павлов, «выработка условного рефлекса». Фактически люди постоянно якорят себя и окружающих, создавая произвольную ассоциацию между определенным стимулом и специфическим переживанием. Опытным путем было обнаружено, что произвольное введение нового стимула в тот момент, когда человек интенсивно переживает свой прошлый опыт, ставит этот новый стимул в связь с воспоминаемым переживанием. Это и называется якорем.

Таким образом, *якорение* — это процесс, посредством которого любое событие (звук, слово, поднятие руки, интонация, прикосновение), внутреннее или внешнее, мо-

жет быть связано с некоторой реакцией или состоянием и запускать ее проявление. Якоря могут возникать естественным образом и устанавливаться намеренно.

**Положительный якорь** — якорь, вызывающий ресурсное состояние (приятное переживание).

**Отрицательный якорь** — якорь, вызывающий нересурсное состояние (неприятное переживание).

Фактически якоря можно использовать двумя способами: это фиксация определенного переживания и вызов этого переживания вновь и вновь. Например, если попросить человека вспомнить то время, когда он был очень уверен в себе, или момент, когда он чувствовал удовлетворенность собой, то эта просьба направит его на поиски в прошлых переживаниях. По мере того, как вызываются различные воспоминания, соответствующие уверенности в себе или удовлетворенности собой, различные аспекты этих прошлых переживаний становятся частью переживания в настоящем. Например, якорем могут быть:

1. Прикосновение.
2. Интонация.
3. Звук.
4. Время.
- 5 Место.
6. Образ
7. Предмет.
8. Движение.
9. Последовательность действий.
10. Запах.

Что случится, если вы попытаетесь почувствовать горячее и холодное в одно и то же время? Что произойдет, когда вы смешаете желтое и голубое? Каким будет ваше состояние, если вы включите два противоположных якоря сразу? вы почувствуете тепло и увидите зеленый свет. Для того чтобы разрушить якоря, вы якорите нежелательное отрицательное состояние (назовем его *холодным*, или *голубым*) и положительное состояние (назовем его *горячим*, или *желтым*) и включаете якоря одновременно. После короткого периода смешивания негативное состояние изменится и возникнет новое состояние. Вы можете использовать эту технику разрушения якорей с другом или клиентом.



Для эффективного установления якоря необходимо четко откалибровать момент, когда человек получил доступ к нужному переживанию, когда он находится на его пике: это проявляется в тоне голоса, цвете кожи, объеме губ, тонусе лицевых мышц, температуре кожи, частоте и типе дыхания (верх или низ груди или живот). При установке якоря лучше пользоваться 3 правилами:

1. **Максимум переживания.** Якорь ставится на «пике» переживания.

2. **Нестандартность.** Якорь — это что-то нестандартное, не совсем обычное. Это может быть движение, звук, прикосновение, которые не совсем привычны для данного человека.

3. **Точность.** Вы воспроизводите якорь чрезвычайно *точно* — *точно* такой же звук или слово, произнесенное с *точно* такой же интонацией, *точно* такое же движение или прикосновение.

Можно вызвать различные интенсивные реакции, просто попросив человека вспомнить ряд прошлых эмоций, например, спросив, когда человек был в последний раз сердит, или испуган, или взволнован, и при этом смотреть и слушать, улавливая изменения. Чем больше практики, тем лучше способность распознавать важные различия. Успех в установке якоря в значительной степени зависит от умения калибровать различные переживания и гибкости вашего собственного поведения.

Рассмотрим пример: «Молодой каменщик Вячеслав (20 лет) обратился с просьбой помочь ему — он боялся высоты, и это мешало ему работать. Когда мы стояли с ним на стене недостроенного дома (на уровне второго этажа), я сделал вид, что смотрю вниз, и спросил у Вячеслава (одновременно наблюдая за его реакциями):

— Славик, но тут же до земли рукой подать, неужто боишься?

Спровоцированный мной, Славик тоже посмотрел вниз со стены, и тут же лицо у него побледнело, руками он вцепился в стенку, дыхание стало частым и прерывистым, рот приоткрылся, а ноги согнулись в коленях. Раз-

вернув его лицом к себе, я незаметно для него поставил кинестетический якорь на его правом плече (тем самым зафиксировав проблемное состояние).

— Славик, у тебя ширинка расстегнулась, — сказал я, чтобы отвлечь его.

Когда Вячеслав отдышался и успокоился, я спросил у него (одновременно нажав на проблемный якорь):

— Неужели так происходит всегда, когда ты смотришь с высоты?

На лице Славика отразилась та же «маска ужаса», которую я наблюдал у него, когда он смотрел со стены. Я положил руку ему на левое плечо и спросил:

— Славик, а как бы ты себя чувствовал, если бы ты не боялся высоты?

Дыхание у Вячеслава стало глубоким, ровным и спокойным, осанка выпрямилась, плечи распрямились, на лице появилась улыбка. Я слегка сжал его левое плечо, ставя кинестетический якорь на ресурсное состояние. Славик начал рассказывать о том, как бы он хотел себя чувствовать, если бы не боялся высоты, но я прервал его и спросил:

— Славик, а помнишь, ты рассказывал об ощущении, когда твоя девушка согласилась выйти за тебя замуж?

Когда Вячеслав погрузился в свое воспоминание, я «поставил» это переживание на тот же ресурсный якорь.

— Это было незабываемо, — ответил Славик.

Я слегка потряс его за левое плечо, как бы возвращая в «реальность», а затем спросил:

— Слав, а помнишь ли ты свою первую женщину?

Славик опять заулыбался, а я на пике его переживания снова задействовал ресурсный якорь.

— Ну ты и вопросы задаешь, — сказал Вячеслав. Тогда я положил свою руку ему на правое плечо и спросил:

— Славик, а тебе какое переживание больше нравится — это (и нажал на ресурсный якорь) или это (и нажал на проблемный якорь).

— Конечно, первое, — ответил Вячеслав.

— А что будет, если я сделаю так? — сказал я и задействовал оба якоря одновременно.

Лицо у Вячеслава стало асимметрично, по телу пробежала дрожь, и он ответил:

— Такое впечатление, что тело разделилось на две части, а потом все смешалось.

— Правда? — спросил я и нажал на проблемный якорь, но прежней панической реакции уже не наблюдалось.

— Да ну тебя, — сказал Вячеслав и пошел работать.

Через несколько дней Вячеслав подошел ко мне и сказал, что ему моя помощь уже не нужна, так как он и сам справился со своей проблемой. К «сожалению», так как Вячеслав решил, что он сам избавился от боязни высоты, то я остался без гонорара».

Далее вы можете познакомиться с полной моделью разрушения якорей.

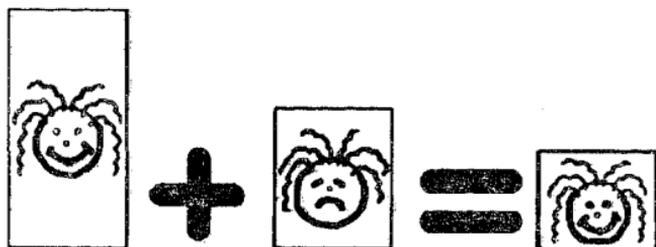
### ПОШАГОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗРУШЕНИЯ ЯКОРЕЙ

1. Идентифицируйте проблемное состояние и мощное позитивное состояние, вполне доступное этому человеку.

2. Извлеките позитивное состояние и калибруйте физиологию так, чтобы вы смогли его отличить. Измените состояние: заставьте клиента перейти в другое состояние, отвлекая его внимание или просто попросив его об этом.

3. Вызовите желаемое состояние снова и заякорите его особенным прикосновением и/или словом (фразой), затем опять измените состояние.

4. Проверьте позитивный якорь, чтобы убедиться, что он установлен. Включите якорь, используя то же прикосновение или говоря те же слова. Убедитесь, что вы на самом деле видите физиологию желаемого состояния. Если не видите, повторите шаги с первого по третий, чтобы усилить ассоциацию. После того как вы установите позитивный якорь на желаемое состояние, измените состояние.



5. Идентифицируйте негативное состояние или опыт, повторите шаги 2, 3 и 4 применительно к негативному

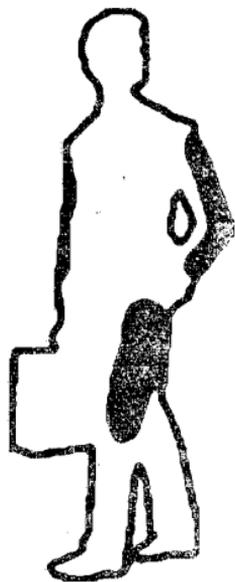
состоянию и заякорите его особенным прикосновением в другом месте. Измените состояние. На этом шаге устанавливайте якорь для проблемного состояния.

6. Проведите клиента через каждое состояние по очереди, используя якоря попеременно и говоря примерно следующее: «Бывают случаи, когда вы чувствуете «голубое» (включите негативный якорь), и в этих ситуациях вам бы на самом деле лучше чувствовать «желтое» (включите позитивный якорь)». Повторите это несколько раз не делая промежутков между состояниями.

7. Когда вы будете готовы, обратитесь к клиенту со словами типа «Замечайте любое изменение, которое вы осознаете» и включите оба якоря в одно и то же время. Внимательно следите за физиологией клиента. Возможно, вы увидите признаки изменения или смещения. Уберите вначале негативный якорь, затем позитивный.

8. Проверьте свою работу, либо попросив клиента вернуться в проблемное состояние, либо включив негативный якорь. Вы должны увидеть, что клиент входит в состояние, промежуточное между позитивным и негативным, или в новое отличающееся состояние, или в позитивное состояние. Если вы все же получили негативное состояние, найдите, в каких еще ресурсах нуждается клиент. Заякорите их на том же самом месте, что и первый позитивный ресурс, и затем перейдите к шагу 6.

9. Наконец, попросите клиента подумать о ситуации в ближайшем будущем, в которой, предположительно, могут возникнуть негативные ощущения, и пусть он в своем воображении пройдет через эту ситуацию. В это время вам следует наблюдать за его состоянием. Послушайте, как он это описывает. Если вы недовольны его состоянием или он недоволен этой перспективой, найдите, какие еще ресурсы необходимы, и заякорите их на том же самом месте, что и первый позитивный ресурс. Техника разрушения якорей не будет работать до тех пор, пока позитивное состояние не станет сильнее



негативного, и, возможно, вам придется накапливать позитивные ресурсы на одном якорю, чтобы достичь этого.

Этот процесс можно понять так, что нервная система пытается включить два несовместимых состояния одновременно. Она не может этого сделать, поэтому делает что-то другое. Старый паттерн разрушается, а новый создается. Вот почему нередко возникает замешательство, когда включаются два якоря.

Хотелось бы отметить еще несколько особенностей якорей: самые мощные якоря — кинестетические и смешанные; визуальные якоря не всегда можно поставить: партнер по коммуникации может смотреть в другую сторону или вообще закрыть глаза; не следует ставить кинестетический якорь на внешнюю сторону плеча, предплечья и бедер, так как в течение дня (поездка в транспорте, принятие душа, объятия с любимым человеком и т.д.) эти якоря могут самопроизвольно «включаться», а в результате якорь утратит свою силу.

### ТЕХНИКА РЕСУРСНОГО ЯКОРЕНИЯ (САМОЯКОРЕНИЕ)

С помощью якоря можно вызвать и закрепить ресурсное состояние не только у других людей, но и у себя. Таким образом, у нас появляется уникальная возможность с помощью якорей управлять нашими чувствами и эмоциями. Техника, позволяющая нам эффективно справляться с проблемами, названа *самоякорением*.

Жизнь человека богата и разнообразна различными переживаниями, и поэтому каждый человек хоть раз в жизни испытывал такие положительные переживания, как сильная радость, уверенность, приятное расслабление и многое другое. Сначала нужно вспомнить несколько положительных переживаний. Затем уединитесь, сядьте поудобнее и как можно ярче воспроизведите на внутреннем экране эти эпизоды. Вспомните, что вы тогда видели, что слышали, запахи, атмосферу той ситуации, что вы тогда чувствовали. На пике своего переживания соедините руки вместе (сцепите их в замок). Повторите это несколько раз — от трех до семи для начала, чтобы закрепить подсознательную связь; главное, чтобы каждый

раз ваше переживание было сильным и «живым», т. е. вы должны по-настоящему ощущать его в данный момент. Проверьте результат самообучения: встаньте, походите по комнате, можно попрыгать, а после этого сведите руки вместе так, как вы поставили якорь, если в течение 2-5 секунд вы почувствуете то же переживание, значит, в вашем подсознании сформировался соответствующий стереотип (реакция). Если этого не произошло, то вам необходимо проделать все заново. Кстати, на один якорь можно «нацепить» несколько положительных переживаний и тем самым усилить его воздействие. Знайте, что сейчас вы приобрели в собственный арсенал мощную положительную зацепку-якорь, которая позволит вам ментально справляться с отрицательными эмоциями. Теперь, когда вам понадобится мощный ресурс, вновь запустите якорь, дайте мозгу команду закрыть негатив хорошо заготовленным положительным воспоминанием. Так же мы вам советуем якорить у себя любое успешное действие, как говорится, про запас. Тут как раз хорошо походит поговорка «Запас карман не тянет».

Ваш мозг может выполнять любые команды, если ему отдаете их вы. И один секрет: мозг всю жизнь учится вне зависимости от того, хотите вы этого или нет.

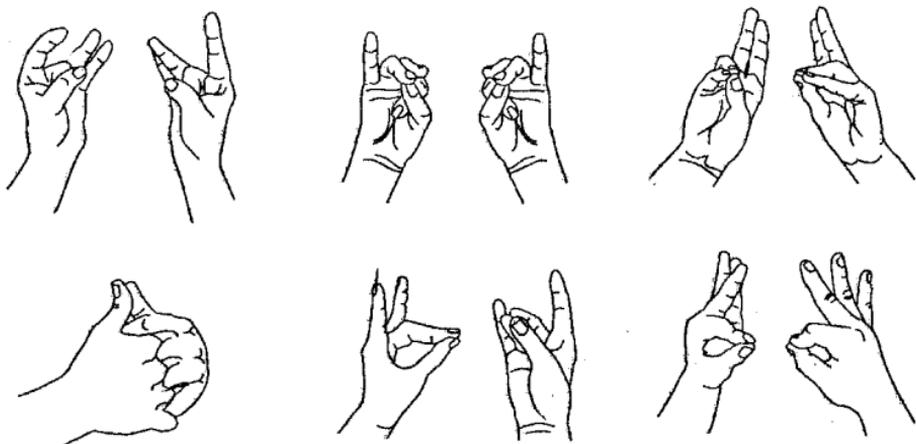
Чтобы избежать трудностей в самоякорении собственных ресурсных состояний или при установке якоря на состояние самогипноза, медитации или аутотренинга, мы рекомендуем вам использовать проверенную веками технику — технику мудр. Техника мудр проста и эффективна как при самоякорении, так и при воспроизведении нужного вам ресурса.

### **Самоякорение при помощи мудр**

1. Выберите мудру, которая, по вашему мнению, подходит данному ресурсному состоянию.
2. Потратьте некоторое время на овладение этой мудрой, чтобы затем воспроизводить ее точно так же, как и в момент постановки якоря.
3. Выберите ресурсное состояние, которое вы желаете заякорить, и погрузитесь в него.
4. На пике своего переживания заякорите его выбранной вами мудрой. Можно мысленно сказать себе: «Каж-

дый раз, когда я буду делать эту мудру, я буду испытывать...»

Для самоякорения вы можете использовать мудры, предложенные нами, а можете пофантазировать и придумать свои собственные.



### **Внушения, рассеянные по тексту, или аналоговое маркирование**

Экспериментируя с гипнотическими техниками, Милтон Эриксон сделал важное открытие. Если в какой-нибудь нейтральный по содержанию текст вставить определенные ключевые слова и выделить их каким-то образом (если текст письменный — определенным шрифтом или цветом, если он произносится устно — интонацией, паузой, замедлением речи, снижением или увеличением громкости, жестом, изменением позы или положения тела в пространстве), бессознательное примет их как руководство к действию. Данный способ скрытых сообщений известен также как аналоговое маркирование. Эта техника представляет собой рассказывание историй. Она может применяться и для наведения транса и для его использования. Классические примеры, с которыми работал Эриксон, о садовнике Джо и стенографистке с головной болью, неоднократно описывались, и нам не хотелось бы

здесь их повторять, поэтому мы отсылаем вас к соответствующим книгам.

### **Способы выделения сообщений.**

#### **1. Речевые (аудиальные) способы:**

- изменение громкости речи (громче — тише);
- изменение темпа речи (быстрее — медленнее, паузы);
- изменение интонации (повышающаяся — понижающаяся);
- сопутствующие речи звуки (хлопок в ладоши, пощелкивание пальцами, постукивание по столу);
- изменение локализации источника звука (справа — слева, спереди — сзади); изменение тембра голоса (жесткий, «металлический» — мягкий, вкрадчивый).

#### **2. Визуальные способы (жестикуляция, мимика, пантомимика):**

- изменение положения тела (наклон, поворот);
- жестикуляция руками, пальцами рук;
- характерная последовательность жестов (пантомимика);
- изменение мимики.

#### **3. Кинестетические способы:**

- простое прикосновение;
- поглаживание;
- похлопывание по плечу, по спине;
- пожатие руки.

#### **4. Смешанные способы:**

- изменение дистанции до собеседника (приближение — удаление, наклон тела к собеседнику — от собеседника);
- речь, совмещенная с поворотом головы;
- движения, совмещенные со звуками (демонстративное постукивание пальцами по столу, пощелкивание пальцами при жестикуляции).

Эта психотехнология незаменима в рекламном деле, в идеологической работе, политической пропаганде, может использоваться в педагогике, психотерапии. Она позволяет влиять на бессознательное и вызывать требуемое поведение. Приведем пошаговую инструкцию для работы с клиентами.

*Шаг 1.* Определите проблему клиента, с которой вы хотите работать.

*Шаг 2.* Выберите ключевые слова, например, *спокойствие, безмятежность, расслабленность, растворение, легкость, изменение, удивление* и т.д., в зависимости от того, какую реакцию вы хотите вызвать.

*Шаг 3.* Придумайте нейтральную историю, на фоне которой будет происходить внушение.

*Шаг 4.* Расскажите эту историю клиенту, выделяя ключевые слова. По ходу рассказа калибруйте реакции клиента. Достигаете ли вы желаемых результатов? При необходимости задержитесь на тех частях, которые не вызывают нужных вам реакций. Дайте бессознательному постгипнотические внушения.

В случае работы с письменным текстом шаги те же, но выделять сообщения следует в этом случае средствами полиграфии: особым шрифтом, цветом, фоном и т.п.

Милтон Эриксон в совершенстве владел искусством выделения сообщений, предназначенных для разных полушарий. Так, когда он говорил для левого полушария, он изменял свое положение в пространстве для того, чтобы говорить преимущественно в правое ухо клиента. При этом он использовал более высокий тон голоса, говорил более громко, отчетливо, сложными фразами. Когда он хотел адресовать сообщение правому полушарию, он старался наклониться к левому уху клиента, приглушал голос, делал его более мягким, в низкой тональности, говорил более медленно и простым языком, характерным для речи ребенка.

## СИНЕСТЕЗИЯ

Люди часто говорят о яркой музыке, теплых или холодных цветах или о палитре ароматов. Одновременная и неосознанная связь между различными репрезентативными системами (*каналами восприятия*) в эриксоновском гипнозе и НЛП называется *синестезией*. Звуки могут вызывать чувства или образы, и наоборот. Воспринимая информацию в одном сенсорном канале, мы репрезентируем ее внутри себя в другом канале. Кроме того,

многие люди описывают свое нормальное состояние сознания в одной репрезентативной системе, а измененное состояние — в другой: «ясное сосредоточенное видение себя» (состояние бодрствования в зрительных терминах) или «слияние со Вселенной» (измененное состояние в кинестетических терминах).

Таким образом, для большинства людей измененное состояние сознания (транс) будет связано с репрезентативной системой, не представленной в сознании. Правило состоит в следующем: надо выяснить, какой репрезентативной системой обычно пользуется человек в нормальном состоянии, а затем, подстроившись к ней, усилить восприятие в данном сенсорном канале, после чего наложить на это переживание впечатления из другого сенсорного канала (который слабо развит или не представлен в сознании) и перевести восприятие человека в другую репрезентативную систему. Такой способ наведения трансa называется *перекрыванием репрезентативных систем*, или *наложением*.

У некоторых людей могут быть задействованы все репрезентативные системы (они говорят о том, что видят, слышат и чувствуют одновременно); в таких случаях можно начать с любого канала восприятия. Но в условиях стресса люди обычно бывают жестко специализированы — в этом и состоит часть их проблемы, в решении которой они ищут помощи. По отношению к данной проблеме они бывают специализированы в той или иной системе представления. И часто оказывается достаточно ввести в сознание две других репрезентативных системы, чтобы люди приобрели некоторое новое поведение. Вы можете сделать это с помощью наложения.

Наложение всегда видно во всем, что мы делаем. Практикуется не только наложение одной системы представления на другую, но также наложение при переходе от внешнего к внутреннему. При работе с этим способом наведения вы сможете еще потренироваться и в своем умении работать с каналами восприятия. Идея этого способа наведения (как вы уже, наверное, поняли) проста: если в обычном состоянии сознания человек воспринимает все в одном канале, то в трансe будет что-то другое. И ваша задача — просто плавно перевести восприятие из одной

реальности в другую. Но здесь главное не разрушить подстройку и все сделать очень плавно и аккуратно.

Если ваш собеседник — ярко выраженный *визуал*, то вы можете предложить ему создать яркие визуальные образы и словесно их описываете, используя соответствующие предикаты. Образы должны быть как бы увиденными глазами и достаточно яркими. Когда ваш партнер начнет создавать образы, то вы тут же начинаете накладывать на визуальные образы звуки или ощущения. Сделав наложение, не поленитесь и вернитесь в визуальную систему, а потом обратно в аудиальную или кинестетическую, каждый раз наблюдая, следует ли за вами партнер. Постепенно увеличивая количество обращений к аудиальной и кинестетической системам, вы все меньше обращаете внимание партнера на визуальные образы и тем самым все дольше погружаете его в транс.

*Аудиалу* можно предложить прокручивать в голове какую-то мелодию. Кстати, при работе с клиентом неплохо использовать и реальную музыку. Лучше всего подходит для этих целей классика и электронная музыка. Она хороша тем, что чаще всего не имеет конкретной мелодии, и клиент может сам наполнить ее своими переживаниями. Музыка уже сама по себе переориентирует работу мозга в правую сторону. Кроме этого, вы можете подстраивать свою речь к ритмическому и мелодическому рисунку музыкального произведения, что усилит ее суггестивные возможности.

### Упражнение 1

Выберите какой-нибудь цвет: красный, синий, зеленый. Короче говоря, любой цвет, который вам больше всего нравится. Представьте себе пространство, заполненное только этим цветом. Когда у вас это получится, мысленно войдите в это пространство, погрузитесь в этот цвет. Попробуйте услышать, какие звуки сопровождают этот цвет. Слушайте эти звуки, разрешая им становиться максимально громкими и четкими. Желательно, чтобы не было никакого содержания слов, фраз и т.д. А теперь обратите внимание на ваши внутренние ощущения, которые сопровождают эти звуки и цвет. Где в теле это ощущение наиболее осознаваемо? Где оно зарождает-

ся и в какую сторону движется? Откалибруйте это ощущение. Постарайтесь прочувствовать его максимально.

Повторите весь этот процесс с другими цветами радуги. Старайтесь начинать с чистого звука или чистого ощущения, определяя, какие образы этому соответствуют, и т.д.

### Упражнение 2

В этом упражнении вы делаете все то же самое, что и в предыдущем, только теперь вместо цвета вы используете конкретный предмет. Вы можете представить себе, например, дерево за окном: как оно выглядит, какой у него ствол, зеленые листья, более темные ветви, форма кроны... Когда вы это сделаете, попробуйте услышать шорох листвы и как шумит в ветвях ветер... А теперь представьте, какая на ощупь кора у этого дерева и запах листвы...

Поэкспериментируйте с различными предметами, как минимум, тремя. Если у вас возникнут трудности с визуализацией, то можно взять небольшой предмет (зажигалку, коробок спичек или пачку сигарет), закрыть глаза и через тактильные ощущения восстановить зрительный образ.

### Упражнение 3

Здесь мы приводим наиболее распространенный пример, который поможет вам понять, как конкретно производится данный тип наведения. Естественно, что когда вы будете выполнять это упражнение, у вас и вашего партнера все будет происходить немножко по-разному. Не забывайте, что вы начинаете с подстройки, и помните о калибровке.

— *Опиши, пожалуйста, то место, которое тебе нравится.*

— Это берег моря. Встает солнце, видно очень далеко, море голубое и спокойное. Кругом желтый песок, серые камни. А вдали скалы в дымке.

— *Представь себе этот берег моря. Ты стоишь и можешь оглянуться по сторонам. Вдали ты можешь разглядеть скалы в дымке, песок под ногами желтый, неровный. И ты можешь пройтись по нему, поглядывая по сторонам.*

— *И ты можешь посмотреть на море и услышать, как волны накатываются на песок.*

— *И ты можешь посмотреть на море, взглянуть на песок под ногами и почувствовать, как ты наступаешь на него.*

Это немного напоминает 5-4-3-2-1, только там вы работали с переживаниями, которые происходят с человеком в данный момент, а здесь — с переживаниями, которые *могли бы происходить* в его внутреннем опыте. После этого вы уже можете его вести, конкретизируя и переводя из системы в систему, но проверяя при этом невербальные признаки транса. То есть вы следите, насколько хорошо вы ведете партнера, принимает ли он предложенную вами реальность.

## НАВЕДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ОПИСАНИЕ ЕСТЕСТВЕННО ВОЗНИКАЮЩИХ СОСТОЯНИЙ ТРАНСА

Как вы уже знаете, состояние транса не есть что-то искусственное. Это естественное состояние человека, которое сплошь и рядом встречается в жизни, каждый человек в течение дня погружается в легкие трансы и выходит из них, сам того не замечая. Одно из гениальных достижений Милтона Эриксона состоит в том, что он определил, что каждый человек время от времени впадает в непроизвольный транс, каждый человек имеет такую же потребность в трансе, как и во сне. Транс — это особое состояние сознания, при котором оно сортирует мысли и впечатления, размышляет.

И наша задача состоит в том, чтобы использовать эту способность человека погружаться в транс, оставаясь как бы бодрствующим.

Приведем примеры, многие из которых будут, без сомнения, знакомы вам, потому что и вы тоже имеете такие трансовые состояния.

**Воспоминания о прошлом.** Когда человек глубоко погружается в свое прошлое, то несмотря на открытые глаза, он как бы отсутствует в настоящем. Это состояние транса.

**Рутинная, однообразная деятельность.** Начните подписывать, к примеру, штук тридцать платежных поруче-

чений, и через некоторое время вы поймаете себя на том, что думаете совершенно о постороннем. А это уже транс.

**Долгая поездка в транспорте.** Обратите внимание на лица людей, которые едут без попутчика, молча, думая о чем-то своем. Похожее состояние бывает в очередях, если вы, конечно, не утруждаете себя пустой беседой о росте цен.

Таких примеров множество, все невозможно перечислить, важнее знать внешние физиологические признаки транса, по которым мы можем безошибочно его определить.

Состояние транса возникает обычно в ситуациях длительной монотонной стимуляции зрения, слуха, кинестетики. Вы можете наводить транс, рассказывая истории об этих ситуациях. Это могут быть истории о длительных поездках на автомобиле, поезде, отдыхе на пляже или в лесу, слушании лекции, присутствии на собрании, принятии физиотерапевтических процедур, ванн, массажа, чтении захватывающей книги.

Если человек уже был когда-то в состоянии транса, можно предложить ему вспомнить в мельчайших подробностях обстановку того места, где производилась индукция, голос гипнотизера, свои кинестетические ощущения и внутреннее состояние. Это называется *наведением через воспоминание предыдущего состояния транса*. Вы можете использовать якоря для последующих наведений, если работаете с клиентом длительно. На первых сеансах вы якорите кинестетически или при помощи каких-то вариаций голосом, жестов и т.д. состояние транса и даете постгипнотические инструкции о том, что на последующих сеансах состояние транса возникнет сразу же после того, как вы используете соответствующий якорь. Это экономит вам время.

## **«СВЕРХНАДЕЖНАЯ» ТЕХНИКА НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА РОССИ**

Инструкции, которые даются клиенту:

1. Поднимите руки перед собой, согнув в локтях, ладони параллельно друг другу. Почувствуйте, что между ладонями существует магнитное поле. Дайте себе время ощутить это поле, поток энергии между ладонями.

2. А сейчас я хочу, чтобы вы начали думать о слове «да», и делая это, вы можете обнаружить, что ваши ладони начинают сближаться или удаляться друг от друга, в то время как ваше тело говорит «да».

3. А сейчас я хочу, чтобы вы начали думать только о слове «нет», и выяснили, будут ваши ладони сближаться или удаляться, в то время как ваше тело говорит «нет».

4. По мере того как вы почувствуете, что медленно входите в транс, и только тогда ваши руки начнут медленно опускаться на колени.

5. И ваше сознание может задать вопрос, на который может ответить только ваше подсознание, и это единственный вопрос, на который может ответить только ваше подсознание: «Какой палец «поднимет» ваше подсознание, подавая сигнал «Да»? И вы можете думать только о слове «да» и с любопытством ждать, какой палец поднимет ваше подсознание».

6. А сейчас вы можете подумать о том, какой палец «поднимет» ваше подсознание, когда вы подумаете о слове «нет». Подумайте о слове «нет» и с любопытством ждите, какой палец «поднимет» ваше подсознание.

7. По мере того, как я буду считать до десяти, с каждой цифрой вы будете погружаться в транс все глубже, и когда я скажу «десять», вы сможете обнаружить, что находитесь в глубоком транссе. Один... глубже... глубже... три... глубже... еще глубже... и десять, глубокий транс.

8. И когда вы уже погрузились в глубокий транс, то есть только сейчас, в глубоком транссе, вы можете понять, что способны погрузиться в транс еще глубже... Одиннадцать... глубже... двенадцать... глубже.. пятнадцать... и, наконец, двадцать. В два раза глубже, чем вы себе представляли раньше.

9. И вы можете начать исследовать внутренний мир, открывшийся перед вами. Когда вы идете по коридору, глубоко внутри себя, на одной стене вы можете видеть образы и картины, представляющие все то, что вы любите в жизни и чего хотите... Вы говорите этому «Да». Ну, а на другой стене вы видите картины, изображающие все то, что вам в жизни не нравится, и вы испытываете соответствующие чувства, говоря всему этому «Нет».

10. И продолжая идти по коридору, который опускается вниз, вы продолжаете видеть картины на стенах. Возможно, это будут портреты людей из вашего прошлого или прошлого других людей, с которыми вас связывают определенные отношения в настоящем, или тех, с кем вы хотели бы общаться в будущем.

11. И продолжая идти, вы можете увидеть стену с картинами, изображающими все, о чем вы мечтаете, на что надеетесь, ваши мечты и надежды... Вы можете услышать музыку... эмоциональную мелодию вашей жизни. Символы всего важного, что вам удалось понять в вашей жизни.

12. И еще дальше и глубже, и вы видите зеркала на обеих стенах коридора. Зеркала отражаются в зеркалах, и вы видите бесконечное множество отражающихся друг от друга образов, и видите себя в бесконечном количестве зеркал, и находитесь в бесконечном количестве мест.

13. И размышляя над одним образом, потом над другим, третьим... Вы можете понять, что у вас есть все ресурсы, которые когда-либо могут вам понадобиться для того, чтобы реализовать ваши мечты и осуществить надежды, которые так важны для вас.

14. И дайте себе время испытать в полной мере ощущение безопасности и уверенности. Это ваше собственное чувство. И только тогда, когда вы почувствуете себя в безопасности и ощутите уверенность в том, что способны учиться и развиваться, начинайте медленно возвращаться в эту комнату в настоящий момент.

# ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ СОЗНАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ: СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ЗАМЕШАТЕЛЬСТВА

## ФИКСАЦИЯ ВНИМАНИЯ

Называя гипноз состоянием с ограниченным фокусом внимания, направленным внутрь, Милтон Эриксон считал, что для того чтобы индуцировать гипнотическое состояние, необходимо, в первую очередь, завладеть вниманием человека. Чаще всего под вниманием понимают сосредоточенность на каком-то объекте внешнего мира или на внутренних образах, а также канал, через который мы получаем информацию. Когда мы обращаем свое внимание на нужный участок памяти, это похоже на луч фонарика, который высвечивает небольшие участки пространства в темной комнате. Для того чтобы захватить внимание человека, Милтон Эриксон часто использовал в своей работе удивление, потрясение, сомнение или смятение клиентов.

*Депотенциализация сознательных процессов* (непрерывный внутренний диалог, быстрая смена внутренних образов или заикливание на кинестетических ощущениях), которые создают помехи для погружения в транс, — это, прежде всего, разнообразные диссоциативные стратегии. Таких стратегий множество, например:

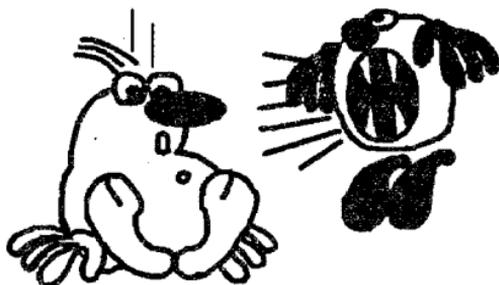
- *скука* — преодоление сознательного «сопротивления» человека, когда гипнотизер рассказывает одну скучную историю за другой;

- *отвлечение* — данная стратегия депотенциализирует сознательные процессы, направляя внимание человека на выполнение несущественной задачи (которая заявлена сознанию как архиважная). Например, счет в обратном порядке от 1000 до 1 по тройкам, или произнесение алфавита в правильном порядке, в то же время зрительное представление его себе задом наперед (т.е. говорить «А», представляя себе «Я»; произносить «Б», представляя себе «Ю», и т.д.), или просто внимательное слежение во время наведения за каким-то внешним раздражителем (лучше всего за таким, который уже вызвал у человека интерес);

- следующая стратегия состоит в том, чтобы вызвать *диссоциацию* с помощью, скажем, идиомоторных методов;
- и последняя стратегия — это *создание замешательства*.

## СУЩНОСТЬ МЕТОДА СОЗДАНИЯ ЗАМЕШАТЕЛЬСТВА

По сути дела, замешательство представляет собой такой процесс, при котором у человека нарушаются сознательные процессы обработки информации. Таким образом, замешательство способствует развитию чувственных



процессов транса. Например, если во время наведения транса человек постоянно ерзает, то можно поощрить такую чрезмерную подвижность и предложить клиенту пересаживаться с одного стула на другой и ускорять темп до появления признаков дезориентации, что и может быть утилизировано с целью вызвать транс. Если клиент постоянно поглядывает на гипнотизера и ожидает от него указаний, то гипнотизер может сидеть молча (не давать вообще никаких указаний), тем самым прерывая стереотип, который мешает наступлению транса. Существует много способов создания замешательства; важно то, чтобы эти способы представляли собой естественные воздействия, разрушающие жесткие психические конструкции.

Довольно часто другие люди ожидают от вас определенного поведения, определенных действий, определенных слов, а вы говорите или делаете вещи, совсем не подходящие к данной ситуации, и тем самым переводите нежелательное для вас состояние собеседника (агрессивность, категоричность) в состояние недоумения. После этого продолжаете разговор в том русле, которое вам кажется менее конфликтным. Этот прием часто помогает в жизни избежать конфликтов. Например, многие автомобилисты знают «дружелюбие» некоторых сотрудников ГИБДД.

«Однажды, направляясь на дачу друзей, я не вписался в поворот, разбил бампер, фару и сильно помял крыло. К счастью, пострадал лишь автомобиль, однако на обратном пути мне на двух милицейских постах приходилось по 10-15 минут объяснять произошедшее, дышать в трубку на определение алкоголя в крови. Как сэкономить время? Я воспользовался приемом разрыва шаблона. На следующем посту меня остановили, как обычно, попросили предъявить водительские документы. Вместо объяснения «нетоварного вида» автомобиля я обратился к «гибэдэдэшнику» с вопросом:

— Товарищ старший сержант, а вы КАК к Родине относитесь?

Он остолбенел и вопросительно посмотрел на меня:

— А что?

— Да я это вот к чему. Представляете, три часа назад автомобиль ударил, видите, какие повреждения, а к Родине относиться хуже не стал. А вы?

Он отдал мне документы, и я поехал дальше. Возможно, он подумал, что у меня с головой не все в порядке. Возможно, он подумал, что авария повлияла на мое душевное состояние. А может, он тоже неплохо к Родине относится. Я не могу знать, что он придумал для себя, но прием, как всегда, сработал. Я сэкономил около 15 минут личного времени, не затратив эмоций, доказывая, что трезв и т.д. Все люди интуитивно пользуются данным приемом. Делают какое-то действие: повышают голос, стучат рукой по столу, закрывая доступы к другим состояниям и предлагая свое».

### *Предпосылки создания замешательства:*

1. В поведении человека существует множество стереотипов, которые проявляются автоматически и фактически являются предсказуемыми.

2. При нарушении любого из этих стереотипов создается состояние неопределенности, которое, по своей сути, и является замешательством.

3. Состояния неопределенности для большинства людей весьма неприятны, и поэтому многие стараются избегать таких состояний.

4. Нарастание возбуждения (замешательства) проис-

ходит, если человек не может приписать его определенной причине, например: «Это случилось потому, что...»

5. Как только замешательство нарастает, тут же начинает усиливаться и желание его уменьшить.

6. Испытывая неопределенность, большинство людей стремится воспользоваться первым же представившимся способом, уменьшить неопределенность (например, поддаться внушению, побуждающему погрузиться в транс).

### *Этапы создания замешательства (по Гиллигену):*

1. Выявите стереотип (шаблон поведения).
2. Подстройтесь к этому стереотипу (и к этому человеку).
3. Вызовите замешательство, прерывая или перегружая стереотип.
4. Усиьте замешательство.
5. Утилизируйте замешательство.

*Выявление стереотипа* (стереотипов). Так как в человеческом поведении проявляется множество стереотипов, то и выявляться они могут различными способами. Чаще всего встречаются два варианта стереотипов: *индивидуальные стереотипы* (приглаживание волос при стрессе, стремление возражать или готовность согласиться при эмоциональной неуверенности, перемена темы разговора при замешательстве и т.д.), *свойственные* данному человеку, и *социальные* (рукопожатие, привычка здороваться при встрече, прощаться при расставании, говорить «доброе утро» по утрам и т.д.; запрет для мужчин носить юбки, запрет перебивать говорящего; привычка время от времени кивать головой, слушая кого-нибудь и т.д.). Существует множество социальных стереотипов, которые потенциально могут служить основой для создания замешательства. Индивидуальные стереотипы поведения определяются наблюдением и калибровкой различных состояний, а для определения социальных стереотипов существует хорошее упражнение: перечислите и запишите на бумаге как можно больше известных вам стереотипов, а когда будете общаться с другими людьми, постарайтесь не обращать на них внимания, а заметить новые.

*Подстройка под стереотип.* Выявив шаблон поведения, необходимо подстроиться к нему, чтобы обеспечить

подходящий контекст, служащий для успешного создания замешательства. В любом случае подстройка под стереотип поведения начинается с его осознания. Другими словами, необходимо исходить из предпосылки, что главная цель замешательства — освобождение человека от жесткой привязки к сознательным процессам и повышение чувства собственной ценности. Вызвать замешательство в различных общественных местах (например, в ресторане, аэропорте, при случайной беседе) почти не составляет труда, однако гораздо сложнее утилизировать это замешательство. В данном случае раппорт отсутствует, и поэтому человек не чувствует себя защищенным и в безопасности. Он начинает невольно отстраняться от того, кто вызвал у него состояние неуверенности, тем самым стремясь вновь обрести чувство равновесия. После установления раппорта необходима подстройка к конкретному стереотипу (стереотипам), который вы хотите использовать для создания замешательства.

*Создание замешательства.* Замешательство можно создать двумя путями: либо прерывая тот или иной стереотип, либо его перегружая. Прерывание стереотипа — это быстрое (кратковременное) нарушение шаблона поведения, которое вызывает у человека достаточную степень замешательства, необходимую для наведения транса. С другой стороны, перегрузку стереотипа лучше всего осуществлять во время наведения транса, так как перегрузка требует более длительного воздействия, чем прерывание. Естественным откликом на правильно примененный метод создания замешательства будут растерянность и неуверенность.

Если вы применяете метод создания замешательства, то вам необходимо действовать последовательно и осмысленно, т.е. продолжать в том же духе — усилить замешательство. Это крайне важно, потому что именно этим методом создания замешательства существенно отличается от случаев, когда замешательство вызвано непреднамеренно.

*Утилизация замешательства.* Как только замешательство достигнет своего апогея, необходимо его использовать (утилизировать), иначе неиспользованное замешательство рано или поздно приведет к обратному резуль-

тату: потребность в уверенности и ясности возьмет верх, и раппорт нарушится. Если на пике замешательства произнести несложное и мягкое внушение, человек примет это внушение: стремясь уменьшить замешательство, он прибегнет к простому способу — погрузится в транс.

### **Приемы прерывания**

- намеренные смысловые несуразности;
- нарушения синтаксиса;
- торможение двигательных проявлений (у клиента или гипнотизера);
- прерывание сигналов доступа;
- наведение рукопожатием;
- полярные игры.

### **Смысловые несуразности**

В первую очередь хотелось бы отметить, что смысловые несуразности необходимо произносить многозначительно и с таким видом, словно это вполне осмысленное и даже очень важное высказывание. Таким образом, вы достигаете того, что слушатель будет тщетно искать «подлинный смысл» вашего высказывания, которого, честно говоря, и нет. Важно помнить, что это особенно справедливо тогда, когда слушатель относится к вам с уважением и предполагает, что вы говорите вполне разумные и серьезные вещи, например, в случае взаимоотношений между гипнотизером и клиентом. Любое словесное высказывание обычно истолковывается с учетом предшествовавших ему высказываний, а также невербальных проявлений; если же вы произносите высказывание, которое не имеет никакого отношения к установившемуся контексту, которое не вытекает из него, то данное высказывание является смысловой несуразностью. Услышав несуразность, слушатель приходит в недоумение и замешательство, а потому пытается сообразить, что должна означать эта чертовщина. Если несуразность говорится многозначительно и с уверенностью, то ее «смысл» можно искать очень долго, но чем дольше человек пытается найти какой-то смысл, тем больше усиливается его растерянность.

Хорошей иллюстрацией эффективности такого естественного приема служит приведенное Эриксоном описа-

ние того, как он впервые обнаружил действие намеренной несуразности:

«Однажды, когда был ветреный день, я шел на семинар по гипнозу, который вел Кларк Гулл в Висконсинском университете в 1923 году, где я должен был делать доклад о своей экспериментальной работе, я лицом к лицу столкнулся с мужчиной, огибающим угол здания. Он столкнулся со мной в тот момент, когда я боролся с очередным порывом ветра. Прежде чем он набрал в легкие воздух, чтобы мне что-то сказать, я демонстративно внимательно взглянул на часы и вежливо, как будто он уже спрашивал меня о времени, сказал: «Сейчас ровно десять минут третьего», хотя фактически стрелка часов приближалась к четырем часам, и спокойно пошел дальше. Пройдя полквартала, я оглянулся и увидел, что он все еще стоит и смотрит на меня в явном замешательстве и недоумении.

Я продолжил свой путь, размышляя об этой неожиданной ситуации, и вспомнил другие подобные случаи. В частности, я вспомнил случай, когда мой товарищ по лабораторной по физике сказал своим приятелям, что он собирается выполнить вторую (и более интересную) часть будущего опыта, а меня собирается заставить выполнить первую (и более обременительную) часть этой лабораторной работы. Я узнал об этом и, когда мы собрали наш материал и аппаратуру для опыта и разделили все это на две кучки, я сказал ему в критический момент спокойно, но очень выразительно: «Та ласточка действительно полетела направо, потом неожиданно повернула налево, а затем взлетела вверх, и сейчас я просто не знаю, что случилось потом». Когда он непонимающе взглянул на меня, я взял оборудование для второй части опыта и занялся работой, и он, будучи в замешательстве, просто последовал моему примеру и принялся за работу с оборудованием для первой части эксперимента. Только в самом конце работы он прервал молчание и спросил: «Как случилось, что я выполняю эту часть работы?» На это я ответил просто: «Да так уж само собой получилось».

Такого сорта вещи в определенных ситуациях представляют собой форму юмора, как в детской загадке: «Две утки впереди одной утки, две утки позади одной утки, две утки, в середине утка. Сколько всего уток?» Даже те из моих товарищей по играм, которым я задавал эту загадку, и кто знал, что ответ — три утки, чувствовали себя безнадежно запутанными, когда я к этой фразе добавлял такую фразу: «Конечно, вы должны помнить, что

некоторые из них летят быстрее», поскольку существует тенденция согласовывать дополнительные замечания с самой задачей».

*Милтон Эриксон, «Мой голос останется с вами...»*

Эриксон считал, что для создания замешательства, необходимо эффективно использовать несообразности, которые проявляются в ситуациях, где существуют межличностные отношения, требующие совместного участия и опыта какого-то рода, каждая из которых, взятая вне контекста, может показаться убедительной и естественной, но при употреблении их в общем контексте они сбивают с толку, запутывают и постепенно приводят человека к серьезному желанию и необходимости получить легко понимаемую ими информацию. Стивен Гиллиген так описывает случай, произошедший с ним:

«Когда я познакомился с Эриксоном, его способность использовать этот случайно найденный прием для целей гипноза и терапии была уже почти доведена до совершенства. Я твердо намеревался осмыслить и усвоить все, что делал Эриксон, и довольно наивно полагал, что единственный путь к этому — пытаться рационально анализировать все происходящее. Понемногу я пришел к самодовольному, но ошибочному мнению, что поскольку Эриксон — «мастер метафор», любая из множества историй, которые он рассказывает, «действительно» описывает текущие действия кого-то из тех, кто находится в комнате и слушает эту историю. Поэтому я построил в своем воображении «машину для перевода метафор», с помощью которой мог бы внимательно слушать историю и немедленно «отгадывать», про кого из присутствующих в ней «на самом деле» говорится.

Это не укрылось от внимания Эриксона. Однажды он начал рассказывать серию «явно» метафорических историй, приведя тем самым в действие мою «машину для перевода метафор». Но потом он довольно неожиданно прервал свой рассказ, пристально посмотрел на мою правую руку, указал на нее и потом произнес в высшей степени удивленным и недоумевающим тоном: «Ведь это ваша левая рука не поднимается?.. Все еще?.. И сейчас??!» Мои воспоминания о своих ощущениях до сих пор довольно туманны. Я помню, что сначала ввел его высказывание в свою «метафорическую машину» и попытался сообразить, о чьей руке он на самом деле говорит. После того как несколько

безуспешных попыток усилили мою растерянность, я почувствовал, что комната «поплыла» вокруг меня, а моя правая рука начала невольно подниматься. Я обнаружил, что смотрю прямо в глаза Эриксону, и он сказал: «Хорошо, закройте глаза и погрузитесь в транс СЕЙЧАС ЖЕ!!!» Сказать, что я сделал это немедленно, было бы слишком мягко. Потом он добавил: «...И дайте вашему бессознательному немного заняться обучением». Я сделал и это. Испытанное мной интенсивное ощущение невольного погружения в транс не только позволило мне на собственном опыте познакомиться с приемом прерывания несуразностью, но и помогло со временем понять, что при изучении эриксоновского подхода полагаться только на сознательные рассуждения совершенно недостаточно».

*Стивен Гиллиген, «Терапевтические транссы»*

Обратите внимание, что в действиях Эриксона присутствовали все последовательные этапы создания замешательства:

- выявление стереотипа (попытка переводить истории),
- подстройка к стереотипу (сосредоточение внимания Гиллигена на истории),
- прерывание стереотипа (высказывание несуразности),
- усиление замешательства (пристальный взгляд, направленный на Гиллигена в течение около 5 секунд)
- утилизация замешательства (внушение закрыть глаза и погрузиться в транс).

Заметим, что эффективности этого приема создания замешательства способствовали два обстоятельства:

1. Мишенью Эриксона был доминирующий сознательный стереотип, противодействующий трансу.

2. Для усиления замешательства было дополнительно внесено резкое несоответствие (указывая на правую руку, он назвал левую).

К тому же, произнося это, Эриксон держался в высшей степени серьезно и многозначительно. Гипнотизер, использующий подобные приемы создания замешательства, должен иметь эти обстоятельства в виду.

Однако с помощью одной лишь несуразности сложно добиться полного транса. Часто она выполняет ограниченную, хотя и крайне важную задачу: немного сбить

с толку клиента, усиливая тем самым действие дальнейших, более сложных приемов наведения.

Вы можете экспериментировать также с другими шаблонами. Когда вас в очередной раз встретят приветствием «Как поживаете?», попробуйте ответить: «Страшно, просто ужасно. Боюсь, что я умру!» Посмотрите, что произойдет с вашим собеседником. Поэтому в данном случае именно возвращение к первоначальному смыслу вопроса действует как разрыв шаблона.

Поэкспериментируйте, поищите другие, аналогичные ситуации. В нашей культуре обычная ритуальная реакция на это приветствие — «Отлично» или «Нормально». Как правило, у людей нет способа реагировать на любой другой ответ, и они ощущают его как разрыв. В особенности это верно в деловой или профессиональной обстановке. Для большинства курильщиков вынуть и зажечь сигарету — вполне бессознательный цельный компонент поведения. Если вы прервете эту последовательность действий, отобрав сигарету, вы увидите реакцию того же рода.

Закон разрыва шаблонов имеет много применений. Эту реакцию вызывает все неожиданное. И пока человек «задержан» тем, что вы сделали нечто совершенно неуместное или неожиданное, у вас есть время (обычно не больше десяти секунд), чтобы внушить ему дальнейшую желательную реакцию.

### *Нарушения синтаксиса*

Нарушение синтаксиса (неправильно построенные высказывания) так же вызывает замешательство у слушателя. Например, если вы прочтете предложение «Это важно, да потому, знать для нас», вы споткнетесь и на мгновение испытаете некоторое замешательство. Это потом, через некоторое время, в голову придет мысль, а не закурился ли говорящий чего-нибудь, или он играет с вами в какую-то игру, или просто ненормальный, или плохо говорит по-русски и т.д. Поэтому когда мы сталкиваемся с неправильно построенным высказыванием, первое, что с нами происходит, — это замешательство. В ситуации, когда говорящий дает понять (например, многозначительностью и последовательностью своего несловесного пове-

дения, грамматической правильностью предшествующих и последующих высказываний), что он в своем уме, понимает, что говорит, не принимал наркотиков, знает язык, осознает свои действия и имеет благие намерения, то слушатель, как правило, еще больше теряется и смотрит на говорящего, ожидая какого-то разъяснения, которое снимет его замешательство. Как и при использовании любого приема создания замешательства, именно в этот момент необходимо утилизировать реакции субъекта, производя гипнотические внушения.

Нарушения синтаксиса могут быть использованы различными способами. Особенно эффективным способом является введение в середину фразы ключевого слова, одновременно входящего в совершенно другую фразу. Например:

1. «...На улице шел дождь, и мне пришлось *очень быстро войти в транс.*»

2. «А когда я ныряю, мне нравится сначала проплыть немного под самой поверхностью воды и погрузиться в глубину чуть позже, и вы, или погрузиться раньше, или вы, *погрузиться прямо сейчас все глубже и глубже...*»

3. «...И что бы это могло значить, когда кто-то говорит, что вы не успеете даже и *глазом моргнуть... хорошо... еще... и еще... и теперь на всю глубину...*»

4. «Не правда ли, вы ждете, в *то время как ваши ресницы опускаются, и вы позволяете им опуститься глубоко в транс прямо сейчас...*»

### **Нарушения правил синтаксиса**

Алгоритм действий:

1) подобрать слова с двумя или несколькими значениями, из которых по меньшей мере одно имеет отношение к погружению в транс;

2) составить фразу, в конце которой такое ключевое слово появляется в значении, не связанном с трансом;

3) составить другую фразу, в начале которой это же ключевое слово появляется в значении, связанном с трансом;

4) соединить оба высказывания употребленным всего один раз ключевым словом, которое служит связующим звеном.

### *Торможение двигательных проявлений*

Такие незначительные движения, как изменения позы, постукивание пальцами, кивание головой, моргание и т.д., являются широко распространенными, но, как правило, эти стереотипы поведения остаются незамеченными. Главная задача таких движений — это поддерживать сознательную обработку информации. В тех случаях, когда внимание направлено внутрь (например, человек погружен в размышления), такие движения часто ослабевают. И наоборот, если вы совершенно перестанете двигаться хотя бы на минуту или больше, то в результате этого вы сосредоточите свое внимание на собственных мыслях. Обычно уменьшение подвижности сопровождается снижением или искажением восприятия внешних раздражителей.

Таким образом, ограничив подвижность человека, вы направляете его внимание на его собственные переживания, т.е. перекидываете мостик для создания и усиления транса. Это может быть сделано разными способами, один из которых — ограничить движения человека. Например:

«Вам нет необходимости двигаться... и нет необходимости разговаривать... И неважно, что позади меня... и неважно, что слева... и неважно, что справа... а важны ваши внутренние ощущения...».

Произнесенные в настоятельной и сосредоточивающей манере, такие высказывания могут затормозить движения, тем самым нарушая автоматическое поддержание сознательных процессов. Этот метод особенно полезен, когда человек ведет непрерывный внутренний диалог и фактически погружен в постоянные, сознательные рассуждения, пытаясь объяснить свои ощущения рационально, что практически исключает возникновение транса.

### *Прерывание сигналов доступа*

Другие движения, которые иногда полезно прерывать, — это сигналы доступа, описанные ранее. Например, если человек постоянно смотрит вниз и вправо (ему доступны только кинестетические переживания) или вверх и вправо (постоянно конструирует быстро меняющиеся зрительные образы), то погружаться в транс он будет с трудом. Как уже отмечалось, сигналы доступа говорят о запуске

сознательных когнитивных стратегий. Таким образом, подобные стратегии могут делать невозможным непосредственное самоисследование в трансе, а их прерывание может помочь в развитии транса.

Существует много способов прерывать сигналы доступа: дотрагиваясь до человека (например, до его руки или колена), легким взмахом руки (например, как будто вы хотите пригласить волосы), резкими движениями или внезапными звуками, такими как хлопок или покашливание; глазные сигналы доступа хорошо прерывать, попросив человека смотреть в определенную точку (как правило, взгляд направлен в противоположную сторону). Таким образом ваше поведение прерывает приоритетный сигнал доступа и создает легкое состояние неуверенности, которое вы можете немедленно утилизировать.

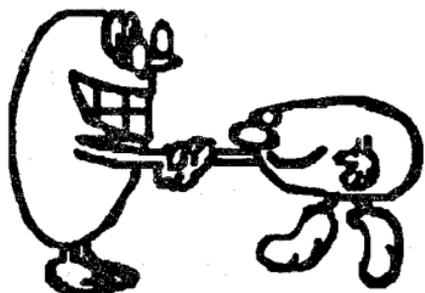
Кроме ограничения двигательных проявлений у клиента, так же можно ограничивать и свои собственные движения. Если вы будете сидеть совершенно неподвижно, многозначительно смотреть на человека немигающими глазами, свободно дышать и т.д., то лишь очень немногие будут способны продолжать говорить, ерзать или размахивать руками. Таким образом, двигательное торможение у гипнотизера часто позволяет успокоить человека, в то же время делая возможным доступ к переживаниям, пригодным для терапевтического использования.

Эти приемы — весьма эффективный способ преодолеть сознательное сопротивление и получить доступ к переживаниям, важным для терапии. Конечно, прежде чем клиенты позволят себе испытать такие личные и эмоциональные ощущения, необходимо установить с ними взаимоотношения доверия.

Подводя итоги, скажем, что ограничение движений человека и/или гипнотизера может быть эффективно использовано в качестве приема прерывания как с целью наведения гипноза, так и для гипнотерапии. Этот метод обычно дает наибольший эффект в сочетании с другими.

### *Наведение рукопожатием*

Классический пример — это прерванное рукопожатие. Рукопожатие, как и приветствие, — это автоматическая программа, и оно (рукопожатие) является таким же сте-



реотипом поведения, как и многое другое. Прерывание стереотипов (или, как его еще называют, *разрыв шаблона*) происходит на пике стереотипа, в его середине, но у шаблона не бывает середины, и поэтому человек, у которого прервали

стереотип поведения, на некоторое время приходит в замешательство. Если вы протянете кому-либо руку для рукопожатия, и после того как человек ответно протянет вам свою руку, а вы, своей левой рукой охватив его запястье, немного приподнимете его руку, то он на некоторое время оказывается без программы, потому что за этим нет никакого следующего шага. Очень редко можно встретить человека, который переходил от середины рукопожатия к чему-то другому. Поэтому, если протянуть человеку свою руку для рукопожатия, а другой рукой перехватить его двинувшуюся для рукопожатия руку, то человек попадает в состояние замешательства, которое у разных людей может длиться от 10 секунд до 10 минут (такой момент иногда называют «моментом рычага»). Рукопожатие имело для нас середину, когда нам было 3-4 года и мы обучались сложной моторной программе — рукопожатию со взрослым. Когда-то это поведение имело для нас части, точно так же, как хождение имело части в определенный момент жизни человека, но после многократного их прокручивания они стали автоматическими и бессознательными.

Когда появится момент рычага, вам остается только вставить надлежащее внушение, которому человек, как правило, следует. В момент, когда такая автоматическая реакция разрывается, человек остро нуждается в каком-либо поступке и все, что вы ему предложите сделать, он сделает без критического осмысления. Например: «Дайте вашей руке медленно опуститься, но не быстрее, чем вы впадете в глубокий транс...».

Разрыв шаблонов (прерывание стереотипа поведения) имеет много применений. Эту реакцию вызывает все неожиданное. Прерывая стереотип, вы ставите человека в

необычное положение, когда у него происходит некоторое явление транса, например, в данном случае это может быть каталепсия. Таким образом, разрыв шаблона означает, что вы находите в поведении человека какой-то стереотип, а затем прерываете его посередине. У людей нет программы перехода из середины переживания к чему-то другому. Ваша задача — составить эту программу.

Неудивительно, что Эриксон использовал рукопожатие как основу для одного из его самых новаторских и эффективных приемов наведения. Интересное применение этот прием нашел в Южной Америке, когда Эриксон, плохо говоривший по-испански, читал лекции и демонстрировал гипноз группам медиков. Чтобы обойти этот языковой барьер, он демонстрировал на отобранных субъектах различные «пантомимические наведения». Вот как он описывал использование наведения рукопожатием при работе с одной клиенткой:

«Ее ввели через боковую дверь и поставили передо мной. Мы молча смотрели друг на друга; потом, как я уже много раз делал до этого с участниками семинаров в США, отбирая перед началом семинара, а значит, до того, как они познакомились со мной, тех, кого считаю «хорошо восприимчивыми» субъектами, я быстро подошел к ней и с улыбкой протянул ей правую руку; она протянула свою. Я медленно пожал ей руку, глядя ей прямо в глаза, как и она — мне, и медленно перестал улыбаться. Отпуская ее руку, я сделал это определенным необычным образом, выпуская ее из своей руки понемногу и слегка нажимая на нее то большим пальцем, то мизинцем, то безымянным, все это — неуверенно, неровно, как будто колеблясь и так мягко убирая свою руку, чтобы она не почувствовала, когда именно я ее уберу и до какой части ее руки дотронусь в последний раз. Одновременно я медленно изменил фокусировку своего взгляда, дав ей минимальный, но ощутимый сигнал, что смотрю не на нее, а сквозь ее глаза куда-то вдаль. Ее зрачки медленно расширились, и тогда я мягко отпустил ее руку совсем, оставив ее висеть в воздухе в положении каталепсии. Легкое давление на ее запястье, направленное вверх, заставило ее руку немного подняться. Затем каталепсия была продемонстрирована и на другой руке. Все это время она смотрела, не моргая... Я медленно закрыл глаза, и она тоже».

Заметьте, как это описание соответствует общей пяти-этапной процедуре создания замешательства, описанной выше. Выявив главный стереотип в данном взаимодействии — рукопожатие, Эриксон *подстроился* к нему, протянув руку женщине обычным образом и пожав ее руку. При этом он также отражал ее невербальное поведение, особенно выражение лица. Затем он вызвал замешательство путем прерывания обычного стереотипа рукопожатия, изменив выражение лица (с дружелюбного, общительного на серьезное и многозначительное) и фокусировку взгляда. После этого он усилил замешательство путем повторяющихся и непредсказуемых нажатий пальцем на ее руку. Наконец, он утилизировал замешательство, вызвав катаlepsию (оставив руку висеть в воздухе, как только возникла катаlepsия) и невербальным способом введя женщину в транс.

Таким образом, при использовании этого приема, как и всех других, главную роль играет принцип утилизации. Конечно, возможно, что у отдельных клиентов не удастся вызвать гипноз ни одним из вариантов этого приема. В любом случае, гипнотизер всегда волен отказаться от применения метода, если он явно не работает. При достаточно уверенных и изящных действиях это не создаст никаких проблем.

### *Полярные игры*

Полярные игры — это прием, при котором гипнотизер принимает на себя роль «сопротивляющейся», т.е. противодействующей трансу части человека и играет ее лучше, чем сам клиент. Если такая роль разыграна последовательно и достаточно драматично, это, как правило, прерывает привязанность клиента к этой роли, тем самым способствуя разворачиванию более глубоких чувственных реальностей. Например, Эриксон описал, как в его кабинет робко вошла женщина, выразившая сильное желание, чтобы ее загипнотизировали с терапевтическими целями. Она сообщила, что многократные предшествовавшие попытки гипноза, предпринятые тремя другими врачами, закончились неудачей и что Эриксона ей рекомендовали, как человека, который сможет справиться с ее «сопротивлением». Из этих и других ее слов Эрик-

сон сделал вывод, что, хотя женщина серьезно заинтересована в том, чтобы ее загипнотизировали и излечили, ее многочисленные внутренние противоречия будут вызывать отношения по типу «борьбы без выигрыша». Поскольку при таких обстоятельствах обычные способы наведения не годились, Эриксон действовал следующим образом:

«...Ей было довольно резко сказано: «Ну, давайте разберемся. Три врача, и хороших врача, ничуть не хуже меня, долго и упорно работали с вами. Они обнаружили, что ваше сопротивление слишком сильно, и я приду к такому же выводу. Это должно быть вам ясно с самого начала». Следующая фраза состояла из двух частей, произнесенных с заметно различным выражением и скоростью: «Я НЕ СМОГУ ВАС ЗАГИПНОТИЗИРОВАТЬ, только вашу руку».

Она озадаченно переспросила: «Не сможете меня загипнотизировать, а только мою руку? Я не понимаю, что вы хотели сказать».

Я снова медленно, с расстановкой сказал: «ИМЕННО ЭТО Я И ХОТЕЛ СКАЗАТЬ. Я НЕ СМОГУ ВАС ЗАГИПНОТИЗИРОВАТЬ», — а затем быстро добавил мягким и тихим голосом так, словно это было одно слово: «тольковашурукупонимаете?»

Произнеся «понимаете», я осторожно «поднял» ее левую руку легким прикосновением пальцев, которые на самом деле не поднимали ее, а только направляли ее движение вверх. Потом я плавно убрал пальцы, оставив ее руку висеть в воздухе в состоянии каталепсии. Когда она смотрела, как ее рука движется вверх, я тихо сказал со вздохом: «Вы просто закройте глаза, сделайте глубокий вдох и погрузитесь в глубокий сон, и когда вы это сделаете, ваша левая рука медленно опустится, ляжет вам на колено и будет оставаться там все время, пока вы будете глубоко и мирно спать до тех пор, пока я не скажу вам проснуться».

Через пять минут после того, как женщина вошла в кабинет, она уже была в глубоком и, как оказалось, сомнамбулическом трансе».

Полярная игра в данном примере состояла в том, что Эриксон воспользовался уверенностью пациентки, будто ее «нельзя загипнотизировать», и высказал ее сам в драматизированном и усиленном виде. Он «взял на себя» эту часть психики пациентки, тем самым оставив ее в состо-

янии неуверенности и восприимчивости, которое тут же утилизировал, чтобы добиться транса.

## ПРИЕМ ПЕРЕГРУЗКИ — ПЕРЕГРУЗКА СОЗНАНИЯ

Кроме разрыва шаблонов (*стереотипов прерывания*), замешательство может быть создано и путем перегрузки стереотипов. Этот прием также укладывается в пять названных выше этапов:

1) выявляются поведенческие стереотипы, особенно те, которые противодействуют трансу;

2) производится соответствующая подстройка;

3) интенсифицируется и перегружается доминирующий стереотип, что затрудняет дальнейшую переработку информации с нормальной скоростью;

4) вызванное этим замешательство усиливается, чтобы создать еще большую неуверенность и вследствие этого — потенциал реагирования;

5) замешательство утилизируется путем отдачи простой команды, реагируя на которую человек может уменьшить неуверенность. В соответствии с принципом утилизации и в дополнение к приемам прерывания, перегрузка заставляет клиентов продолжать делать то же самое, что они делают, но в еще большей степени (вплоть до перегрузки информацией).

Джордж Мимер статистически и экспериментально определил, что сознательно человек может в один момент времени обрабатывать около семи единиц информации. То есть в сознании человека одновременно может присутствовать семь букв, семь слов, семь предложений, семь текстов. При увеличении числа обрабатываемой информации человек вынужден периодически обращаться к подсознанию. Может быть, это напоминает оперативную память компьютера и файлы подкачки.

Если перегрузить сознательные ресурсы человека, то это не значит, что он перестает воспринимать информацию. В этом случае информация проходит напрямую в подсознание, минуя сознание. Если это команда, данная вами, то это хорошо.

Если вы хотите перегрузить сознание человека, то вы

можете взять его за руку и сказать ему примерно следующее: «Все, что от вас требуется, — это сидеть с полным удобством на этом стуле. Сейчас я буду касаться по очереди всех ваших пальцев, называя их один за другим. Ваше дело — всего лишь проверять, правильно ли я их называю или нет».

Затем вы начинаете касаться пальцев и называть их. «Указательный палец, средний палец, безымянный палец, мизинец, большой палец. Средний палец, указательный палец, безымянный палец, большой палец» (и касаетесь мизинца).

Каждый раз, когда вы будете «ошибаться», человеку потребуется некоторое время для вычисления. Чтобы решить, что вы «ошиблись», ему потребуется больше времени, чем в тех случаях, когда вы не совершали «ошибок».

Продолжая совершать все больше таких «ошибок», вы будете перегружать партнера сложностью его задачи и, защищаясь, он начнет переходить в глубокий транс. В этот момент вы можете сказать: «Когда я коснусь сейчас вашего безымянного пальца (причем вы коснетесь другого пальца), вы почувствуете себя более расслабленно». После этого, продолжая перегружать его, можно начать вводить добавочные внушения о нужных вам конкретных наблюдаемых реакциях, свидетельствующих о переходе в транс.

Перегружая человека по всем трем каналам восприятия и требуя, чтобы он проверял, соответствует ли слуховой сигнал зрительному или кинестетическому, вы очень скоро добьетесь того, что он сдастся и скажет, по существу, следующее: «Хорошо, скажите мне, что я должен делать». Этот метод наведения транса хорошо сочетается с «прерванным рукопожатием». Если вы уже поздоровались, то можно сказать следующее: «Знаешь, как со мной поздоровался вася? Нет? Сейчас я тебе покажу, только ты будь внимательным и проверяй про себя все, что я буду говорить. Вот смотри...» Таким образом вы «списываете» все свои действия на васю на тот случай если партнер решит, что вы над ним издеваетесь.

Перегружать сознание человека можно различными путями. Любая задача большой сложности займет все внимание человека.

## ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ ВО ВРЕМЕНИ

Иначе его называют «методом путаницы». Им пользуются для того, чтобы вызвать определенные гипнотические явления, а также для индукции глубокого транса. Этот прием, первоначально разработанный Эриксоном как прием возрастной регрессии, вероятно, самый известный из всех его вариантов *метода создания замешательства*. В главных своих чертах он состоит в том, что внимание человека сосредоточивается с помощью беседы о каких-то нейтральных, повседневных действиях (например, еде), а затем постепенно выполняются различные маневры, создающие замешательство и вызывающие дезориентацию (например, быстрая смена точек отсчета времени, введение несуразностей, ускорение темпа речи). Возникающее вследствие этого состояние неуверенности утилизируется с целью переориентации субъекта в иных пространственно-временных координатах, то есть в прошлом или воображаемом будущем. Прибегать к этому методу лучше всего, когда имеешь дело с высокообразованными людьми, проявляющими интерес к гипнозу, или с теми, кто выказывает нежелание подвергнуться гипнозу, а на самом деле подсознательно очень этого хочет.

Вот основные этапы первоначальной процедуры.

1. Упомянуть какой-то обычный факт, этап повседневной жизни, например, принятие пищи.

2. Соотнести этот этап как действительный факт или его вероятность для испытуемого на сегодняшний день, **в настоящем**.

3. Упомянуть его как абсолютную вероятность **в будущем**, определив какой-то один конкретный (лучше всего текущий) день.

4. Высказать замечание о его вероятном возникновении в тот же самый день на **прошлой** неделе.

5. Сделать замечание об обыденности дня, который предшествовал названному дню на прошлой неделе, подчеркнув, что такой день — часть **настоящей** недели, даже если это произойдет на **будущей** неделе.

6. Добавить, что сегодняшний день произошел на прошлой неделе, даже в прошлом месяце, и что учить назва

ния дней недели бывает трудно в детстве (так ненавязчиво вводится период нужной регрессии).

7. Упомянуть о том, что, как и в прошлом, какой-то определенный месяц последует за настоящим, даже если настоящему месяцу предшествовал предыдущий, в течение которого какая-то еда была съедена в какой-то названный день недели. И этому дню недели предшествовал другой день недели в точности так же, как это было на предыдущей неделе. Дни, недели, месяцы, прошлое, настоящее и будущее — все смешать в этом предложении.

8. Эти перемещающиеся и постоянно изменяемые ссылки на настоящее, будущее и прошлое продолжают, подчеркивание прошлого постоянно возрастает и делается намек на то, что действительное прошлое имеет отношение к настоящему и, следовательно, к будущему.

9. Таким образом, необходимо быстро и легко упомянуть реальные факты сегодняшнего дня, постепенно уходящие в будущее; при этом прошлое становится настоящим и тем самым заменяет упомянутые реальные факты, происшедшие в прошлом, постепенно превращаясь из подразумеваемого настоящего во все более и более отдаленное будущее.

10. Выбираются важные даты, которые сами по себе не оспариваются (Новый год, 8 Марта, День Победы и т.д.). Так как возрастная регрессия продолжается вплоть до определенного, выбранного времени, то упоминается какое-то действительное, положительное, эмоционально окрашенное событие.

11. В течение всей этой процедуры нужно тщательно следить за употреблением грамматических времен и говорить свободно и уверенно, как бы давая иллюстрацию ко дню рождения.

12. Каждое заявление необходимо делать выразительно, с соответствующими изменениями в интонации, но прежде чем испытуемый получит возможность не согласиться или поспорить в душе с тем, что было сказано, предлагать новое высказывание, отвлекающее его внимание и вызывающее у него другие мысли.

13. Наконец, ясно произносится выраженное, определенное, понятное предложение, и испытуемый хватается за него, как за спасительную соломинку в быстро бегу-

щем потоке внушений, за которым он был вынужден беспомощно следовать.

14. Усиливается переориентация пациента в прошлом, например, смутной, общей, весьма туманной ссылкой на работу его отца или таким вопросом: «Давайте посмотрим, шел ли дождь на прошлой неделе», — все это должно фиксировать регрессию к прошлому, как к настоящему.

15. Затем следует дать определенное заявление: «Теперь, когда все окончено, что мы будем делать?», и пусть испытуемый идет самостоятельным путем. В какой момент у него возникает состояние транса и он начинает реагировать? вы упомянули принятие пищи, дни недели, месяцы, годы, обратную последовательность лет; каждый факт сам по себе достоверен, но в общем контексте требует постоянного смещения во временной ориентации мыслей у испытуемого и отмечен изменением грамматических времен, и вместе с этим возникает все возрастающая живость эмоций, связанных с прошлым.

Эффективность этого приема во многом зависит от манеры поведения гипнотизера. Повторим еще раз: человек часто реагирует на возникновение замешательства тем, что начинает сомневаться в добросовестности гипнотизера, в его интеллектуальном уровне, состоянии в данный момент, намерениях и т.д. Поэтому важно, чтобы вначале был создан контекст, в котором гипнотизер воспринимался бы как сравнительно разумный, имеющий благие намерения и умелый собеседник, а приступая к использованию этого приема, говорил связно, уверенно и ритмично. Когда эти условия выполнены, большинство людей или пытаются внимательно следить за тем, что говорит гипнотизер (что почти невозможно, и такие попытки неизбежно ведут к глубокой дезориентации), или просто отказываются от потребности что-то понимать; обе эти реакции идеальны для погружения в транс. Чтобы умело использовать данный вид замешательства, необходимо практиковаться не только в одиночестве (например, записывая свои слова на диктофон и потом прослушивая запись, или глядя в зеркало во время словесного наведения, чтобы ощущать выражение своего лица, или излагая весь ход наведения в письменном виде и затем критически его анализируя), но и с живыми субъектами. Такая

практика оправдывает себя, потому что тогда вы обнаружите в себе способность успешно работать со многими людьми, которые до того считались не поддающимися гипнозу или сопротивляющимися ему.

### ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ: СДВИГ ВНУТРЕННЕЙ СИСТЕМЫ КООРДИНАТ

Этот прием аналогичен методу создания замешательства Эриксона, за исключением того, что дезориентация достигается путем быстрой смены *пространственных координат: этот — тот — там — здесь, справа — слева — вверху — внизу — по диагонали — посередине, на востоке — на западе — на севере — на юге — прямо — внизу* и т.д. Особенно эффективный способ добиться этого — вводить такие сдвиги координат в историю, поглощающую все внимание субъекта. Историю лучше всего рассказывать после того, как вы уже подстроились и навели легкий транс (это примерно 10-15 минут).

Историю можно рассказывать очень подробно, повторяясь, и каждый раз с новым набором координат. Когда будет видно, что клиент в достаточной степени запутан и пришел в замешательство, можно утилизировать это, производя внушение.

Вы можете рассказывать историю быстро или медленно, громко или шепотом. История может быть нудной и скучной, а может быть занимательной и веселой. Главное — говорить многозначительно, выразительно и связно, сосредоточив внимание человека на истории и поддерживая его, поскольку ваша цель — создать, а затем и утилизировать информационную перегрузку. Обычно начинают достаточно быстро, а когда у партнера появится замешательство, темп и громкость голоса понижаются. При умелом применении невербальных средств такая история обычно оказывается весьма эффективным способом создания замешательства, имеющего целью отключение помех со стороны сознания.

Конечно же, как и при работе с большинством методов перегрузки, вам придется уделить немало времени тренировке и усовершенствованию своей манеры изложения.

## ДВОЙНОЕ НАВЕДЕНИЕ

Очень мощной техникой перегрузки является *двойное наведение*. Название техники говорит само за себя: в ней участвуют два гипнотизера, которые одновременно осуществляют наведение у одного человека. Фактически, это самый эффективный прием создания замешательства. При двойном наведении происходят как разрыв шаблона (принято говорить по очереди), так и перегрузка сознательных процессов — никто не способен сознательно уследить за двумя людьми, говорящими одновременно. Одни люди пытаются угнаться за тем, что говорят гипнотизеры; другие сразу же впадают «в ступор» и «плывут по течению», но и у тех, и у других, сознательные процессы перегружаются, и люди погружаются в транс. Когда на улице цыганки подходят к человеку и начинают что-то тараторить, они фактически дезориентируют его, вызывают замешательство, а потом делают внушение, которое заставляет человека расставаться с деньгами, золотом, имуществом.

Как и любое наведение, двойное наведение начинается с установления раппорта и доверия. Ваша цель — дезориентировать клиента и вызвать замешательство, а не испугать человека. Поэтому необходимо сказать сразу, что вы будете делать нечто необычное — двойное наведение, новый вид групповой терапии, коллективное снятие порчи и т.д. (в зависимости от контекста, в котором вы работаете). Важно, чтобы человек доверял вам и вашему партнеру и верил в ваши благие намерения. Например: *«Знаете, чтобы вы чувствовали себя более уютно и комфортно во время нашей с вами работы, я попросил своего друга помочь нам. Чтобы вы были уверены и спокойны, я прошу вас очень внимательно следить за тем, что мы будем говорить, даже если вы не будете все понимать. Хотя вы будете слушать нас двоих, вы можете слышать нас по очереди, или одного из нас, или вообще никого не слушать»*.

Если вы решили не сообщать клиенту о своем намерении или хотите постепенно подвести дело к двойному наведению, то лучше начать говорить по очереди, чтобы слова одного дополнялись комментариями другого, тем

самым побуждая человека переключать внимание с одного на другого. Через несколько минут гипнотизеры начинают говорить одновременно, причем каждый в ходе наведения утилизирует текущие процессы человека.

Хотя во время двойного наведения гипнотизеры находятся рядом с клиентом и болтают безумолку (один говорит в левое ухо, а второй — в правое), невербальные воздействия — очень важный аспект действий гипнотизеров. В самых общих чертах эти воздействия должны дополнять друг друга. Из многих способов, каким это может быть достигнуто, простейший — прямое отзеркаливание, когда оба гипнотизера (вы и ваш партнер) работают в одном и том же ритме, темпе, говорят с одинаковым выражением, делают одинаковые паузы и т.д. Этого достаточно легко добиться, приравливаясь к текущим процессам человека, и с этого хорошо начинать. Слова гипнотизеры, конечно, произносят разные, как два гитариста, которые играют одну и ту же мелодию, но поют разные тексты.

Следует сделать еще несколько общих замечаний, относящихся к двойному наведению.

- Перегрузка необходима настолько, насколько сознательные процессы субъекта активно мешают возникновению транса. Об этом вам сообщат его минимальные сигналы, такие как нахмуренный лоб, ерзанье на стуле, облизывание губ, разговоры и т.д. Усиливая эти минимальные сигналы, вы перегружаете сознание и вызываете замешательство, которое в дальнейшем и утилизируете.

- Как только транс достигнут, дальнейшее усиление замешательства нецелесообразно — сознательные процессы уже депотенциализированы, а бессознательному требуется поддержка, а не запутывание. Точно так же, когда человек в состоянии транса исследует какое-то внушенное ему переживание, не стоит излишне его перегружать — это может выбить его из транса. В таких ситуациях, а также когда человек сильно возбужден или раздражителен, лучше ослабить замешательство, а потом опять его усилить.

- Самое интересное состоит в том, что для двойного наведения не всегда нужны два гипнотизера. Запишите на магнитофон текст наведения и во время сеанса пред-

ложите ее прослушать, а сами проводите наведение (соотнося его с записанным текстом). Это рассеет внимание человека и создаст перегрузку.

Интересно, что Эриксон проводил двойное наведение, работая один. Иначе это называется аналоговым маркированием. Например, когда Эриксон, наклоняясь вправо, обращался к сознанию человека («Возможно, вы хотите еще некоторое время не погружаться в транс... и ваше сознание, возможно, колеблется»), а потом, наклоняясь влево, обращался к его бессознательному (например: «А ваше бессознательное может стремиться к возникновению транса, чтобы оно могло начать свои странствия в гипнотических реальностях»). Некоторое время он продолжал такое чередование, слегка меняя голос в каждой из ролей, а потом оставался в позе наклона влево, ориентированной на бессознательное (см. примеры в таблице на стр. 270).

Существуют различные варианты двойного наведения, их количество зависит от степени вашей фантазии. В этом отношении для гипнотизера является важным понимание и учитывание в своей работе таких процессов гипнотического воздействия, как выявление, разделение и утилизация всех существенных частей личности; перегрузка сознательных процессов и их утилизация. Освоив двойное наведение, вы сможете добиваться значительно больших успехов в любой гипнотической ситуации.

## ОСОБЫЕ СТРАТЕГИИ В РАМКАХ ЭРИКСОНОВСКОГО ГИПНОЗА

### ИЗМЕНЕНИЕ ЛИЧНОСТНОЙ ИСТОРИИ

Когда мы обсуждали проблему бессознательного, было отмечено, что в бессознательном совершенно другие измерения времени, чем в обыденном сознании. Все события, которые произошли с нами в жизни, присутствуют там как бы в настоящем времени, продолжая оказывать влияние на нашу жизнь. Психоаналитическая терапия полностью ориентирована на исследование прошлого пациента. Иначе говоря, психоаналитики занимаются восстановлением и осмыслением содержания переживания, но нужно быть справедливым и сказать, что иногда психоанализ приносит свои положительные плоды. Правда, процедура эта слишком длительная и, как заметили Ричард Бэндлер и Джон Гриндер, *«если бы сознание могло бы справиться с проблемой само, то у людей не было бы нужды обращаться к психотерапевтам»*.

Знание, что у машины спущено колесо, полезно в том случае, если вы знаете, к чему это может привести, и знаете, что его (колесо) нужно либо накачать, либо поменять. Вы или сами меняете колесо, или обращаетесь к специалисту. Если же вы этого не делаете (т.е. продолжаете ездить со спущенным колесом), а ищете причины прокола, то...

Милтон Эриксон получил свое первоначальное психиатрическое образование в психоаналитическом духе, поэтому ему не чужды идеи психодинамического направления. Он очень тонко использовал работу с клиентами в «трансовом времени», возвращая их к давно минувшим событиям и помогая переживать их заново, но с другими ресурсами, а иногда и переделывая содержание события радикальным образом. Классическим примером такой работы можно назвать историю о «Февральском человеке». К Эриксону обратилась женщина, которая выросла в приюте и не знала, *как* воспитывать детей. Она посетила множество курсов и хорошо знала, *что* должна делать мать, но у нее не было опыта общения с *собственной* матерью, и поэтому она не знала, *как* это должна делать мать. При

работе с пациенткой Эриксон дезориентировал ее во времени и «приходил» через некоторые временные промежутки в ее прошлом в образе Февральского человека, который обучал ее нужным навыкам, и, естественно, «изменял» некоторые события в ее личностной истории.

Подобная работа при пристальном ее рассмотрении содержит множество психоаналитически ориентированных пассажей, в данном случае вполне оправданных. В НЛП эта процедура значительно упрощена, мы бы даже сказали, предельно утрирована, но это не значит, что вы не можете дать волю своей творческой части. Изменение личностной истории можно проводить и в обычном состоянии сознания, но эффективность ее в этом случае будет значительно ниже. В зависимости от степени проблемы ее решение может занять один сеанс и более; практика показывает, что, как правило, более, чем один сеанс. Вообще говоря, мы бы не советовали ориентироваться на минимальные сроки. Это халтура. Если вы хотите работать эффективно, посвятите человеку столько времени, сколько требуется. Оставьте рекорды кратковременности лихим американцам. А теперь опишем процедуру изменения личностной истории по шагам.

*Шаг 1.* Установите якорь на нежелательное неприятное чувство.

*Шаг 2.* Используйте этот якорь для того, чтобы провести человека во времени до самого первого момента такого переживания, которое он может вспомнить, фиксируя попутно и другие случаи, когда он испытывал такое чувство.

*Шаг 3.* Как только вы замечаете излишнюю степень выражения (по мере того, как человек возвращается в то время), остановите его и попросите испытать полностью то ощущение, которое он испытывал в то время, когда произошло это событие, обращая внимание на хронологию. Каждый раз возвращаясь к таким событиям, ставьте якорь для того, чтобы в случае необходимости полностью вернуться к этому конкретному опыту. Якоря могут быть аудиальными или кинестетическими.

*Шаг 4.* Когда человек находит 3-4 события из такого ряда, отпустите этот якорь и перебросьте события в настоящее.

*Шаг 5.* Спросите человека, какой ресурс ему был нужен в тех ситуациях в прошлом для того, чтобы справиться с ними. Убедитесь в том, что данный ресурс действительно влияет на его поведение и субъективный опыт. Многие считают, что все было бы прекрасно, если бы остальные были несколько иными. Однако все дело в том, что именно клиент должен быть другим и таким образом учиться. Как только необходимый ресурс найден, позвольте ему найти доступ к тому опыту, в котором он реализовал данный ресурс в полном объеме. Заякорите его.

*Шаг 6.* Используя данный ресурсный якорь, попросите человека вернуться в каждое выявленное в прошлом событие и изменить его при помощи данного дополнительного ресурса. Можно пользоваться якорем, закрепленным в каждом из 3-4 событий для того, чтобы помочь клиенту непосредственно возвратиться к этим событиям. Попросите человека кивнуть головой, как только он получит удовлетворение от изменившегося опыта. Если человек неудовлетворен изменениями, вернитесь на 5 шаг, найдите новые ресурсы, в большей степени соответствующие потребностям в этом прошлом событии, и затем снова выполните шаг 6.

*Шаг 7.* Попросите человека вспомнить не закоренные события в прошлом и определите, действительно ли изменились субъективно эти воспоминания. Не забывайте калибровать физиологию.

*Шаг 8.* Экологическая проверка. Как влияет измененный прошлый опыт на другие части личности? Нет ли противоречащих частей?

*Шаг 9.* Подстройка к будущему. Попросите представить, что в следующий раз может возникнуть ситуация, аналогичная той, которая была в прошлом, и она потребует применения необходимого ресурса.

## **ИЗМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ — ГЕНЕРАТОР НОВОГО ПОВЕДЕНИЯ**

В жизни встречается множество ситуаций, когда человек ведет себя не так, как он на самом деле хотел бы. Когда люди начинают понимать, что ведут себя не так, как им бы этого хотелось, они начинают страдать, так

как они знают, **чего** хотят, но не знают, **как** этого достичь. Это препятствует установлению близких отношений между людьми, достижению целей, получению радости в жизни и т.д. Некоторые виды поведения людей являются деструктивными для самих клиентов или для окружающих людей. Процедура помощи в таких случаях была названа «генератором нового поведения». Ее также можно проводить как в транс, так и в состоянии бодрствования. Мы предлагаем вам два варианта этой модели — вариант «А» (это обучение новым формам реагирования) и вариант «Б» (это обучение новому поведению). Пошагово это выглядит так.

### **Вариант «А»**

*Шаг 1.* Найдите поведение, не удовлетворяющее человека и подлежащее изменению.

*Шаг 2.* Найдите подходящие контексты, в которых клиент хотел бы иметь это новое поведение.

*Шаг 3.* Просмотрите возможные варианты нового поведения. Выберите желаемую модель.

*Шаг 4.* Предложите клиенту «посмотреть фильм» о себе, уже имеющем это новое поведение в диссоциированном состоянии, со стороны. Спросите, полностью ли оно его удовлетворяет, что желательно добавить или убрать.

*Шаг 5.* Попросите клиента «войти» в этот новый образ себя и детально прочувствовать его кинестетически.

*Шаг 6.* Экологическая проверка. Нет ли противоречащих новому поведению частей?

*Шаг 7.* Подстройка к будущему. Попросите представить ситуацию в будущем, в которой потребуется использовать новый тип поведения. Калибруйте физиологию. При необходимости возвращайтесь на предыдущие шаги.

*Шаг 8.* Поведенческий тест. Предложите человеку попробовать новое поведение в жизни.

### **Вариант «Б»**

*Шаг 1.* Определите личность или какие-то качества другой личности, с которой человек хотел бы идентифицироваться.

*Шаг 2.* Погрузите человека в транс достаточной глубины. Добейтесь возрастной регрессии.

*Шаг 3.* Устраните идентификацию человека с собственной личностью.

*Шаг 4.* Дайте инструкции бессознательному человека войти в образ другой личности, скопировать в точности интонации голоса, выражение лица, манеру двигаться.

*Шаг 5.* Поддерживая состояние транса, попросите человека продемонстрировать себя в качестве другой личности.

*Шаг 6.* Выведите человека из состояния транса. Предложите продемонстрировать новые навыки. Отметьте детали, с которыми надо поработать еще.

*Шаг 7.* Повторяйте процедуру до тех пор, пока не добьетесь нужного устойчивого результата.

С этой техникой следует быть очень осторожным, полностью осознавая, что и для чего вы делаете, а также соблюдая принципы экологичной работы.

## **БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ. ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ИНТУИЦИИ**

В работе вы часто будете использовать рассказы, созданные для того, чтобы достичь нужного вам результата. Но пусть у вас останется желание во время самого сеанса гипноза сохранять открытость по отношению к образам и впечатлениям, поступающим из бессознательного... Ваше бессознательное присоединяется к бессознательному другого человека, создавая идеи и представления, которые могут расширить систему гипнотической коммуникации весьма значительно. Упражнение даст вам возможность пережить этот процесс.

1. Наведение транса. Партнер «А» (гипнотизер) вводит себя в легкий транс. Затем он садится позади партнера «Б» (клиент), находясь примерно в десяти сантиметрах от него, и ждет, когда партнер «Б» войдет в транс.

2. Углубление транса. Партнер «А» рассказывает историю о том, как кто-то спускается по лестнице все ниже и ниже, или все глубже и глубже входит в туман, опустившийся на берег реки, или открывает дверь... и т.д., чтобы углубить транс и помочь клиенту войти в новый, особый мир.

3. Поиски мудрого человека. Партнер «А» предлагает партнеру «Б» исследовать этот новый мир в поисках мудрого человека, который может ему помочь найти ответ на один важный вопрос. Сделайте внушение, что существуют разные типы мудрых людей, среди которых он может выбирать. Дайте партнеру «Б» инструкцию — поднять палец или кивнуть, когда он встретит мудрого человека и убедится, что это тот человек, который ему нужен, и почувствует себя с ним спокойно.

4. Вопрос. Предложите партнеру «Б» как можно интенсивнее сосредоточиться на одном важном для него вопросе. После того как он сосредоточится, пусть снова поднимет палец или кивнет головой. Вопрос произносить вслух не надо.

5. Ответ. Партнер «А» (гипнотизер) достигает состояния глубокого внутреннего сосредоточения и начинает ощущать себя воссоединенным со всеми мудрыми мужчинами и женщинами прошлого. Затем он ждет и смотрит, что появится из бессознательного. Это может быть воспоминание, образ, история, строфа стихотворения или что-либо иное. Получив сообщение, партнер «А» рассказывает о нем партнеру «Б».

6. Урок, который следует извлечь. Закончите упражнение, предложив партнеру «Б» глубоко задуматься над следующим вопросом: «Что вы узнали, получив этот ответ?» Сделайте также внушение о том, что этот ответ появится в его сновидениях или в мыслях наяву.

## РЕФРЕЙМИНГ: ИЗМЕНЕНИЕ РАМОК И СМЫСЛА

Приходит как-то Лиса к Зайцу и просит написать характеристику на Осла. Тот не долго думая пишет: «Туп и упрям».

— Но это же характеристика на повышение, — возмущается Лиса.

— А что писать?

— Напиши: «Устойчив в своих убеждениях и упорен в их достижениях».

*Анекдот*



Английское слово *рефрейминг* (reframing) не имеет однозначного перевода на русский язык. Слово *reframe* переводится и как замена рамки у картины (*рефрейминг контекста*), и наоборот, замена картины в рамке (*рефрейминг значения или смысла*). Мастерами рефрейминга были Милтон Эриксон и Вирджиния Сатир.

Заслугой создателей НЛП было то, что они выявили структуру этой работы и превратили ее в пошаговую процедуру, сделав ее психологическим ноу-хау, доступным для использования другими терапевтами.

Благодаря Фрейду (который не умел гипнотизировать пациентов), долгое время существовало, да и сейчас иногда встречается мнение, что гипноз излечивает только симптомы «заболевания», но не удовлетворяет «основных нужд» человека. Таким образом, Фрейд утверждал, что эффект от гипноза временный: симптом или проявится снова, или «выйдет» наружу в виде другого симптома. Частично это утверждение верно: как вы знаете, весь наш

жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе, и если человек чему-либо научился, то это навсегда. Конечно, когда вы длительное время не совершаете какого-то действия, то на восстановление прежнего навыка необходимо время, но не это предмет нашего разговора.

Наш опыт (навык), закодированный в нервной системе, невозможно «стереть» полностью, для этого нужно вырезать часть мозга (последние достижения в неврологии показали, что и это утверждение верно отчасти). Но навык и симптом, как правильно заметил Фрейд, — это не одно и то же. Навык — это наш опыт, а симптом — это всего лишь проявление этого опыта. И если нельзя изменить навык, то можно изменить симптом, который лучше соответствовал бы этому навыку и был бы более позитивным и творческим, в отличие от прежнего симптома (рефрейминг смысла), или привязывать прежний симптом к другому навыку, которому этот симптом больше соответствует (рефрейминг контекста). Об этом Фрейд как-то не подумал...

В литературе по НЛП и эриксоновскому гипнозу описано множество случаев чудесного исцеления благодаря рефреймингу; однажды и мне представилась такая возможность...

Как-то ко мне домой зашла одна моя знакомая и пожаловалась на образовавшуюся опухоль в подмышечной впадине, которая вызывала дискомфорт и боли. Врачи подозревали рак, но обследовав Татьяну (а именно так зовут мою знакомую), сказали, что это неожиданным образом проявился странный атавизм — третья молочная железа, которая начала расти. Ничего страшного в том нет, но если она будет продолжать расти прежними темпами, то будет необходима операция. Татьяна была угнетена и подавлена.

Мы пили чай и долго беседовали, я рассказывал ей о возможностях мозга; о взаимозаменяемости полушарий; об убеждениях, которые творят невероятное; об излечении рака с помощью рефрейминга; о Дэвиде Гордоне, который человека с неврологическим повреждением (у того была частично парализована одна сторона тела) избавил от паралича и научил нормально ходить; и много других историй.

Слушая все это, Татьяна погрузилась в легкий транс, а затем спросила, могу ли я провести рефрейминг с ней. Я ответил утвердительно и провел стандартный шестишаговый рефрейминг в состоянии транса. В течение последующей недели у Татьяны пропали боли, еще через неделю у нее рассосалась опухоль, и в течение последующих трех лет прежние симптомы более не проявлялись.

Конечно, рефрейминг можно проводить и в нормальном состоянии сознания, но лучшие результаты достигаются опять-таки, когда вы предварительно погружаете человека в транс. Хотя в процессе проведения (в состоянии бодрствования), например, шестишагового рефрейминга человек самопроизвольно погружается в транс, так как, отвечая на поставленные вопросы, он должен сфокусировать свое внимание на внутреннем опыте и отправиться в прошлое. Хотя любая техника изменения (применяемая в НЛП и эриксоновском гипнозе) фактически является рефреймингом, на сегодняшний день существует три основных (рафинированных) способа рефрейминга:

- рефрейминг контекста,
- рефрейминг смысла,
- шестишаговый рефрейминг.

Заметим, что *рефрейминг* — это не способ смотреть на мир через розовые очки так, чтобы все вокруг стало «на самом деле» хорошим. Проблемы не исчезнут сами по себе, с ними все равно придется что-то делать, но чем больше у вас будет способов по-разному посмотреть на них, тем легче их будет разрешить.

Измените рамку, чтобы увидеть возможную выгоду, представьте опыт таким образом, чтобы он поддерживал ваши собственные цели и те цели, которые вместе с вами разделяют другие люди. Вы несвободны выбирать, когда видите, что вас подталкивают силы, лежащие за пределами вашего контроля. Измените рамку так, чтобы получить некоторый простор для маневра. Следующий пример не является рефреймингом в прямом смысле слова, но, по своей сути, это рефрейминг.

«Одна моя знакомая попросила помочь ее жениху, который не мог развестись с первой женой и в последнее время испытывал трудности с эрекцией. Александру было 27 лет, и он уже длительное время не жил со своей пер-

вой женой, однако, она не хотела дать ему развод, а также запрещала встречаться с ребенком. Когда он общался с ней, то чувствовал себя угнетенным и подавленным и не мог сказать ни слова. И Александр, и его невеста были твердо уверены, что в этом виновата бывшая теща Александра, которая навела на него «порчу». Услышав о «порче», я понял, что придется опять заняться «магией».

— Александр...

— Можно просто Саша.

— Хорошо, Саша, я понял твою проблему, и я могу помочь тебе, если и ты выполнишь одно мое условие.

— Конечно. А какое?

— Ты, наверное, знаешь, что любую порчу можно снять, если проводить обряд в пятницу вечером и если человек перед этим исповедовался и причастился.

— Да, я что-то слышал об этом.

— Вот и хорошо, до пятницы несколько дней, и ты вполне успеешь и исповедаться, и причаститься. Кроме этого, тебе будет необходимо купить тридцать шесть свечей. И еще мне интересно: ты уже знаешь, как ты хотел бы себя чувствовать, когда будешь общаться со своей бывшей женой? Можешь не отвечать прямо сейчас, а расскажешь это в пятницу. Но ты должен быть абсолютно уверен в том, чего ты хочешь, общаясь с ней: что ты будешь чувствовать, как будешь говорить, как будешь двигаться. Но это еще не все: я хочу, чтобы ты вспомнил весь свой сексуальный опыт и отметил в нем множество разнообразных и приятных нюансов, кстати, эротические фантазии тоже подойдут.

В пятницу перед приходом Александра я начертил на полу «магический круг», а когда пришел Саша, то расставил по комнате принесенные им свечи так, чтобы они освещали только «магический круг», а остальная часть комнаты была в полумраке.

— Саша, прежде чем ты войдешь в этот магический круг, сядешь на этот стул, который стоит в его центре и мы решим твои проблемы, я хотел бы узнать, выполнил ли ты то, о чем я тебя просил?

— Да, мы исповедовались и причастились, а также я решил, о чем буду говорить со своей женой и как бы я

хотел себя при этом чувствовать. Ну и вспомнил весь свой сексуальный опыт.

— Хорошо, теперь войди в круг и сядь на стул, а я расскажу тебе и твоей душе, что вы будете делать во время обряда. Пока я буду проводить обряд, тебе необходимо повторять про себя: «Господи, помилуй» — это первое. Второе: положи руки на колени и смотри на любую свечку так, чтобы ты видел одновременно и свои руки, и эту свечу. Многие люди, когда я с ними работаю погружаются в транс на нужную им глубину, так что ты можешь удивиться, обнаружив себя сидящим в трансе. Теперь, когда ты уже сидишь на стуле и повторяешь: «Господи, помилуй»... и видишь свои руки и эту свечу... и когда ты слышишь мой голос, твоя душа может... она действительно может и должна... теперь, когда она знает чего ты хочешь... зная, чего ты хочешь она может до конца сеанса понять... она может понять и разрешить твои проблемы... разрешить твои проблемы так, как ты этого хочешь... И когда ты слышишь мой голос... и видишь эти свечи... и слышишь у себя в голове «Господи, помилуй, Господи, помилуй, Господи, помилуй, спаси и сохрани, Господи, помилуй»... и чувствуешь вдох... и выдох... вдох... и выдох... и делая новый вдох, ты можешь заметить, как одна твоя рука поднимается... поднимается сейчас!... Все правильно, так и должно быть... так и должно быть... и раз начала подниматься твоя правая рука... подниматься правая рука, это значит, что твоя душа уже знает, какое решение должно быть у твоей проблемы, и она может решить и решает ее... решает ее сейчас... решает ее сейчас, когда твоя рука поднимается... рука поднимается и приближается к твоему лицу... и когда она коснется твоего лица и ты сделаешь выдох... рука коснется лица, а ты сделаешь выдох... ты почувствуешь, как вместе с выдохом из тебя из тебя выходит порча... Все правильно, так и должно быть... рука касается лица, делай резкий выдох сейчас же!... Мне интересно, успел ли ты почувствовать, как порча выдохнулась из тебя, а ее место заняла уверенность и мужская сила? Сейчас твоя рука опустится, и остатки порчи выдохнутся из тебя и сгорят в пламени свечи, а уверенность и мужская сила вдохнутся в тебя... Итак (когда Александр начинает выдыхать, я беру его

руку и резко опускаю ее)... очень хорошо... А теперь сделай глубокий вдох и, обновленный и наделенный силой и уверенностью, можешь встать и выйти из круга.

На следующий день Александр встретился со своей бывшей женой и договорился с ней о разводе, а также о том, что он может встречаться с ребенком в любое время. Потенция у него также восстановилась. Обо всем этом мне сообщила через некоторое время его невеста.

### Упражнение

Давайте проведем небольшой эксперимент. Вспомните образ неприятной для вас ситуации... Какой угодно, где вы испытали неприятные ощущения, выглядели не лучшим образом.

А теперь поместите его в золотистую рамку. Интересно, как у вас изменилось отношение к этому событию?

А теперь сделайте рамку искрящейся. Что произошло?

### РЕФРЕЙМИНГ КОНТЕКСТА

У человека нет «плохих» частей личности — любое поведение и даже невротический симптом имеет какую-то положительную функцию в подходящем контексте. При помощи рефрейминга можно привести человека к такому пониманию. Вы вместе с клиентом просто ищете подходящий контекст для данного события, эмоциональной реакции, поведения и заново проигрываете их в воображении в этом контексте. А для того старого контекста, где были эти реакции или поведение, ищете более адекватные формы выражения, адаптированные к нему. Вопросы, которые мы задаем клиенту в случае рефрейминга контекста, примерно такие: «Где и когда это поведение (реакция) были бы полезны?», «Существуют ли ситуации, где это было бы ценным для вас?»

### РЕФРЕЙМИНГ СМЫСЛА (СОДЕРЖАНИЯ)

Простейшим видом этой процедуры является просто переименование симптома, эмоционального состояния,

определенного поведения. Вы просто даете этому другое название. Любое «плохое» качество, поведение, эмоция не являются таковыми на самом деле. Просто человек в своей модели мира дал плохое имя полезной в определенном контексте реакции. Наша задача — поменять *значе- ние* события. А вместе со сменой значения изменится и отношение.

Например, страх — это полезная реакция, предохраняющая человека от травмы или гибели, его можно назвать осторожностью. Слово *осторожность* несет в себе меньше негативного смысла, чем *страх*. Таким же путем можно назвать *жадность бережливостью, склонность к слезливости — открытым сердцем* и т.д. Вопросы, которые вы можете задать человеку, работая в этой технике: «Как еще это можно было бы назвать?», «Что это может означать, если посмотреть на это с других точек зрения?».

Заметим, что это единственный вид рефрейминга, для которого желательно знать содержание проблемы. Для всех остальных обычно этого не нужно.

Рефрейминг позволяет выйти за пределы привычных ограничений, он дает возможность посмотреть на событие с другой стороны. Благодаря рефреймингу, мы можем рассматривать любое заболевание как психосоматическое, и абсолютно не важно, правда это или нет, — главное, что это работает. Любую проблему можно представить, как неуровновешенные весы: на одной чаше находятся наши желания, а на другой — то, что мы имеем в данный момент. Решение проблемы — это значит вернуть весам равновесие. Естественно, это можно сделать разными способами: можно дать человеку то, чего ему не хватает, а можно изменить желания; можно эффективно помочь человеку изменить собственное *поведение*, чтобы он мог достичь желаемого; а иногда более полезно изменить его *отношение*. Если у вас в описании проблемы присутствует четкое определение контекста, тогда вы делаете рефрейминг смысла. Если же четкой привязки к контексту нет — рефрейминг контекста. Фактически можно свести любую проблему либо к виду «*Я испытываю X, когда Y*» (причем X — это что-то неприятное), и тогда вы можете сделать рефрейминг *смысла*, либо к виду

«Я слишком Z», и тогда вы можете сделать рефрейминг контекста.

**Формальное разделение такое:**  
если фраза ответа может начинаться/начинается  
с «Зато...»,  
то это рефрейминг контекста,  
а если с «Это означает...» — то смысла.

Многое все же будет зависеть от желания клиента и от его карты. Рефрейминг содержания — очень простая и, в то же время, очень трудная вещь. Сам по себе он прост, но нужно его подобрать так, чтобы он максимально соответствовал карте другого человека. К тому же рефрейминг должен восприниматься (и подаваться) как нечто **ОЧЕНЬ ВАЖНОЕ**, тогда он будет действительно эффективен. Рефрейминг можно использовать и в виде шутки (в начале общения), но и в этом случае он преподносится, как мощная, эффективная и очень важная штука, а иначе он, скорее всего, не работает.

«Один мой знакомый хотел бросить пить, и хотя у него уже был успешный опыт (он несколько раз кодировался традиционным способом и не пил в первый раз четыре года, во второй — два, а в третий раз — год, он все равно считал, что его опыт неудачен. Надо отметить, что традиционные способы кодирования тоже бывают успешны. Проблема в том, что они не учитывают вторичную выгоду (как правило, это или изменение субмодальностей, или своеобразная форма рефрейминга, когда взамен прежнего симптома предлагается боль, страх и т.д.), которую получает человек от того или иного типа поведения.

Пока мы общались, я рассказал василию, что при рефрейминге, в отличие от классического кодирования, учитываются интересы (так называемая *вторичная выгода*) той части личности, которая отвечает за то, что он пьет. Что эта часть его личности делает для него нечто хорошее и полезное, хотя и выбрала для этого пьянство (это явление сильно удивило и заинтересовало василия).

— Понимаешь, — сказал я, — когда происходит традиционное кодирование, то тяга к алкоголю заменяется на нечто устрашающее, тем самым, человек не пьет не

потому, что не хочет, а потому, что боится. При рефрейминге эта часть сама выбирает поведение, которое заменит пристрастие к алкоголю и которое лучше всего подходит для ее целей, то есть заботы о тебе.

— А если я опять начну пить?

— Значит, твоя часть личности решит, что новое поведение хоть и хорошо, но для некоторых ситуаций прежнее поведение все-таки подходит больше. Понимаешь, в этом нет ничего страшного, просто не всегда можно учесть все жизненные ситуации. Кроме того, если человек научился пить, то это навсегда, главное, как конкретно он использует свое умение — или это пьянка, или нечто творческое. Можно обладать умением пить и не выпивать, а использовать это умение для внутреннего развития, для обучения чему-то новому и полезному. Фактически умение пить появилось благодаря тому, что ты научился новому поведению, в данном случае это умение потреблять алкоголь. Точно так же часть личности, отвечающая за то, что ты пьешь, может лечь в основу нового поведения. Кстати, а как ты назвал бы эту свою часть личности?

— Алкаш.

— А чего бы ты хотел в действительности? Чего ты хочешь взамен алкоголя?

— Ну... Вообще-то я хотел бы пить, но знать меру... как в той загадке: «Чем отличается пьяница от алкоголика?».

— Знаю, пьяница хочет — пьет, а не хочет — не пьет. А алкоголик и хочет — пьет, и не хочет, но все равно пьет.

— Вот-вот, и я о том же. Мне бы годик не пить, и я бы привел свои дела в порядок, а потом можно пить, но в меру: когда хочу — пью, а когда не хочу — не пью.

— Понятно. Ну, в этой ситуации я бы тебе посоветовал обратиться к моему учителю — Барзданису Евгению Витальевичу...

— Может, он и хороший специалист и сможет мне помочь, но я его не знаю. А этот кодировщик уже несколько раз работал со мной, так что...

— Ну-у-у! Евгений Витальевич — классный специалист, один из самых лучших в городе, если не лучший.

Но если тебя страшит неизвестность, то в качестве шутки я могу провести с тобой рефрейминг прямо сейчас. Как будто я — это он, а после рефрейминга ты сам решишь, к какому специалисту тебе стоит обратиться или не обращаться вовсе. Согласен?

— Ну, можно попробовать. Так ты что, будешь меня гипнотизировать?

— Ну, это не обязательно. Хотя, если хочешь, то можно попробовать и гипноз.

— Нет, гипноз я не хочу.

— Хорошо. Вася, обратись вовнутрь себя и спроси у своего Алкаша, хочет ли он общаться с тобой на уровне твоего сознания или нет? После этого ты можешь почувствовать какое-то ощущение или увидишь какой-то зрительный образ, а может быть, ты услышишь какой-то звук, или голос незнакомого тебе человека, или свой собственный голос.

— Спросил...

— Ну и как?

— Я услышал голос незнакомого мужика, и он сказал, что давно этого хотел.

— Очень хорошо, ты уверен, что это Алкаш?

Немного помолчав, вася ответил:

— Да. Он мне ответил, что это он.

— Хорошо, а теперь спроси, знает ли Алкаш свою цель, заставляя тебя выпивать. И если он знает, то не хочет ли он рассказать тебе о ней?

— Ты мне не поверишь.

— Поверю, я и не такое видел.

— Он сказал: «На фиг, на фиг» и засмеялся.

— Ну, если он не хочет тебе о ней сообщать, то это его право. А теперь спроси у него, согласен ли Алкаш вместо употребления алкоголя использовать другое поведение, которое бы еще лучше соответствовало его целям, помогало бы тебе не пить год, а потом научило бы пить в меру?

— Странно, но он ответил, что согласен.

— Хорошо, пусть Алкаш обратится к твоей творческой части личности и расскажет ей о своей цели, о том, что он для тебя делает.

— Рассказал.

— Хорошо, теперь твоя творческая часть знает истинные цели Алкаша и может выработать сто, двести или тысячу вариантов нового поведения, которые будут лучше соответствовать целям Алкаша, чем прежний вариант поведения.

— Алкаш говорит, что творческая часть начала вырабатывать новые варианты поведения.

— Хорошо, пусть Алкаш из всего многообразия вариантов, предложенных творческой частью, выберет три наилучших варианта, таких, которые, по его мнению, лучше всего подходят к его целям и отличаются от прежнего варианта поведения. Когда он выберет, кивни головой. Хорошо?

— Говорит, что выбрал.

— Спроси, нравятся ли ему варианты, которые он выбрал, и отвечают ли они его целям?

— Говорит, что раз он их выбрал, то они ему нравятся, и еще говорит, что они лучше, чем пьянка.

— Хорошо, спроси у Алкаша, согласен ли он нести ответственность и использовать эти новые варианты поведения взамен пьянства?

— Он говорит, что согласен и уже начал их применять.

— Хорошо, пусть Алкаш выяснит следующее: какое ощущение предшествовало твоему желанию выпить, и пусть он присоединит новые варианты поведения к этому ощущению, а старый способ поведения отсоединит от этого ощущения.

— Сделано.

— Хорошо, спроси у остальных частей своей личности, кто возражает против вариантов поведения, которые выбрал Алкаш?

— Они говорят, что никто не возражает.

— Они?

— Ну да, я и не знал, что их там целый хор.

— Очень хорошо, теперь ты знаешь, как с тобой работал «кодировщик» и как может работать Евгений Витальевич, и теперь у тебя есть выбор, к кому из них пойти на прием.

Я начал с шутливого предложения узнать, как это будет на приеме у специалиста, а также представить, что

этот специалист — я. Фактически я применил два паттерна: «кавычки» и «как будто». Когда же я получил от василия согласие на эту «шутку», я просто провел рефрейминг. Мой знакомый не пошел ни к кодировщику, ни (к сожалению) к моему учителю. Целый год он не принимал алкоголь, а через год начал пить, но именно так, как и хотел. Когда я у него спросил, как он бросил пить, он ответил: «Я подумал: а зачем мне куда-то идти на кодировку, если я и сам могу с этим справиться?».

В этом примере я проводил шестишаговый рефрейминг без погружения человека в транс». О самой стратегии шестишагового рефрейминга мы расскажем чуть позже. А сейчас несколько упражнений.

### Упражнение 1

Рефрейминг — это один из способов изменить свое отношение или оценку к тому или иному событию или факту. Любая оценка является субъективным мнением и очень сильно отличается от фактов, например: *стул стоит у окна* — это факт, а *стул, который стоит возле окна, совершенно там не нужен* — это оценка данного факта. Таким образом, факт — это то, что обладает сенсорной очевидностью, а оценка — это субъективное мнение человека. Разделите лист пополам и напишите с одной стороны только факты (не менее 20), с другой стороны — только суждения (оценки данных фактов). Например:

1. *Стул стоит у окна.* — Стул возле окна совершенно не нужен.
2. *Саша пришел в 8.45.* — Саша постоянно опаздывает.
3. *Сегодня днем было 12 градусов тепла.* — Сегодня прохладно.

Далее выберите какой-то факт (без оценки), например:

*Стул стоит возле окна.*

А теперь придумайте несколько суждений (5-7), оценивающих данный факт как положительно, так и отрицательно или нейтрально.

1. *Когда сидишь возле окна, читать достаточно светло.*
2. *Стул возле окна совершенно не нужен.*
3. *Если сидеть под окном, то можно простудиться.*

4. Наверное, кто-то хотел закрыть форточку и забыл это сделать.

5. Если ставить мебель возле окна, то она скоро развалится.

Сделать это упражнение нужно не менее 5 раз (то есть проработать не менее 5 фактов).

### Упражнение 2

Напишите несколько суждений, после чего придумайте как можно больше пар слов, означающих одно и то же действие, но с разной оценкой, например:

Лень. — Экономия энергии.

Жадность. — Бережливость.

Занудство. — Настойчивость.

Скрупулезность. — Занудство.

Ябеда. — Социально ответственный.

Придумать нужно не менее 10 пар.

### Упражнение 3

Выберите несколько отрицательных качеств человека (не обязательно существующих в действительности), а затем продолжите фразой, начинающейся с «зато...» (*рефрейминг контекста*). После «зато» идет сообщение о том, что полезного может быть в этих качествах. Например: *Я слишком много времени трачу на компьютер. Я слишком рассеян! Я слишком ленив. Я слишком доверчив.*

*Я слишком ленив.* — Зато я не сделаю лишних ошибок.

*Я слишком доверчив.* — Зато я доверяю людям.

*Я слишком рассеян.* — Зато я не трачу время на кучу ненужных дел.

*Я все делаю медленно.* — Зато это уменьшает нагрузку.

### Упражнение 4

Выберите утверждение типа «*Я чувствую X, когда Y*» (причем X — это что-то неприятное для вас) и подберите к нему несколько рефреймингов смысла.

*Когда мужчины смотрят на мою прическу, я чувствую себя смущенно.* — Возможно, ты им просто нравишься. Скорее всего, они смотрят не на твою прическу, а на твое замечательное лицо.

## ШЕСТИШАГОВЫЙ РЕФРЕЙМИНГ: РАЗДЕЛЕНИЕ НАМЕРЕНИЯ И ПОВЕДЕНИЯ

Как уже говорилось, шестишаговый рефрейминг можно проводить как в состоянии транса, так и в обычном состоянии. Он позволяет отделить намерение от самого поведения. Помогая человеку наладить коммуникацию с одной или несколькими частями его бессознательного, вы помогаете отделить намерение этих частей от тех способов реагирования (поведение), которые использовали эти части и которые не нравятся этому человеку. Вы помогаете человеку задавать им вопросы, получить на них ответы и в итоге достигать требуемых изменений. Фактически вы выступаете как посредник, консультант в переговорах между сознанием и бессознательным. Ответы, которые получает человек, могут быть в виде зрительных образов, голосов, звучащих в голове, или кинестетических ощущений: дрожи, мышечного напряжения, сердцебиения и т.п. При проведении рефрейминга в состоянии транса, вначале наводится сам транс, а когда вы увидите, что ваш партнер погрузился в транс, то необходимо выработать подсознательные сигналы «Да» и «Нет». Например:

«Я знаю, что биологически правая сторона тела говорит «Да», а левая сторона тела говорит «Нет». Сигналом «Да» может быть кивок головы, или поднятие правой руки, или поднятие правой ноги. И я не знаю, какой конкретно сигнал выберет ваше бессознательное для общения сигнала «Да».

Говоря все это, необходимо наблюдать за тем, как отреагирует бессознательное вашего партнера на ваше сообщение. Заметив такой сигнал, можно сказать: «Правильно ли я понял, что поднятие пальца на правой руке означает сигнал «Да»? Если это так, то я прошу повторить этот сигнал еще раз». После того, как сигнал повторится, можно считать, что сигнал «Да» откалиброван. Точно так же калибруется сигнал «Нет». Можно воспользоваться более простой процедурой, но она не оставляет выбора у клиента, как конкретно реагировать в той или иной ситуации: «И я прошу бессознательное поднимать указательный палец на правой руке, когда ответ

на вопрос означает «Да». А поднятие указательного пальца на левой руке будет означать, что это ответ «Нет».

При проведении рефрейминга в состоянии бодрствования сигнальная система «да — нет» устанавливается с помощью вопроса: «Спросите у своей части, которая отвечает за стереотип поведения X, хочет ли она общаться с вами на уровне вашего сознания, и послушайте ее ответ...». После того, как человек почувствовал некое ощущение, увидел какой-то образ или что-то услышал, нужно спросить следующее: «Спросите у этой части, является ли этот сигнал ответом на ваш вопрос. Если ответ будет «Да», то пусть эта часть усилит этот сигнал, а если ответ будет «Нет», то пусть она ослабит сигнал». Таким образом, вы обходите сопротивление и установите сигнальную систему «да — нет». Изложим процедуру по шагам.

*Шаг 1.* Найдите нежелательное поведение или симптом. Ключом к их поиску могут быть фразы клиента типа «Я хотел бы сделать ..., но мне мешает...», «Я не хотел бы так вести себя, но что-то меня как бы заставляет». Попросите человека как-то назвать часть его личности, которая отвечает за нежелательное поведение.

*Шаг 2.* Установите контакт с той частью личности, которая порождает негативные элементы поведения. Попросите клиента закрыть глаза, обратить внимание внутрь и начать диалог с той частью, которая ответственна за это поведение или симптом: «Хотела бы часть, ответственная за поведение X, сейчас со мной пообщаться?». Попросите клиента обращать внимание на малейшие изменения в теле. Найдите телесный сигнал, который клиент не может сознательно контролировать. Этот сигнал выполняет функцию, похожую на выражение: «Да, но...». Калибруйте физиологию.

*Шаг 3.* Выясните, для чего первоначально возникла эта часть. Отделите первоначальное намерение от последующего поведения. Если вы не можете найти намерение, приносящее пользу, идите дальше вглубь, пока не найдете позитивное намерение.

*Шаг 4.* Найдите три новых способа реализации позитивного намерения, которые будут лучше гармонизировать с личностью клиента. Для этого обратитесь с просьбой к

творческой части. Если имеются трудности, найдите в прошлом клиента состояния творчества и закорите их. Если клиент не находит их, попросите представить человека, который обладает творческими возможностями, это все равно возможности клиента, мы просто преодолеваем сопротивление.

*Шаг 5.* Попросите бессознательное клиента выявить сенсорные сигналы, которые будут запускать эти новые варианты поведения в будущем в соответствующих контекстах. Предложите части, подлежащей изменению, взять на себя ответственность за это и использовать новые возможности вместо старых.

*Шаг 6.* Экологическая проверка. Есть ли какая-либо часть, которая возражает против хотя бы одного из вариантов поведения? Если есть, возвращайтесь на второй шаг и сделайте работу еще раз, так как эта часть будет мешать новому поведению.

На этом работу можно закончить, но лучше добавить еще два шага для проверки.

1. *Подстройка к будущему.* Попросите представить в будущем те контексты и ситуации, в которых возникало проблемное поведение или симптом. Калибруйте физиологию. При необходимости возвращайтесь на второй шаг.

2. *Поведенческий тест.* Проверьте, как в жизни реализуются те изменения, к которым вы стремились.

При помощи этой техники вы можете работать с любым проблемным поведением или симптомом. Можно решать свои проблемы и самостоятельно. Для практикующих это хороший способ самокоррекции и поиска решений. Если рефрейминг проводить в состоянии транса, то шаг 1 выполняется до наведения транса. Сигнальная система «да — нет» устанавливается после наведения транса, а контакт с нужной частью личности — после того, как выработана сигнальная система. Все вопросы задаются вами части личности напрямую: «Я прошу часть вашей личности сделать то-то или то-то».

Для устранения физиологической привычки желательно поступать следующим образом: вы вступаете в контакт и убеждаетесь с помощью пальцевой сигнализации, движений головы или вербализации в том, что в подсознании отложено, какое чувство сопровождает данную привычку.

ку. Затем вы просите подсознание одновременно объединить это чувство с ощущениями другого рода: с удовольствием, радостью или любопытством, и объединять всякий раз, когда такое чувство возникает. Следуя этим путем, клиент постепенно переходит от нежелательной (вредной) привычки к другому способу поведения, то есть находит замену.

## СЕМИШАГОВАЯ ТАКТИКА НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА

*Шаг 1.* Клиент должен расположиться в удобной для него позе. Лучше, если обе подошвы стоят на полу и ладони лежат каждая на своей ноге.

*Шаг 2.* Сконцентрируйте внимание клиента на каком-нибудь объекте (лучше сразу на трех, например, на обеих руках и еще на чем-нибудь). Этим вы загрузите его сознание работой (чтобы не вмешивалось). Можно предложить производить сложный счет.

*Шаг 3.* Говорите так, чтобы расцепить сознательное и бессознательное (об этом подробнее — позже).

*Шаг 4.* Подтвердите, удостоверьтесь, что транс возник, сообщая клиенту о том, что вы замечаете: «Ваше дыхание замедлилось... расслабились мышцы лица...» и т.д. Этим вы укрепляете транс.

*Шаг 5.* Отсутствие установки. Скажите клиенту, что он ничего не должен делать, у него нет никаких обязательств (об этом позже).

*Шаг 6.* Используйте транс, чтобы добиться вашей цели.

*Шаг 7.* Возвратите человека из транса (переориентация).

Рассмотрим детально эту тактику.

*Шаг 1.* Если клиент настаивает на своей позе, можно сказать ему: «Чем напряженнее вы будете себя чувствовать, тем быстрее вы войдете в транс. Но это не самая лучшая для вас поза».

*Шаг 2.* Можно предложить клиенту посмотреть куда-нибудь туда, куда взгляд не может попасть. Посмотреть выше и сфокусировать на этом свое внимание. Можно просто начать рассказывать какую-нибудь скучную историю, которая, тем не менее, занимает внимание пациента. Например, многократно повторяя: «Это правильно, это правильно, это правильно, это правильно, и вы можете почувствовать себя удобнее...»

*Шаг 3.* Например, гипнотизер отклоняется влево: «Ваше сознательное слушает мой голос». Вправо: «Ваше бессознательное уже входит в состояние транса». Влево: «Ваше сознательное имеет много вопросов». Вправо: «Ваше бессознательное начинает о чем-то вспоминать». Влево: «Ваше сознательное сомневается, что вы можете

войти в состояние транса». Вправо: «Ваше бессознательное уже нашло для вас способ, как вам войти в состояние транса». Влево: «Ваше сознательное слушает мой голос». Вправо: «Ваше бессознательное что-то записывает в записной книжке».

Таким образом, получается, что вы ведете разговор сразу с обеими частями. Еще пример. «Ваше сознательное слушает мой голос... А ваше подсознательное обращает внимание на что-то другое... Ваше сознательное думает: он сейчас меня гипнотизирует... А ваше подсознательное уже знает ответ на этот вопрос...». Разумеется, к каждой части личности нужно обращаться со своей интонацией.

Следующая таблица может служить пособием в тренировке данного навыка:

ВАШЕ СОЗНАНИЕ		ВАШЕ ПОДСОЗНАНИЕ
1 Прислушайтесь к тому, что я говорю.	И, в то время, как; по мере того, как	1. Может начать вызывать транс нужной глубины...
2 Возможно, хочет узнать, что произойдет дальше		2. Может начать вспоминать те события, которые для вас наиболее важны...
3 Может быть сосредоточено на той или иной мысли		3. Может начать свое путешествие в мир особенных, отличающихся от обычных, переживаний...
4 Может сомневаться в том, но транса		4. Научилось многому, и вы можете впоследствии это использовать...
5 Может отдавать себе отчет в том какие ощущения вы сейчас испытываете...		5. Может иметь свои собственные представления о том, чего вы хотите...
6 Озабочено тем, чтобы все сделать правильно..		6. Может создавать образы, которые покажутся вам удивительными...
7 Может отдавать себе отчет в том, что происходит здесь и сейчас..		7. Открывается более глубоким знаниям и мудрости...
8 Занято некоторой мыслью		8. Входит в еще более глубокий транс...
9 Стремится проникнуть в смысл того, что я сейчас говорю..		9. Начинает понимать что-то очень для вас важное..

### УПРАЖНЕНИЕ НА ДИССОЦИАЦИЮ СОЗНАНИЯ И БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО

Цель этого упражнения — научиться строить сложные предложения, оказывающие на человека определенное влияние. Помните, что в этом упражнении вы не

вызываете у партнера транс, а просто тренируетесь в построении предложений. Выберите одно предложение из левой части таблицы и присоедините к нему любое предложение из правой ее части. Придумывайте собственные предложения.

*Шаг 4 и 5 — укрепление транса.*

1. *Сообщение о признаках транса:* перечисляются признаки транса и наблюдаемые физиологические реакции. Рецепты не нужны — научитесь говорить спонтанно. Основные признаки вхождения в транс:

- расслабляются мышцы лица вокруг глаз и вокруг рта;
- расслабляются мышцы плеч;
- веки начинают подрагивать, кожа лица становится то красной, то бледной;
- дыхание становится реже, глубже, доходит до желудка и ниже;
- пульс на сонных артериях начинает замедляться.

Достаточно клиенту сказать об этом, чтобы он уже понял, что входит в состояние транса. Очень глубокий транс требуется редко, например, в хирургии без применения анестезии.

2. *Внушение с отрицанием:* сообщая клиенту о том, что он не должен делать, мы облегчаем ему вхождение в транс:

- «Не обязательно слушать мой голос».
- «Не обязательно думать о чем-то определенном».
- «Не обязательно испытывать желание узнать, что сейчас надо делать».
- «Ваше сознание может слушать меня или нет, оно может запомнить все, что вы делаете, или вообще ничего не запоминать, оно может сомневаться, находитесь ли в трансе, или же быть уверенным в том, что вы находитесь в трансе».

• «Вы не должны делать ничего, только слушать мой голос».

**ИЛИ:**

- «Вы сидите там и вам не нужно слушать мой голос».
- «И вам не нужно смотреть на меня».
- «И вам не нужно думать, что произойдет».

- «И вам не нужно о чем-либо думать».
- «И ваш мозг может заниматься сразу несколькими делами».
- «И ваш мозг может слушать мой голос, а может не слушать мой голос».
- «Он может запомнить то, что мы делаем, а может и не запомнить; он может сомневаться в том, что вы находитесь в трансе, или же быть уверенным в том, что вы находитесь в трансе».
- «Вам вообще не нужно ничего делать».
- «Вполне достаточно, если вы будете просто вот так сидеть и будете идти по пути своего подсознательного».
- «Пусть ваше подсознание начнет приобретать целостность всех знаний, которые вы приобрели».

Иными словами, вы просто говорите человеку, что все, что он делает, он может не делать, а может делать.

*Шаг 6.* Использование транса. Техники, применяемые в эриксоновском гипнозе для использования (утилизации) транса, очень универсальны: их можно применять как для наведения транса, так и для внушения в состоянии бодрствования, что иногда называют «*манипуляцией сознанием*». Универсальностью этих техник можно объяснить смысл одной из рекомендаций Милтона Эриксона: «Если транса нет, ведите себя так, как будто он есть».

Если вы хотите получить нужный вам результат, но не получаете, то это преодоление сопротивления партнера достигается применением своеобразных речевых стратегий. Фактически мы уже вас с ними знакомили, но хотим повторить их еще раз.

## Трюизмы

Под *трюизмом* понимают некое выражение или утверждение, которое как бы совершенно истинно или банально, и поэтому такое высказывание часто пропускают мимо ушей. По этой причине трюизм можно рассматривать как разновидность внушения, а можно как способ для заполнения пространства вашей речи. Преферансисты говорят: «Хода нет — ходи с бубей». Мы вам советуем: не знаете, что сказать — говорите трюизмы.

*«Все течет, все изменяется»* (внушение изменений в человеке).

*«Зимой деревья стоят под снегом, но все равно в них есть жизнь»* (внушение наличия ресурсов).

Трюизмы очень похожи на пресубпозиции. И несмотря на свою простоту, трюизмы очень хорошо действуют и весьма эффективны. Фраза *«Все люди могут меняться»* поможет человеку начать изменения. Попробуйте возразить против такой конструкции — это очень трудно сделать, потому что люди, действительно, могут меняться. Многие проблемы возникают из-за того, что люди не верят, что могут решить свои проблемы. А при помощи такой достаточно простой фразы вы можете обойти ограничивающие убеждение: ваш собеседник-то тоже человек, следовательно, и он способен измениться.

Трюизм также можно использовать и для направления внимания собеседника в нужную для вас сторону:

*Все люди способны погружаться в транс.*

*Люди любят чувствовать себя уютно и комфортно, прямо сейчас!*

*Бизнесмены часто подписывают контракты.*

*Люди покупают стиральные машины.*

Вызывая определенное доверие, можно использовать банальность или пословицу и поговорку:

*Париж — столица красоты... Институт Волос «Элида» находится в Париже.*

*Кто рано встает, тому бог дает. Если вы придете ночью или рано утром, то вы сможете купить товар дешевле.*

• Для наведения транса: *«Вы сидите на стуле. Вы способны почувствовать свою ногу. Вы можете слышать собственное дыхание. Люди могут входить в транс. Люди могут изучить многое, люди могут применять эти знания.»*

• Для левитации руки: *«Люди могут поднять руку.»*

• Для амнезии: *«Люди могут забывать.»*

### Упражнение

Придумайте подходящие для вас трюизмы и используйте их в повседневной жизни.

## ПРЕСУБПОЗИЦИИ

*Пресубпозиции* помогают возникновению определенных поведенческих реакций. Пресубпозиции хорошо включать в предложения, где с помощью оборотов речи указывается на время или последовательность действий:

***Как только вы сядете на стул, вы почувствуете себя лучше.***

Таким образом, вы предполагаете, что одно событие — *сядете на стул*, влечет за собой другое — *почувствуете лучше*. Это можно изобразить следующим образом:

Мотивация. Событие, которое скорее всего произойдет	→	Результат, который Вы хотите получить
---	---	---------------------------------------

Пресубпозиции помогают связать между собой две обычно совершенно несовместимые вещи: событие, которое скорее всего произойдет, и результат, который вам нужен:

***Сразу после того как вы выйдете за дверь, вы забудете все то, о чем мы с вами говорили.***

***Если вы хотите, чтобы ваша фирма работала лучше, то вам совершенно необходимо взять меня на работу.***

Наиболее часто употребляемые конструкции и обороты речи при использовании пресубпозиций:

- 1) как только;
- 2) до того как...;
- 3) после того как...;
- 4) сразу, как...;
- 5) если, то...;
- 6) когда...;
- 7) прежде чем...;
- 8) в течение...;
- 9) в то время как...;
- 10) по мере того как...

***В то время как вы будете чистить зубы, вы вспомните что-то важное.***

***Если вы все сядете, то мы быстрее начнем занятие.***

***Прежде чем войти в транс, сделайте глубокий вдох и медленный выдох.***

***Если вы внимательно рассмотрите эту вещь, вы сразу захотите ее купить.***

Если человек будет рассматривать эту дурацкую вещь, просто автоматом следует, что он ее купить все-таки должен. Это не является правдой, но это работает!

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ

*Противоположности* лучше всего использовать, когда присутствует шаблонное поведение. Используя противопоставления, полезно опираться на ощущения, чтобы создать у клиента убеждение в наличии противоположностей.

Конструкции:

- 1) чем... тем...;
- 2) насколько... настолько...

*Чем быстрее вы замолчите, тем больше мы успеем.*

*Чем быстрее ты заснешь, тем лучше выспишься.*

*Насколько больше ты потратишь времени на изучение, настолько больше ты будешь знать этот предмет.*

Лучше всего противоположности работают, когда вы берете поведенческую реакцию, которую предлагает вам партнер, и комбинируете ее с той реакцией, которую хотели бы у него вызвать.

- Наведение транса: *«Чем сильнее напряжены ваши мышцы в начале сеанса, тем более расслаблены они будут к его окончанию»* или *«Чем сильнее вы сомневаетесь, сможете ли войти в транс, тем более глубокий транс в конце концов возникнет».*

- Установка на обучение: *«Чем сильнее сейчас ваше замешательство, тем более значительным будет результат».*

- Левитация руки: *«Чем тяжелее становится одна из рук, тем легче становится другая».*

- Амнезия: *«Чем сильнее вы стараетесь запомнить, тем меньше вам удастся вспомнить».*

Чтобы не зависеть от реакций клиентов, Милтон Эриксон сам вызывал у них сильные реакции, а потом утилизировал их с помощью противоположностей. Он мог разозлить человека, а потом сказать: *«Чем сильнее вы на меня злитесь, тем быстрее решится ваша проблема».* Или, рассказав анекдот, пока человек смеется, сказать:

*«Чем больше ты смеешься, тем глубже погружаешься в транс».*

## ВОПРОСЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ

Для того чтобы привлечь внимание клиента к определенному явлению, употребляются такие слова, как *любопытно, сомневаюсь, хотел бы знать, осознаете, понимаете, знаете, замечаете, обратили внимание, вспоминаете...*

- Наведение транса: *«Мне любопытно: знаете ли вы о том, что уже начали входить в транс?».*

- Создание установки на обучение: *«Я сомневаюсь в том, что вы знаете, какой урок извлечете из пережитого в транс».*

- Использование опыта, полученного в транс: *«Мне хотелось бы знать, в каких ситуациях вы будете использовать полученный опыт».*

- Левитация руки: *«Я сомневаюсь в том, что вы знаете, которая из рук начнет подниматься».*

- Амнезия: *«Мне любопытно: знаете ли вы о том, что именно вы забудете?».*

## ИЛЛЮЗИЯ ВЫБОРА, ИЛИ ВЫБОР БЕЗ ВЫБОРА

*Иллюзия выбора* принимается легко, поскольку есть видимость свободного принятия решения, т.е. дает иллюзорную возможность выбора там, где его на самом деле нет:

*Вы предпочитаете погружаться в транс на стуле или перейдете в кресло? вы предпочитаете погрузиться в транс быстро или медленно?* (В транс вы все равно войдете или на стуле, или в кресле.)

В торговле этот шаблон давно известен: *«Вам арбуз вырезать или возьмете так?»* — как будто вопрос о покупке уже решен. Или: *«Что вам взвесить?»* Фактически человеку предлагают выбор: вырезать арбуз или нет и что конкретно взвесить. Акцент смещен, а вопрос «покупать или нет» отпадает сам собой.

- Наведение транса: *«Вы хотите погрузиться в транс с открытыми или закрытыми глазами?».*

- Создание установки на обучение: *«Вы хотите это узнать сейчас или попозже?»*.

- Использование опыта, полученного в трансе: *«Вы начнете применять то, что узнали, сразу или по истечении какого-то времени?»*.

- Левитация руки: *«Если ваше подсознание хочет погрузиться в транс, то ваша правая рука поднимется. В ином случае поднимется левая рука»* или *«Вы хотите, чтобы ваша рука поднималась быстрее или медленнее?»*

- Амнезия: *«Как вы думаете, забудется ли это переживание целиком или только частично?»* или *«Вы хотите забыть неприятности сейчас или когда выйдете отсюда?»*.

У одного из авторов есть друг, сына которого зовут Павел. Однажды в пять часов утра он проснулся и стал капризничать. Супруга пыталась уговорить ребенка «традиционными» методами типа «Паша, перестань», «Паша, не плачь». Парень от этого еще больше заводился. Разбудил всех домочадцев. Тогда отец спокойным тоном сказал ему: «Паша, если тебя что-то тревожит, скажи, а если нет, то ты можешь кричать, сколько хочешь, но это придется тебе делать в коридоре, чтобы не мешать спать остальным членам семьи». Мальчик сравнил перспективу времяпрепровождения в коридоре с пребыванием в мягкой постели и тут же умолк.

*«Ты спать сейчас пойдешь или зубы сначала почистишь?»*.

*«Ты полы будешь мыть или сначала уроками займешься?»*.

*«Ты выполнишь это задание или без работы останешься?»*.

Видимость выбора есть, а на самом деле, его нет. То, что ребенок пойдет спать, само собой разумеется, но ведь ему предложили еще почистить зубы. В данных случаях прямой команды не было, а был вопрос, в котором скрывалась команда.

Вы можете продолжать изучать эту книгу, а можете бросить это занятие, упустив при этом нечто важное для себя. И когда начинающий гипнотизер пропускает что-то, чего-то в его умениях будет не хватать. (выбор без выбора + присоединение к ценностям).

## ВСЕ ВЫБОРЫ

М. Эриксон, предлагая клиенту множество выборов, говорил быстро и громко: «Вы хотите войти в транс быстро?». Затем понижал голос, когда произносил: «Или медленно?». И издали безразличным спокойным тоном: «Или вообще не хотите входить?». Таким образом, он голосом определял тот выбор, который был ему предпочтительнее.

Изюминка данного шаблона состоит в невербальном комментировании выборов, которые вы перечисляете. Здесь вы выделяете то, что хотите получить, невербально: голосом, интонацией, движением руки, т.е. аналогово маркируете нужное сообщение.

При этом, естественно, нужно нежелательный результат выразить в достаточно мягкой форме (хотя можно это сказать и пренебрежительным тоном) и показать невербально, что уж это-то вам точно не нужно. А наиболее желательный результат выразить наиболее сильно и с максимально положительной невербаликой. И надо помнить о том, что запоминается начало и конец фразы, а середина как бы пропадает.

### ПРИМЕРЫ ШЕСТИШАГОВОГО «ЭКСПРЕСС-ВНУШЕНИЯ»

**А:**

1. Трюизм: *«Люди могут чувствовать себя уверенно».*

2. Пресуппозиция: *«Прежде чем успокоиться, сделайте глубокий вдох».*

3. Вопрос на привлечение внимания: *«Интересно, вы уже чувствуете, что становитесь уверенным?».*

4. Использование противоположностей: *«Чем дольше вы пытаетесь сопротивляться своей памяти, тем увереннее вы становитесь».*

5. «выбор без выбора + все выборы»: *«Вы хотите быть уверенным сейчас или попозже, стать уверенным сразу или постепенно, или совсем не хотите стать уверенным?».*

**В:**

1. — «Люди могут избавиться от боли, и она у вас ослабеет».

2. — «Прежде чем вы избавитесь от боли, она у вас ослабеет».

3. — «Интересно, вы уже чувствуете, что избавляетесь от боли?».

4. — «Чем быстрее и глубже вы расслабитесь, тем быстрее исчезнет боль».

5. — «Вы хотите, чтобы боль прошла сейчас или сразу после сеанса?».

6. — «Вы хотите, чтобы боль прошла сейчас, потом, или ее вообще никогда не было?».

**С:**

1. — «Люди порой видят галлюцинации».

2. — «Прежде чем вы увидите образ друга, вы вспомните, как он выглядел».

3. — «Интересно, вы уже видите образ друга?».

4. — «Чем больше вы расслабитесь, тем лучше вы увидите образ своего друга».

5. — «Вы хотите увидеть эту галлюцинацию ясно или не очень?».

6. — «Вы хотите увидеть образ своего друга сейчас, потом или вообще не хотите его видеть?».

### Упражнение

Вы делаете 6 карточек для речевых стратегий:

1. Трюизмы.

2. Предположения.

3. Противопоставления.

4. Вопросы.

5. Ложные выборы.

6. Все выборы.

Режиссер их будет показывать Клиенту, тот их будет вставлять в свою речь, а Гипнотизер должен ответить конструкцией такого же типа, но, по возможности, используя другие связки (или другие смысловые обороты). То есть если Клиент сказал: «Если ты посмотришь в окно, то увидишь там что-то интересное», то Гипнотизер может ответить: «Да, действительно, в связи с тем,

что я туда смотрю, я могу увидеть там что-то интересное».

Или: «Люди умеют разговаривать». — «А животные — бегать».

### Шаг 7. Возврат человека из транса (переориентация).

Начинающего гипнотизера может беспокоить, какую длительность должен иметь транс. Самый простой и в то же время сложный ответ заключается в том, что транс следует заканчивать тогда, когда проведены необходимые внушения и проделана необходимая работа. Некоторые транссы могут длиться несколько минут, но возможен транс, который длится и более часа. Как правило, продолжительность транса в среднем составляет 20-30 минут. Однако у разных людей она может быть больше или меньше.

Достаточно часто переживание транса приводит человека к нежеланию выходить из него, поскольку он внутри транса испытывает положительные эмоции, которых, возможно, уже не испытывал давно в реальной жизни. Попытка вывести его может вызвать недовольство гипнотизером, а иногда даже и определенную агрессивность. Чаще это проявляется тем, что, несмотря на внушение на выход из транса, человек остается в нем и демонстрирует сохранение всех признаков транса. Для решения подобных трудностей существует несколько приемов, которые мы опишем ниже.

Рекомендуем вам давать внушения на ощущения комфорта, уверенности, умение почувствовать себя отдохнувшим. Эти и другие внушения стоит относить к постгипнотическим, т.е. к тем ощущениям, действиям, пожеланиям, которые мы рекомендуем человеку на период после гипноза. Мы можем внушать сохранение приятных ощущений в течение какого-либо периода времени, продолжение бессознательной работы даже после открывания глаз и при более активном функционировании сознания, даем внушения, которые должны привести человека к амнезии того, что проходило внутри транса.

Заметим: в момент, когда человек открывает глаза и начинает с вами говорить, на самом деле, он еще не полностью вышел из транса. Это очень благоприятное для вас время, поскольку оно характеризуется повышенной внушаемостью, активной работой бессознательного, но при

этом человек считает, что работа закончилась, и поэтому он снимает активный контроль сознания, давая себе и своему сознанию передышку от контролирующих функций. В этот момент мы можем обсудить то, что он ощущает в данный момент и дать внушение, корректирующее состояние. Например, если человек ощущает головную боль, мы можем дать ему внушение на легкость, расслабленность, уверенность, гармонизацию, иногда даже пройдут прямые внушения, когда гипнолог говорит: «Это нормально. В течение минуты ваша голова научится испытывать приятные ощущения».

В это время удобно давать домашние задания, которые при этом могут носить характер постгипнотических внушений. Вы можете сказать: «Через некоторое время вы отправитесь домой, в вас будут происходить изменения: они происходят в каждом, но у кого-то они начинаются сразу, а у кого-то проявляются через некоторое время. Я попрошу вас отметить, когда у вас начнутся изменения и как быстро они будут распространяться и усиливаться». Формально, это некое предположение, на самом деле, это не что иное, как постгипнотическое внушение, которое будет определять дальнейшую жизнь человека до следующей встречи. Внушения могут быть разными и зависеть от запроса человека, который он принес на встречу с вами. В таком состоянии, в зависимости от глубины и длительности предшествующего транса, человек может находиться до 20 минут, а в ряде случаев и больше.

Помимо необходимости использования такого состояния, важно помнить, что в нем человек не полностью адаптирован к реальному миру. Если мы считаем, что человек недостаточно включен в режим настоящего **ЗДЕСЬ** и **СЕЙЧАС**, это может быть заметно по частичному погружению снова в транс, когда взгляд клиента фиксируется, обездвиживается и как бы уходит от нас, а через несколько секунд возвращается. Это говорит о том, что у него продолжается внутренняя работа, она не завершена, а сознание еще не приобрело значимой доминанты. В таком состоянии человека нежелательно отпускать, особенно, если он пойдет по оживленной улице или поедет домой за рулем собственного автомобиля. Подобное отключение может грозить ему серьезными неприятностями.

ми. Поэтому в первую очередь, мы должны усилить и ускорить выведение человека из транса. Иногда имеет смысл задержать его, заботясь о его безопасности.

Важным приемом бывает похвала вами человека за погружение в транс и за его работу. Ваше поощрение носит стимулирующий характер для всей работы и для последующего транса, а также укрепляет доверие человека к вам.

Когда человек отказывается выходить из транса, могут быть применены несколько приемов. Если вы склонны к директивному стилю, то можете попробовать способы выведения из транса, используемые в классическом гипнозе, на счет от одного до 3, 5, 10 или на какой-нибудь другой знак, предъявляемый вами, например, на прикосновение или на щелчок. Однако если весь сеанс проводился не в директивном тоне, то подобное директивное выведение может смазать эффект от транса. Поэтому желательны более косвенные, хитрые способы выведения. Описанный в руководствах способ, направленный на жадность человека (гипнотизер говорит, что с данной минуты стоимость транса удваивается, утраивается), по опыту, эффекта не приносит. Зато эффективен другой способ, описанный Эриксоном, когда он предлагает клиенту остаться в этом приятном состоянии и надеется лишь на то, что человеку не захочется в туалет. Этот прием приводит к внутреннему раздумью, хочется или не хочется ему в туалет; в конце концов человек понимает, что хочется, и выходит из транса.

Еще один способ связывает нежелание человека выходить из транса с последующей невозможностью войти в транс снова: «И то, что вы не выходите из этого состояния, может означать только то, что вам уже никогда не удастся войти в него еще раз».

И все-таки наиболее используемым является способ более настойчивого приглашения к выходу и предоставления времени для этого. Обычно дисциплинированность клиента играет нам на руку, так что его нужно пригласить к выходу из транса повторно через несколько минут после первого приглашения, сочетая слова с использованием аналогового маркирования: повышения тона голоса, собственной активизации, иногда с наклоном в сторону клиента.

## СПЕЦИФИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УТИЛИЗАЦИИ

### ИСТОРИИ, ПРИТЧИ, ПОСЛОВИЦЫ, АНЕКДОТЫ, СКАЗКИ КАК СРЕДСТВО ОБЩЕНИЯ С БЕССОЗНАТЕЛЬНЫМ

Сказка — ложь. Да в ней намек...

*Известный русский классик*

«Много-много лет назад, в определенном месте и в определенное время в тесном кругу своих современников сидел человек и рассказывал им некие истории. Слушателями этого человека могли быть как нищие, так и принцы. Это не имеет значения, потому что повествования, которые складывал этот человек, были предназначены для всех людей, в чьих жизнях могли произойти любые перемены в любую сторону. Одни из этих историй рассказывали о людях бессердечных, другие — о злых, третьи — о потерпевших какие-либо жизненные крушения.

Что же было предметом, о котором рассказывал этот человек при помощи выразительной жестикуляции, многозначительных пауз, импровизированных диалогов? Что же это был за ковер, на котором плелись человеческие характеры: плохие или хорошие, опрометчивые и совершающие удивительные ошибки, бросающиеся с открытым забралом в... во что? Ну конечно же, в приключения. Ими могли быть путешествия или опасность. Возможно, это встречи с коварными феями или грубыми колдунами. Или встречи с богами (может быть, даже с Богом). Но всегда это были приключения! Должна была быть пересечена некая неизвестная местность между двух океанов (или между двух ушей). Наградой за это оказывалось возбуждение, связанное с необходимостью выбора и принятием ответственности за последствия, связанные, в свою очередь, с этим выбором.

И вот наш рассказчик излагает нам историю о крепости, которую уже долгое время осаждают враги. И вне, и внутри крепостных стен мужчины демонстрируют чудеса храбрости и подлости, примеры братства и предательства, благочестия и богохульства. Они пытаются убить друг друга — иногда из мести, иногда из жалости. Иной раз в их речах содержится куда больше мудрости и умеренности, чем они сами за собой осознают; в других случаях они глупы и мелки. И всегда они делают самый

лучший выбор, на какой способны в соответствии с имеющейся у них чувствительностью и восприимчивостью.

Один из этих людей по окончании побоища направляется на своем корабле домой. Рассказчик описывает нам устрашающие искушения и ловушки, которые сами себя вставляют в путь, лежащий между упомянутыми военными действиями, капитаном и его домом. Наш моряк одну за другой преодолевает опасности, и, конечно, с каждой победой его находчивость, мужество и личная целостность возрастают. Ну и что? вы возражаете, что эти приключения, конечно, очень интересны и являются возбуждающими и «терапевтическими» для нашего путешественника, но какое отношение его подвиги имеют к вам? «Ах!..» — Рассказчик опускает взгляд, поглаживает усы и улыбается. — «Ах», — повторяет он, и, почесывая шею, объясняет вам, что, к своему удивлению он обнаружил, что когда он рассказывает свои истории, те, кто слушает его, *проживают* эти приключения внутри себя. «В самом деле, — продолжает он и в этом месте с озорством заглядывает вам в глаза, — в самом деле, люди всегда живут, забавляясь приключениями, которые посылает им жизнь».

*Дэвид Гордон, «Терапевтические метафоры»*

Однажды давным-давно...

Нам необходимы истории. Они сопровождают нас с самого детства, а метафоры пронизывают наше мышление. Мы возвращаемся домой с работы или из школы и включаем телевизор, чтобы встретиться лицом к лицу с историями. Журналистам хорошо известно, что даже новости — это истории. Они врываются в нашу жизнь на всех уровнях, начиная от сказок на сон грядущий, которые мы слушали в детстве, и заканчивая тем, как мы думаем о работе, жизни, взаимных отношениях и здоровье. Они настолько важны, что мы рассказываем сами себе с полдюжины историй каждый вечер перед сном, хотя и не всегда запоминаем их. Эти грезы часто кажутся странными для нашего сознания, но все равно, это очень творческие мечты. Истории настолько входят в нашу каждодневную жизнь, что мы порой забываем об их силе.

Религиозные наставники используют метафоры и гиперболы, которые делают их идеи чрезвычайно ясными. Действенность метафор и историй привлекает пристальное внимание психологов, психотерапевтов, специалис-

тов по рекламе, профессионалов PR. Всплеском всего этого интереса мы обязаны росту популярности модели работы Милтона Эриксона, в которой он придавал большое значение активизации психического механизма научения при работе с метафорами. В последние годы своей жизни, по рассказам очевидцев, он использовал в работе очень экономичный по времени стиль коротких терапевтических интервенций в виде рассказывания историй. Но, как вы понимаете, это не были обыкновенные истории, рассказанные обычным образом. Они имели следствием изменения в чувствовании, мышлении и поведении человека, а следовательно, носили терапевтический характер. В последующие годы появилось множество работ, направленных на исследование стиля работы Эриксона и попытку моделирования этого стиля.

Многие из этих внешне простых историй опубликованы в книгах «Мой голос останется с вами», «Семинар с доктором М. Эриксоном», «Необычная терапия» и «Человек из Февраля», к которым мы настоятельно рекомендуем вам обратиться и изучить их.

Идея использования метафор в психотерапевтической и духовной сферах не нова. Все древние тексты духовного содержания насквозь метафоричны. Как отмечают историки, «Иисус Христос учил притчами, достаточно мощными, чтобы прожить 2000 лет. Такие персонажи этих историй, как Блудный Сын, Голиаф, Иуда и Хам, стали частью нашего повседневного словаря».

Истории в той или иной форме в течение бесчисленных веков использовались людьми как средство для передачи важной культурологической, социологической и этической информации от предыдущих поколений к последующим. Поэмы Гомера были связаны с важными уроками для его современников относительно того, как следует думать и вести себя. Он учил (или напоминал), как следует обращаться с чужими или близкими людьми, как встречать опасность или трудности, как отправлять культ и т.д. Сходным образом басни Эзопа и Леонардо да Винчи, отталкиваясь от частных сторон человеческой жизни, восходили к размышлениям о смысле существования.

Хотя содержание этих историй может быть разным, существенной структурной разницы между историями об

Одиссее, Алисой в Зазеркалье и опыта Карлоса Кастанеды с Доном Хуаном нет. Во всех них описываются реальные или выдуманные персонажи, которые сталкиваются с проблемами, требующими от Одиссея, Алисы или Карлоса умения использовать свои индивидуальные ресурсы для преодоления этих проблем. Параллели между этими приключениями и мириадами проблем, с которыми мы, люди, встречаемся в жизни, очевидны. Решения, которые находил для себя Одиссей, могут быть неприемлемы для некоторых людей. Но остается фактом то, что он часто решал задачи, с которыми многие из нас хорошо знакомы. Приходилось ли вам когда-либо чувствовать себя так, будто вы находитесь между Сциллой и Харибдой, когда вам нужно было принять какое-то частное решение? Или чувствовать себя привлекаемым сиренами, о которых вам каким-то образом известно, что они рано или поздно вас погубят? Не имеется ли в вашем прошлом некоторого специфического опыта о вашей личной ахиллесовой пяте? Подобные параллели между мифами и баснями с одной стороны и человеческим опытом с другой часто настолько очевидны и настолько распространены, что в конце концов они проникли в язык как идиомы. В той или иной форме каждый из нас ежедневно имеет дело с ящиком Пандоры, змеем-искусителем, спящими красавицами и прекрасными принцами.

Все подобные истории, анекдоты и идиомы обладают одним фундаментальным качеством: в них содержатся важные советы или поучительные сообщения относительно какой-либо специфической проблемы. *Некто* сталкивается с *какой-то* проблемой и каким-то образом либо преодолевает ее, либо терпит поражение. Способ, при помощи которого герой решает свою проблему, может в аналогичной ситуации давать возможное решение и для других людей. Если какой-нибудь конфликт, описываемый в данной истории, напоминает вам аналогичный случай из вашей собственной жизни, рассказ становится для вас более значимым, чем до этого. Рассказы выстраивают новые связи между двумя событиями или переживаниями, предлагая еще один, отличный от предыдущих и несущий надежду пример.

Слушая анекдот или сказку, вы можете испытывать

определенные ощущения, связанные с идентификацией персонажей данной истории с людьми или событиями, непосредственно вам знакомыми. При подобных ассоциациях вполне вероятно, что вы почувствуете особый интерес к тому, как завершится данная история. Примерами источников подобных историй могут быть эпические поэмы, новеллы, стихи, волшебные сказки, басни, притчи, песни, кинофильмы, анекдоты, шутки и сплетни.

Когда какая-либо из этих историй предъясвляется слушателю с намерением дать совет или проинструктировать его о чем бы то ни было (или если слушатель подразумевает такое намерение), то она становится для этого человека метафорой. В своей книге «Гуру: метафоры психотерапевта» Шелдон Копп определяет метафору следующим образом: «В общем смысле метафору можно определить как средство сообщения, в котором одна область вещей выражается через термины, принадлежащие к другой области вещей, и все вместе проливает новый свет на характер того, что описывалось ранее».

Таким образом, метафора представляет собой новеллистический способ репрезентации чего-либо (здесь на память приходит пословица, гласящая: «Кошку можно ободрать более чем одним способом»).

**Метафора** (от греч. *meta* — *пере, через и phoro* — *несу, дословно — «перенос»*) — *средство объяснить какое-то явление при помощи аналогий с тем, что человеку уже хорошо известно.* Метафора, таким образом, переносит очень важную информацию, получить которую другим путем просто невозможно. Она обладает большой смысловой емкостью, что помогает в сжатой форме, кратко передать большой объем сложной информации. Метафора выступает не столько буквально, сколько символически — как модель действия. Ведь недаром, по одной из гипотез, греческое слово «метафора» происходит от слова **амфора** — «сосуд для перенесения чего-то».

Метафора более наглядна, эмоциональна, она может быть легче и лучше понята, не вызывает сопротивления, лучше запоминается. Как иначе один человек может объяснить другому какое-то внутреннее психическое состояние, если не посредством метафоры? Все существующие духовные учения и психологические школы оперируют опреде-

ленным набором метафор, часто называя разными словами одно и то же явление. Язык Иисуса Христа в Евангелии предельно упрощен и метафоричен. Он говорил притчами для того, чтобы донести смысл сказанного до самого простого человека. И то, что эти метафоры и сейчас живут, говорит о их достаточной мощности.

Метафора создает целостное, нерасчлененное представление описываемого явления. Смысл ее можно понять только как целое. Если рассмотреть процесс метафорической коммуникации с точки зрения трансформационной грамматики, то он будет выглядеть примерно так. Вы передаете какое-то сообщение при помощи слов — своей поверхностной языковой структуры. Оно принимается поверхностной структурой слушающего, но для того, чтобы понять истинный смысл сказанного, активизируется процесс внутреннего поиска значения, спрятанного в глубинной структуре языка. Таким образом схватывается смысл сказанного.

## СТРУКТУРА МЕТАФОРЫ

Исторические романы, научная фантастика или ужасные истории, если они хорошо написаны, переносят нас в воображаемый мир.

Многие из нас отходят ко сну после чтения страшной истории или просмотра какого-нибудь «ужастика» и натягивают одеяло на голову, чтобы спрятаться от монстров. Воображаемый мир может вторгаться в мир реальный.

Терапевтической метафора становится тогда, когда в ней содержится намек на проблемную ситуацию человека, которому она адресуется. Путем активизации процесса внутреннего поиска, бессознательное этого человека ухватывает намеки, указывающие на возможные пути разрешения этой ситуации в будущем. Причем эти процессы происходят обычно за пределами сознания человека и не вызывают сопротивления. Решение он принимает как бы самостоятельно, используя свои личные ресурсы для обогащения своей модели мира, и справляется с занимающей его проблемой.

## Проблемное состояние

(сбор информации с использованием мета-модели, реп-систем и речевых предикатов, переформирование)

*связующая стратегия*



## Желаемое состояние

(сбор информации, условия хорошо сформулированной цели)

Кроме этого, метафорическая коммуникация хорошо себя зарекомендовала в работе с Я-концепцией человека, косвенно указывая на возможность посмотреть на себя и свои способности с другой стороны.

Метафоры могут сослужить хорошую службу, когда прямые смыслы становятся тупиковыми, неэффективными. Метафоры могут носить парадоксальный характер. Логика транса — способность воспринимать одновременно с одинаковой достоверностью два противоположных факта. В терапевтической практике мы тоже прибегаем иногда к таким парадоксальным загадкам, не имеющим логического ответа. Это перегружает левое полушарие, и человек начинает как бы самопроизвольно «праветь», его бессознательное вдруг выдает неожиданное решение проблемной ситуации.

При помощи метафоры вы делаете какое-то сложное явление понятным. Нужно только говорить на доступном для собеседника языке. Метафора сама по себе — это катализатор, проводник, транспортное средство, при помощи которого вы доставляете бессознательному послание, способное привести человека к внутренним и внешним изменениям. Для того чтобы она приобрела такие свойства, она должна быть в чем-то идентичной ситуации клиента, но сходство должно быть неявным, проходить как бы по касательной. Это создает замешательство, ведущее к внутреннему поиску собственного смысла и решений. Кроме этого, она должна предлагать некоторые возможности для разрешения ситуации, устранения страхов и ограничений и приобретения выбора. В детской практике метафорическая коммуникация — пожалуй, единственная возможность завладеть вниманием ребенка и достичь терапевтических целей.

## Примеры метафор:

Пластилин (прежде чем что-то вылепить, необходимо разогреть).

Говорящий попугай (бездумно повторяющий одни и те же приемы).

Ветки вишни (благодаря гибкости, сбрасывают с себя мокрый снег).

Бумеранг (энергия атаки возвращается и поражает агрессора).

Свойства ртути (текучесть и восстанавливаемость при высоком весе).

Айсберги тают в теплых морях, хотя рождены в Антарктиде.

Рыбы в аквариуме — не всплывают и не тонут (метафора равновесия).

Якорь хоть тормозит, но это бывает нужно, чтобы сохранить свое положение.

Хвост ящерицы (целое важнее части).

Точки опоры. Площадь опоры. Центр тяжести.

Из личинки в течение часа образуется овод. Из жидкой субстанции образуется насекомое с твердым хитином. Метаморфозы осуществляются очень быстро, правда, и живет это насекомое сутки.

Учиться ездить на велосипеде (метафора обучения).

Человек сохраняет физическое и психическое равновесие, если он находится в движении (метафора велосипеда).

Коса — метафора превосходства в силе над травой, но и бессилия перед камнями.

Солнце светит и на розы, и на помойку, и от этого не становится ни хуже, ни лучше.

Брод — это мелкий участок реки, по которому можно перейти на другой берег, держа одежду над головой.

Мост — простой способ добраться до труднодоступного другого берега в любое время.

На зиму деревья сбрасывают листья, чтобы не сломаться под снегом, чтобы уснуть и не чувствовать этого холода, потому что зимой воздух сухой, а пить нечего, в земле нет влаги.

Ранняя птичка съедает больше корма, но и ранняя кошка съедает раннюю птичку.

Если корабль сел на мель, то иногда нужно просто подождать прилива, либо другой корабль.

Клапан в скороварке для спуска пара (метафора разрядки внутреннего напряжения).

Какое изменение претерпевает сталь, покуда не превратится в клинок.

Чтобы увидеть удаленное, следует подняться на гору, а чтобы подняться на гору, следует захотеть увидеть удаленное (или просто захотеть подняться на гору).

Дверь — метафора возможностей. Где-то рядом есть открытая дверь.

Открытая форточка приносит свежесть, а также сквозняк и простуду.

Выбор точки зрения — примерка одежды в магазине.

Хозяйка может накрыть на стол быстро, наспех, а если будет предупреждена, то сделает это тщательно и приготовит деликатесы.

Много листов нужно снять с капусты, чтобы добраться до кочерыжки (метафора работы психоаналитика).

Каракатица выбрасывает чернильную жидкость в целях защиты.

Прежде чем строить, надо как следует расчистить место.

Сито — метафора отбора.

Кессонная болезнь — следствие резкого всплытия водолазов и аквалангистов. Метафора перемен, которые губительны, вследствие их быстроты и резкости.

Тяжелое является основой легкого.

Метафорический способ повседневного общения сделает вашу жизнь более забавной, а ваши мысли более понятными окружающим. Изучайте и используйте язык людей, с которыми вы работаете. Кроме терапевтической, метафоры несут в себе диагностическую функцию. Ведь наши клиенты тоже используют символический, метафорический язык, и наша задача — расшифровать смысл их сообщений.

Прежде чем начать использовать метафоры с терапевтической целью, соберите необходимую информацию о ситуации клиента, установите раппорт по принципам, указанным ранее. У вас должен быть набор «дежурных» метафор, заготовок «на всякий случай». Постоянно развивайте свои способности к метафорическому мышлению, собирайте и записывайте истории, сказки, анекдоты, притчи, поговорки. Переделывайте их для ваших нужд. Заранее определите, с какой целью вы рассказываете данную историю данному человеку, на что вы стараетесь

намекнуть в ней. В истории более важны не персонажи, а отношения между ними. При рассказывании историй используйте те принципы, о которых мы говорили в разделах о языке транса и голосе. Выделяйте отдельные сообщения, используя голос, изменение положения тела, жестикуляцию, мимику, прикосновение, пожатие, поглаживание (так вы можете установить кинестетические якоря), изменения дистанции и положения в пространстве относительно клиента.

Рассмотрим какой-нибудь пример.

*Жизнь похожа на...*

Как бы вы закончили это предложение и что бы это значило?

*Жизнь — это веселое пиршество? А может быть, борьба? Приключение? Школа? Испытание? Море слез? Рулетка? Место, где правит закон джунглей?*

Метафора, которую человек применяет, оказывается ключом к его жизни и к тому, что и как он думает о ней. Человек, для которого жизнь похожа на приключение, скорее всего реагирует на события не так, как его коллега, для которого жизнь — борьба.

### Упражнение

В чем различия между первой и второй метафорой? Каким образом вы могли бы перейти от первой ко второй? Чем они похожи?

Милтон Эриксон любил рассказывать истории своим клиентам. Отправная точка этих историй чем-нибудь напоминала проблему пациента. Конец был в некотором смысле разрешением этой проблемы. А связывали их те ресурсы, которых не доставало клиенту для решения своей проблемы.

Чтение нотаций о том, что необходимо делать, редко помогает людям. Они и так уже знают, что необходимо, но это понимает их сознание. Метафора же выходит за рамки сознания.

В метафорах ни люди, ни события — ничто не обязательно принимать четко определенные значения. Один плюс один не всегда равно двум. Один плюс один может равняться одному, если это дождевые капли. Один плюс один равно нулю, если это черные дыры, и один плюс один

может равняться трем, когда два человека любят друг друга.

Подумайте о какой-нибудь трудной ситуации. Найдите для нее подходящую метафору. Быстро. Ваша проблема похожа на... Раздавленный пончик? Звонящий телефон? Партию в шахматы? Битву с драконом?

Таково ваше настоящее состояние.

Теперь посмотрите на свою метафору. Какие предпосылки скрыты в ней? Что еще должно быть верным, чтобы эта метафора имела право на существование? Сейчас подумайте о том, какой образ вы предпочли бы иметь для своей проблемы. Быстро создайте новую метафору. Вы предпочли бы...

Джеффри Зейг, ученик Милтона Эриксона, считает, что истории могут использоваться на всех стадиях работы с человеком. Рассказывая историю, вы можете калибровать реакции человека на определенную ее часть и таким образом диагностировать проблему. Вы можете определить гипнабельность человека по степени внимания, с которой он слушает историю. Рассказывание историй — эффективный прием наведения транса. Вы можете рассказать историю о человеке, который очень быстро и легко научился погружаться в транс, и во время рассказа описывать физиологические реакции, характерные для гипнотического состояния, калибровать реакции человека и усиливать их. Неплохо перед этим рассказать о бессознательном, используя простые аналогии. Сделать упор на том, что бессознательное функционирует помимо нашего сознания, что деятельность его не прекращается даже во сне, что бессознательное обладает своей глубинной мудростью, защищает нас и ему надо доверять. Расскажите историю о том, как тяжелое становится легким: как люди учатся писать, плавать, водить машину, ездить на велосипеде и т.п. При рассказе используйте технику рассеивания и выделения отдельных слов с целью привлечь внимание человека к определенным частям истории.

С терапевтической целью вы можете использовать истории как иллюстративный материал, как подсказку решения проблемной ситуации, для лучшего самоосознания себя человеком, как средство воздействия на формы отношений, как руководство к действию, с целью преодо-

ления страхов, как способ показать альтернативные пути решения и возможность выбора. Рассказывая историю, вы даете бессознательному человека толчок, который запускает внутренний творческий процесс поиска. Обычно истории рассказываются о своем опыте, об опыте «других» людей или в виде безотносительного рассказа. Можно начать рассказ, а затем попросить человека завершить его, используя метод направленной фантазии. Лучше всего это подходит в детской практике. Перед началом рассказа попросите человека создавать в своей голове картинки, образы того, что происходит. Детям можно предложить превратиться в героев рассказа, отождествиться с ними. Вам придется стать немножко актером для того, чтобы ваша работа была более эффективной.

Очень полезно записывать истории на аудиокассеты. Кстати, дети с удовольствием слушают терапевтические сказки. Этот метод можно использовать в качестве поддерживающей терапии и для взрослых.

## **ВАРИАНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ ИСТОРИЙ**

Рассмотрим возможные варианты применения терапевтических историй, которые не исключают друг друга.

### **1. С целью иллюстрации.**

Человеческая память работает так, что смысл рассказанной истории откладывается в ней скорее, чем если просто констатировать эту же самую мысль. Выразительный рассказ задействует ассоциативное мышление, оживляет простую мысль, заставляет ее осесть в мозгу.

### **2. Чтобы подсказать решение.**

Возможно рассказать человеку случай, который аналогичен его собственному, но открывает перед ним новую перспективу. Таким образом можно подсказать решение и достичь большего терапевтического эффекта, чем прямыми советами, которым люди не всегда следуют. Человек сам устанавливает аналогию и находит выход из своего состояния.

### **3. Для самоосознания.**

Терапевтические истории могут быть использованы и как помощь в самоосознании, то есть в формировании эмоциональной сферы, поведенческих норм, образа мыш-

ления с тем, чтобы клиент чувствовал себя более устойчиво в жизни. Подходящая к случаю история помогает человеку как бы взглянуть на себя со стороны и дает подсказку, что нужно изменить.

#### **4. Чтобы инициировать новые идеи и усилить мотивацию.**

Хороший консультант может составить историю, которая порождает в уме человека определенную идею.

#### **5. Как средство воздействия на формы отношений.**

Когда консультант анализирует межличностные проблемы (например, неуживчивость или манипулирование окружающими), приводимые им случаи из практики являются самым эффективным способом воздействия на формы отношений и наименее болезненным для человека. На этих историях люди учатся обретать душевное равновесие даже при осложненных отношениях с близкими.

#### **6. Как руководство к действию.**

Прием сводится к тому, что психотерапевт выбирает из контекста своего рассказа значимую фразу и говорит ее прямо или косвенно клиенту. Установка может быть дана косвенно, особым выражением лица или голоса.

#### **7. Чтобы уменьшить сопротивление.**

Будучи формой косвенного воздействия, терапевтические истории и метафоры помогают ослабить сопротивление к восприятию идей и стимулируют ассоциативное мышление. Подходящая история может незаметно натолкнуть клиента на нужную мысль. Обычно рассказ многозначен, и вслушиваясь, клиент отбирает то, что имеет к нему непосредственное отношение. Он как бы черпает силы для благотворных перемен в самом себе.

Практически с этой целью уменьшения сопротивления психологи-консультанты часто применяют известный метод Эриксона под названием «Тройная спираль». Например, терапевт начинает рассказывать одну историю, прерывает рассказ в середине, рассказывает вторую и тоже прерывает ее, затем полностью рассказывает третью историю. Далее он завершает рассказ второй и первой историй. Такой маневр мешает клиенту восстать против установки, посланной третьей историей. Возрастает вероятность того, что она скорее «осядет» в подсознании, хотя ему будет казаться, что он забыл о ней.

Эриксон часто использовал свои «байки», чтобы отвлечь пациента, а иногда даже вызвать у него раздраженную скуку. Это делалось для того, чтобы снизить сопротивление пациента и подготовить его к восприятию главной лечебной мысли.

**8. Чтобы переосмыслить проблему и определить ее по-новому.**

Переосмысление предполагает изменение стереотипа клиента. Определив проблему под новым углом, консультант, соответственно, находит иной способ решения и устраняет проблему.

**9. Как особый творческий способ общения.**

Психолог побуждает клиента к творчеству и разнообразной деятельности, являя собой пример живого и интересного общения.

**10. Чтобы найти путь к своим духовным резервам.**

Рассказы помогают клиенту разнообразить гамму своих эмоций, мыслей, поведенческих стереотипов. Любой человек может отыскать в прожитой жизни нечто такое, что поможет ему одолеть ту проблему, с которой он пришел к консультанту.

Рассказывая историю, помните о калибровке и сохранении раппорта.

Некоторые психологи отмечают, что ряд терапевтических историй, рассказанных какому-то человеку, при незначительной замене реалий и деталей могут стать оболочкой для конструирования метафор, подходящих для целого класса сходных случаев или людей.

### МЕТАФОРЫ СРАВНЕНИЯ

В ходе беседы, гипнотического транса, обсуждения домашнего задания мы сравниваем сегодняшнее состояние человека с предыдущим, сравниваем его понятия с чем-то, что он может дать нам в качестве образца. Мы можем соотнести его состояние с тем, что было раньше в его жизни, можем сравнивать его с будущим самочувствием, как он может себе представить, с каким-то явлением природы, с человеком, животным, растением. Подобная метафора сравнения может затем служить источником для создания терапевтической метафоры. Возможно, человеку проще сказать, что он ощущает себя сейчас, как сломанный росток, и это будет значить гораздо больше, нежели чем он описал бы свое состояние в терминах ощущений.

Метафоры сравнений могут являться лингвистическим приемом, употребляемым терапевтом для облегчения самочувствия и самоощущения пациента. Используя приемы рефрейминга, находя элементы положительного смысла в заботах человека, придумывая возможные жизненные события, где его недостатки превратятся в достоинства, психотерапевт начинает незаметную работу по «разрыхлению» проблемного состояния.

#### Типы метафор:

1. Прямая аналогия.
2. История.
3. Личный опыт.
4. Притча.
5. Анекдот.
6. Пословица, поговорка.
7. Легенда.
8. Тост.
9. Сказка.

В принципе, чаще всего эти типы метафор отличаются только способом рассказа и окружающим антуражем. Притчи рассказываются нараспев (помните про темп, мелодичность...) и с мета-сообщением, что это очень важно.

Анекдоты — быстро и весело. Легенды требуют сообщения о древности и длинного и пространного изложения.

При некотором терпении и сноровке один вид метафоры легко перевести в другой. Если я хочу рассказать притчу, я рассказываю нараспев и главное действующее лицо — Ходжа Насреддин или Буддийский Мастер; если я хочу рассказать анекдот, то это будет быстрая история про Петьку с василием Ивановичем, или Штирлица, или Нового Русского. Легенда будет повествовать о героях и мудрецах прошлого. Пословица обычно просто напоминает о каком-то опыте и т.д.

Знаете старую историю о черепахах?

### История.

В начале века жил в Америке один ученый, назовем его Джеймс. Он ездил по стране и читал научно-популярные лекции про достижения науки. Однажды он приехал в маленький городок, где большинство населения было фермерами. И вот Джеймс вышел на сцену и начал свою лекцию. Он опасался, что его лекцию могут не понять, но зал слушал достаточно спокойно. Только в первом ряду сидела маленькая сухонькая старушка, которая постоянно хихикала. Джеймс в ответ усиливал свое красноречие, но она продолжала хихикать...

Наконец лекция закончилась, все пошли к выходу, а старушка из первого ряда подошла к Джеймсу и ехидно спросила:

— Мистер Джеймс, так на чем же, по-вашему, держится Земля?

Ошарашенный Джеймс сразу начал вспоминать закон Кеплера, но так как он был мудрым человеком, то просто спросил:

— А как вы сами думаете, мэм?

— Земля держится на большой черепахе!

— А черепаха-то на чем держится?????!!!

— Вы меня не запутаете! Там черепахи до самого низа!

### Анекдот.

Напились как-то Петька с василием Ивановичем. Хочется с кем-нибудь поговорить. Пошли искать Фурманова. Подходят. Петька спрашивает:

— Скажи, Фурманов, а на чем Земля держится?

— Да как тебе сказать, Петька. В общем, ни на чем. Сама летает.

— Не, — говорит василий Иванович, — она лежит на черепахе.

— А черепаха на чем? — изумляется Фурманов.

— А они там до самого низу.

### Пословица.

Черепахи, на которых держится Земля, до самого низу.

### Притча.

Задумался как-то один Крестьянин о том, на чем держится Земля. Размышлял он над этим день и ночь и отправился к Ходже Насреддину. Пришел он к нему и сказал:

— О Ходжа! Ты прочитал множество книг, твоя голова седа, и о твоей мудрости ходят легенды. Ответь мне на вопрос: на чем держится Земля, почему она не падает в бездну?

Ходжа задумался и, чтобы выиграть время, сам задал вопрос старику:

— А как ты сам думаешь, на чем держится Земля?

— По моему разумению, на гигантской черепахе.

— А черепаха-то на чем? — изумился Ходжа.

— Я так думаю, господин, они там до самого низу.

### Легенда.

Это было так давно, что даже память о тех странах стерлась из людской памяти, кости тех героев истлели, а города превратились в развалины, которые занесло песком. Но сохранилась легенда, которая передавалась из уст в уста, и хотя прошло множество лет, правда, содержащаяся в ней, не стерлась о время.

Жил в одной древней стране юноша, сын богатого купца. И пока остальные дети развлекались, бегали и крали яблоки в соседних садах, он изучал мудрые книги, пытаясь постичь окружающий мир. И вот однажды его стал мучить один вопрос:

— На чем держится Земля? Яблоко держится за дерево, дерево растет из земли, а на чем держится сама Земля?

И он спрашивал об этом Учителей и Мудрецов, Священников и Старцев, читал мудрые книги, написанные так давно, что мы даже не можем себе представить, но нигде не мог найти ответа. Он истратил кучу денег, перестал пить и есть, и его мать плакала по ночам, а отец поседел раньше времени. И вот однажды, когда в их город пришел странствующий дервиш, юноша обратился со своим вопросом к нему.

— Я сам не могу ответить на твой вопрос. Но на востоке лежит страна, в которой живет мудрец. Он так мудр, что даже звери приходят спросить у него совета, и он отвечает им на их языке.

Загорелся юноша, взял у отца последние деньги и снарядил караван. Долго шли они через пустыни, пересекали бурные реки, отбивались от разбойников и воров. И вот, наконец, они пришли к горе, на которой в хижине жил Мудрец. Юноша пришел к нему с горой самых замечательных шелков, золотых блюд, украшенных драгоценными камнями, мешками монет и, положив все это перед ним, спросил:

— О мудрейший! Я шел сюда сотни дней и претерпел множество опасностей и трудностей. Я принес тебе богатые дары. Ты — моя последняя надежда. Я знаю, что твоя мудрость так велика, что ты знаешь все на свете. Ответь мне: на чем держится Земля?

Мудрец прервал молитву, открыл глаза и, посмотрев на юношу, сказал:

— Она стоит на громадной черепахе.

— А на что опирается та черепаха? — с почтительностью спросил юноша.

— Они там до самого низу, — с улыбкой ответил Мудрец.

Здесь задача метафоры обыграть фразу «**черепахи до самого низу**» так, чтобы она запомнилась и к ней можно было обращаться. Это гораздо быстрее и симпатичнее, чем подробно рассказывать о различных уровнях обобщения, о структуре представления информации и т.п. Метафора позволяет обратиться к опыту человека и строить новое понимание на его основе, предоставляя только форму, которую каждый человек сможет заполнить соб-

ственным содержанием. Метафора более обращена к правому полушарию и позволяет создать красочную яркую картинку, которая, скорее всего, запомнится гораздо лучше, чем просто сухое объяснение. И будет доступна бессознательному.

Объясняющие метафоры можно использовать и как главный инструмент обучения, и как мощную вспомогательную систему.

Самый простой вариант — это *прямая аналогия*.

- Трактор — это просто очень мощный автомобиль.
- Жираф — это лошадь во-о-о-от с такой шеей. И еще с рогами.

## МНОГОЗНАЧНОСТЬ

У метафор есть одно замечательное свойство: они многозначны. В зависимости от контекста они будут вызывать самые разные переживания и ассоциации, наполняться отдельным смыслом.

### Анекдот по случаю.

Позвал как-то отец-грузин сына-грузина. А сын такой 2-метровый кахетинец, амбал. Вот говорит отец:

— Гоги, я сейчас научу тебя мудрости. Возьми одну хворостину и сломай ее.

Тот взял, сломал.

— А теперь, — говорит отец, — возьми десять хворостин.

Сын взял, сломал.

— Вот, — говорит отец, — а теперь сломай вязанку хвороста!

Гоги раз об колени и сломал.

— Вах, Гоги, — говорит отец, — дураком ты родился, дураком и помрешь!

Эта метафора незаменима в контексте демонстрации какой-либо техники или упражнения. Попробуйте сделать ее так (или предложить такое упражнение), чтобы с очень высокой вероятностью получить желаемое, иначе результат может получиться совершенно противоположный.

Если кто-то не торопится присоединиться к какой-нибудь совместной работе, то его можно поторопить таким анекдотом:

Жена — мужу:

— Дорогой, давай займемся сексом...

Муж:

— Иди начинай, я сейчас подойду.

### Упражнение

Преобразуйте по образцу нашего примера следующие короткие высказывания в прямую аналогию, историю, личный опыт, притчу, анекдот, легенду, тост, сказку:

**ВДОХНОВЕНИЕ** — струна, натянутая между Землей и небом.

**ВЕЛИКОДУШИЕ** — способность простить зло, даже если оно тебя задевает, и поддержать добро, даже если ты в нем не заинтересован.

**ВЕРА** — это знание, которым живешь.

**ВЛЮБЛЕННОСТЬ** — это опьянение возможностью любви.

**ДЕТИ** — это лучший народ в каждом народе.

**ДОЛГ** — это чувство внутреннего русла.

**ДУША** — это птица, летящая через жизни.

**ЖЕНЩИНА** — это любовь в поисках мудрости.

**ЖИЗНЬ** — это выяснение отношений с Вечностью;

— это непрерывный выбор между созиданием и разрушением;

— это самостоятельное наблюдение истории человечества изнутри.

**ЗДОРОВЬЕ** — это возможность возможностей.

**МЕЧТА** — детский шарик или воздушный шар, все дело в подъемной силе.

**МИФ** — жизнь, отполированная фантазией до блеска.

**МЫСЛЬ** — это внутренняя молния, которой мы часто отводим роль кухонной зажигалки.

**НАДЕЖДА** — это самая прочная из самых бесплотных опор.

**ОБАЯНИЕ** — незавернутый подарок.

## Упражнение на образность мышления

Ваша задача придумать объясняющую метафору человеку, который ничего не знает о таких понятиях, как:

- 1) Эриксоновский гипноз.
- 2) Транс.
- 3) Калибровка.
- 4) Подстройка.
- 5) Ведение.
- 6) Утилизация.
- 7) Кинестетик.
- 8) Визуал.
- 9) Аудиал.
- 10) Дигитал и т.д.

## ВСТРОЕННАЯ МЕТАФОРА (ДВОЙНАЯ, ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ)

Встроенная метафора часто используется в эриксоновском гипнозе. Она представляет собой историю-матрешку, когда один сюжет вкладывается в другой, а тот — в третий. Встроенная метафора состоит из нескольких ступеней, обычно из двух или трех.

Структура «тройной спирали» очень проста. Вы берете три истории, затем начинаете рассказывать первую историю до половины и прерываетесь. Вторая история также рассказывается до половины. В третью историю включается сообщение, которое вы хотите передать, и поэтому она рассказывается полностью. После этого дорассказывается вторая история, а за ней и первая. Например:

«Катался я как-то на велосипеде по стадиону, и тут подбегает ко мне огромная собака и кидается прямо под колеса. Я, естественно, лечу кувырком и страшно ругаюсь, а ко мне уже бежит какая-то девушка и что-то кричит...

Кстати, какой я слышал крик однажды на Дону! Это было что-то! Поехали мы с друзьями на рыбалку, закинули удочки, развели костер, и тут к нам подходит какой-то мужик и говорит странную фразу...

Когда я пришел на первый свой семинар по эриксоновскому гипнозу и уютно и комфортно сидел в кресле, как вы сейчас, зашел наш преподаватель и сказал: «Можете начать погружаться в транс, сейчас же!» Это меня тогда так удивило, что я тут же *погрузился в транс...*

Так вот, этот мужик нам и говорит: «Ребята, а сколько сейчас времени по Гринвичу?». Мы обалдели, а он сделал два шага и упал. Как только он упал, тут же раздался дикий вой; мы — к нему, а он спит! Пьяный был до чертиков. Нам потом сказали, что вой, который мы слышали, издавала белуга, она попала под проходящую ракету.

Бежит эта девушка, кричит и руками на меня машет. Я встал, отряхнулся и ничего понять не могу, в чем, собственно, дело? А она подбежала и начала извиняться за свою собаку, оказалось, это она ей махала и на нее кричала. Вот такая вот история со мной приключилась. Теперь эта девушка моя жена».

Психика человека обладает удивительным свойством: из многих компонентов создать единое целое. Элементы первой и второй метафоры, которые мы специально разделили, она соединяет, а то, что было между ними, то есть третья метафора, уходит от контроля сознания на уровень бессознательного, помогая ему работать именно с главной метафорой, закрывая его от наблюдения сознания.

При переходе от одной части метафоры к другой происходит автоматическое углубление транса, поскольку внимание сознания разделяется, однако в эти моменты можно дать еще и внушение на углубление транса. При завершении встроенной метафоры, несмотря на то, что сама ее идея предполагает амнезию, желательно дополнительно дать установку на амнезию для облегчения передачи метафорического материала на раздумья бессознательному.

Поскольку метафора воспринимается в трансе, реальность ее для бессознательного значительно увеличивается. Если исходить из предположения, что бессознательное клиента похоже на ребенка, можно вспомнить, каким образом дети воспринимают сказки. Для них сказочный мир является частью реальности. Они только и ждут, чтобы вырасти и превратиться в принцев, принцесс.

		История 3		
	История 2 (начало)		История 2 (конец)	
История 1 (начало)				История 1 (конец)
Начало целого рассказа				Конец целого рассказа

## Упражнение

Выберите простую инструкцию и сделайте ее содержанием истории № 3, придумайте или вспомните истории № 1 и № 2 и составьте из них «тройную спираль».

### ПРИЕМЫ ТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ ИСТОРИЙ

Чтобы быть эффективной, терапевтическая метафора должна удовлетворять, по крайней мере, трем условиям:

а) обладать той же или подобной структурой, что и у содержания проблемы;

б) предлагать замещающий опыт, в котором человек имеет возможность действовать с другой точки зрения, имея ранее не замечавшиеся возможности выбора;

в) предлагать разрешение (ряд разрешений), таким образом ведя клиента к соответствующим выборам.

Основные шаги в конструировании метафоры обычно следующие:

- полностью определить проблему;
- определить структурные составляющие проблемы и соответствующих действующих лиц;
- найти подобную, схожую по структуре ситуацию;
- указать логическое разрешение, определить, чему надо научиться, и найти контексты, где эти моменты будут очевидными;
- облечь эти структуры в историю, которая будет занимательной и скроет намерение.

### ТЕРАПЕВТИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ ТРАНСОВОГО ВНИМАНИЯ

Если говорить о метафорах и терапевтических историях непосредственно с точки зрения наведения транса, то рекомендуем делать рассказ более длинным, вставлять косвенные внушения, использовать все модальности опыта, комбинировать различные его моменты. Особенно рекомендуется включать в истории, используемые для наведения транса, такие темы, как:

- о длительные поездки на автомобиле или поезде;

- мечтание, воспоминание приятных ситуаций из своей жизни (можно даже эротические сценки);
- фантазирование (состояние влюбленности);
- массаж;
- молитва в церкви (музыка или душевная песня);
- прослушивание скучной лекции;
- чтение хорошей книги;
- длительное стояние в очереди;
- стрижка в парикмахерской с укладкой волос (расчесывание волос на голове);
- принятие горячей ванны (состояние после бани);
- катание на качелях (прыжок с парашютом или с вышки, ощущение парения или невесомости);
- полет в самолете с проваливанием в «воздушные ямы»;
- усталость после физической работы или длительной ходьбы пешком и т.п., потому что эти и аналогичные темы содержат ситуации, где состояние транса возникает естественным образом.

Многие практикующие психологи совмещают терапевтические истории с введением клиента в состояние легкого транса при помощи методик, взятых из нейролингвистического программирования. В трансовом состоянии, как известно, восприимчивость значительно увеличивается. Желательно, чтобы продолжительность рассказа составляла не менее двадцати — тридцати минут. Ключевые слова выделяются интонацией, изменением тона голоса (как это делать, мы описывали ранее). Часто используется работа с репрезентативной системой человека, особое внимание уделяется предикатам его ведущей репрезентативной системы. Чтобы человек получил, по возможности, глубокое и полное переживание рассказываемой ему терапевтической истории, используются слова, характерные и для других репрезентативных систем.

Чтобы ускорить нарушение сознательного состояния гипнотизируемого, на начальной стадии гипнотического внушения может быть использован прием *запутывания*. Рассказы сами по себе уже сбивают слушателя с толку, выводя его из равновесия. Слушателя вынуждают вникать в смысл рассказа, осознавать применительно к себе его посыл. Дело еще больше запутывается тем, что рас-

сказы многозначны по смыслу и имеют определенный подтекст. Истории отвлекают и расшатывают обыденное сознание и тем самым способствуют погружению пациента в гипнотическое состояние. Клиент становится более открытым и более восприимчивым ко внушению.

Таким образом, терапевтические истории можно использовать для моделирования гипнотического состояния. Например, гипнотизер рассказывает новичку об ощущениях человека, побывавшего в состоянии гипноза. Используем прием «Мой друг Джо...». История подбирается и излагается таким образом, что новичок подсознательно переносит на себя гипнотические ощущения пациента, уже «умудренного» опытом погружения в гипноз. Таким образом гипнотизер достигает косвенного внушения.

Существует другой способ моделирования гипнотического состояния, когда с помощью целенаправленного рассказа клиента убеждают (осознанно или недирективно) в том, что он сам может воспроизвести некоторые явления классического гипноза. Например, в книгах описывается один из способов внушения Милтона Эриксона, где он обсуждает занятия в начальной школе, когда дети знакомятся с буквами алфавита и учатся запоминать их по памяти и визуально, не осознавая самого процесса запоминания. Подобное обсуждение выявляет ряд моментов гипноза, таких как возрастная регрессия, диссоциация и галлюцинация. Одновременно такая беседа способствует большей самопогруженности и внутренней фиксации внимания.

Пример из опыта одного из авторов: «Однажды ко мне пришел приятель. У него на протяжении двух лет почти ежедневно происходили семейные ссоры. Его отличительной чертой являлся циничный скептицизм, иными словами, «не верю ничему, не верю никому». Я ему предложил: «Давай я за пять минут исправлю ваши семейные отношения». У него был свой шаблонный способ реагирования: «Это все ерунда». И я сказал ему: «Да, это ерунда. И если это ерунда, значит, тебе не составит особого труда комфортно посидеть в кресле, расслабленно слушая мой голос, и при этом ты можешь скептически улыбаться и не верить, что с тобой уже начали происходить изменения. И тебе не составит труда вспомнить, что именно тревожит

тебя в семейной жизни, что бы ты хотел в ней изменить. (При этом ставлю якорь). И ты можешь вспомнить моменты, которые не нравятся тебе, и это не мешает тебе увидеть эту картину ярче, контрастнее (мой друг— визуал), и в то же время ты видишь эту картину целиком». По лицу приятеля я понял, что он погрузился в тревожащие его воспоминания: характерно нахмурил брови, дыхание стало прерывистым, руки сжались в кулаки, лицо «окаменело». Я закрепил это, а затем вывел друга в нейтральное состояние, рассказав анекдот:

«Две собаки сидят в клинике. Одна у другой спрашивает:

— Что такое рефлекс Павлова?

Вторая отвечает:

— Видишь — лампочка, вот как она загорится, нам чуваки в белых халатах пожрать принесут.»

Я перевел его в другое состояние и проделал то же самое, что и Павлов с собаками, но закрепив при этом позитивное состояние.

После пятиминутного сеанса я попросил его вернуться к первым событиям; он захохотал, вспоминая прошлые семейные проблемы. Но его сознательное отношение к тому, что произошло, пока не изменилось: приятель так же скептически относился к моим действиям, не веря в изменения, которые с ним могут произойти.

И я подумал: «А почему бы не закрепить изменения и на сознательном уровне?». Тогда я взял с полки книжку и сказал ему: «Я буду читать, а ты сиди и слушай, и мне совсем не обязательно знать, что ты будешь думать по поводу услышанного».

### Пигмалион

«Когда-то жил на острове Кипр замечательный скульптор, которого звали Пигмалион. Он решил полностью посвятить себя искусству, потому что не смог найти женщины, которая соответствовала бы его идеалу красоты. Вскоре у него в мастерской появился кусок белого мрамора, и он изваял из него прекрасную женщину, воплощавшую все, что он считал красивым. Пигмалион был так поражен красотой своего собственного творения, что вознес молитву Афродите с просьбой помочь ему найти женщину, которая была бы так же красива, как и его статуя. Но Афроди-

та поняла, что только статуя может подойти Пигмалиону, и поэтому она вдохнула жизнь в ту, к которой Пигмалион так стремился. Пигмалион назвал ее Галатеей и женился на ней, на своем собственном создании».

Конечно, не только у Пигмалиона есть стандарты и верования относительно того, что красиво, а что нет. Верования возникают по-разному, но у всех они есть: о том, что красиво, умно, какое поведение адекватно, какие цели полезны и т.д. Никто из нас не может думать, говорить или действовать на пустом месте. Всегда в мире будут некие возможности, которые человек будет как-то выделять (даже человек, который считает, что нужно быть «открытым для всего», выделяет возможность быть открытым только для определенных вещей или не быть открытым для чего-то другого). И, конечно, именно различия индивидуальных стандартов или верований делают каждого из нас в какой-то степени уникальным.

Мы еще в одном похожи на Пигмалиона. Иногда сознательно, иногда невольно мы наполняем окружающий мир собственными представлениями о том, каков он или каким должен быть. Всякий раз, когда вы общаетесь с другим человеком, то, что вы ему сообщаете, будет выражением, проявлением верований, из которых состоит ваша модель мира. И если, как Пигмалион, вы искусно применяете свои коммуникативные навыки и инструменты, которые находятся в вашем распоряжении, то вы сможете воссоздать в вашем партнере по общению то верование или тот стандарт, который соответствует вашим собственным. Так случается, когда ваш друг объявляет новую моду и вы начинаете рыться в чулане, или когда ваш врач говорит вам, что поплакать будет полезно для вас, и вы начинаете лить слезы...».

Закончив, я сказал ему: «Иди домой, и когда ты придешь туда, возможно, ты заметишь, что произошли изменения и ты можешь посмотреть на ситуацию с другой стороны». Приятель ушел, а на следующий день при встрече рассказал, что как только он увидел жену, ее позу, говорящую о предстоящем конфликте, он вместо привычного шаблонного поведения с другого ракурса увидел отношения со своей супругой. Вместо обычной перебранки он ответил ей улыбкой. Он подсознательно научился еще одному способу реагирования на слова, действия своей жены, избегая при этом прежнего эмоционального окраса. И постепенно эта семейная пара научи-

лась договариваться между собой, выявлять общие цели и задачи, прекратив тратить время на создание конфликта, а потом на его ликвидацию».

Есть такая мысль: если появилась необходимость с кем-то договориться, это можно сделать всегда, если это РЕАЛЬНО захотеть и РЕАЛЬНО производить действия для изменений. Так же как мы получаем удовольствие, рассказывая вам о том, что знаем, и мы не можем точно знать, КАК вы поймете написанное, КАКИЕ изменения происходят внутри вас — ведь это ваши изменения.

### **Резюме**

Последние несколько слов о том, как рассказывать истории, ваши или других людей. Рассказывание историй — это форма драматического искусства. Хорошие истории достойны эффектного представления.

Вам когда-нибудь хотелось быть на сцене? Быть хорошим актером? Это ваш шанс. Сыграйте роли на полную катушку. Воспользуйтесь своим ящиком с игровыми костюмами, чтобы нарядиться в персонажей, которых вы представляете.

Если вы записываете истории на пленку, хорошо запомните, сформулируйте свою историю, прежде чем начать запись.

Не торопитесь, не мчитесь стремглав. Паузы усиливают драматические способности и порождают напряжение. Меняйте свой ритм и стиль изложения. Заметьте, какие части истории несут ключевые терапевтические метафоры или идеи. Выделите их замедлением своей речи или изменением своего голоса либо его высоты.

Вызовите в себе энтузиазм в отношении истории, и он передастся слушателю. Будьте чувствительны к реакциям слушателя, особенно несловесным. Ерзание на месте, зевание, нетерпеливость могут отражать недостаток интереса к теме, содержанию либо вашему способу его рассказывания. Проверьте чувства человека. Подождите лучшего случая или измените то, что делаете, — в этой деятельности не должно быть ничего насильственного.

Терапевтическая метафора, не имеющая четких ограничений или побочных эффектов, может помочь в критических ситуациях. Помните: чем больше творчества вошло

в составление метафоры, тем больше положительных эффектов можно ожидать в результате.

Рассказывание историй — это древнее и почетное развлечение. Наверное, каждому из нас известен эффект, какой производит хорошо, к месту рассказанный анекдот, история из жизни, притча. Вы рассказываете и творите одновременно. Цените и признавайте то, что вы предлагаете. Метафора работает эффективнее, если ее совместить с другими методами работы. Но и сама по себе она является простым, доступным и безболезненным методом воздействия, не вызывает сопротивления и работает продолжительное время после встречи с гипнотерапевтом, образуя позитивные самоподдерживающиеся структуры, лишь отчасти осознаваемые человеком, а в основном являющиеся достоянием подсознания.

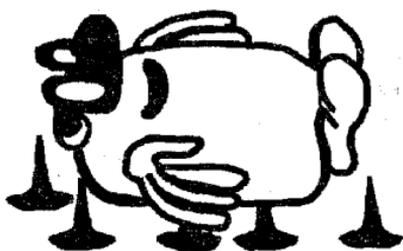
«Я помню, как рассказывала истории почтенная бабушка, проведшая несколько последних своих лет в доме своей дочери, моей соседки. В прежние годы она была воспитательницей в детском саду. Поздно вечером, проходя мимо дома, вы нашли бы эту старую 89-летнюю женщину на переднем крыльце со множеством соседских детей вокруг, пребывших в сосредоточенном внимании. Они бросили свои велосипеды и роликовые доски, чтобы на время разделить жизнь ушедшей эпохи. Какую радость она доставляла детям, и как они обогатили ее дни!»

В заключении, приведем мысль Милтона Эриксона: «Надо использовать естественную для всех людей «жажду новых ощущений и открытость новому знанию».

## САМОГИПНОЗ

Спасись сам, и вокруг тебя спасутся тысячи.

Поскольку разум состоит из сознания и бессознательной части, то вы можете осознавать (*сознание*), что является причиной стресса, или не понимать (*бессознательная часть разума*), почему вы чувствуете себя именно так.



Мозг пронизан миллионами нейронов, связанных между собой невероятно сложным образом. Каждую секунду в мозгу циркулируют тысячи мыслей, как в сознании, так и в бессознательной части. Некоторые из этих мыслей могут стать причиной страха, тревожности, беспокойства. Поэтому нужно научиться расслаблять разум, чтобы снизить негативное влияние подобных чувств.

Животные и многие люди умеют естественным образом расслаблять сознание — ритмически впадать в транс, но в суете современной жизни человек часто забывает об этом. Очень важно вернуться к естественному ритму и восстановить равновесие перегруженных нейронов, расслабляя их регулярно.

Мы опишем один из способов расслабления сознания, называемый *визуализацией*. Попробуйте применить этот способ сразу же после физического расслабления, о котором мы только что говорили.

«Предположим, вы находитесь в состоянии физического расслабления и испытываете ощущение комфорта. Подумайте о какой-нибудь сцене, которая кажется вам наиболее расслабляющей. Возможно, вы видели это в кино или по телевизору, может быть, это происходило с вами в действительности. Я попытаюсь внушить вам, что вы находитесь на пустынном пляже.

Представьте, что у вас отпуск. Вы лежите на прекрасном пляже. Вы один (или с приятным вам человеком).

Вы свободны, расслаблены, вы — сами по себе. Солнце светит, небо голубое, вам приятно и тепло.

Вы замечаете цвет неба, ощущаете легкий ветерок, вы ощущаете запах моря. Слышны крики чаек, время остановилось. Мягкий песок ласкает ваши босые ноги, нежный шорох слабых волн успокаивает и усыпляет.

Вы повернулись на живот и начинаете пропускать теплый песок сквозь пальцы. Вы дремлете, вам не надо ничего делать. Какое наслаждение! Ваш разум совершенно пассивен. В голове лениво плывут мысли ни о чем. Не пытайтесь их остановить. Не пытайтесь ничего делать. Вы спокойны и расслаблены.

Вы — приемник посланий от тела и разума. Комфорт захватил вас. Вы ощущаете, как восстанавливаются ваши силы, а вся напряженность уходит сквозь теплый песок.

Вы на пляже. Ничего не происходит, вам не нужно ничего делать. Пусть звуки, окружающие вас, станут частью релаксации. Пусть образ «другого мира» станет частью вашего разума.

Мысли, решения, идеи, которые придут к вам в этом состоянии, могут оказаться очень полезны в реальной жизни.

Ощутите, насколько вы спокойны и уравновешены. Сохраните это ощущение в памяти. Оставайтесь в этом состоянии столько, сколько захотите.

Когда вы решите вернуться в реальный мир, постепенно выходите из состояния расслабления. Вы почувствуете себя освеженным, словно действительно плавали в этой голубой воде. Вы почувствуете прилив сил.

Приучите себя заниматься релаксацией не только, когда вы утомлены или в конце рабочего дня, в постели перед сном (хотя это может помочь решить проблемы со сном), но и проснувшись утром, за обедом или в течение дня. Так вы поможете своему разуму справляться со стрессами современной жизни.

Вот еще один пример визуального представления, используемого в самогипнозе. На этот раз представим себе иную сцену.

Смотрите в одну точку перед собой. Продолжайте смотреть на нее, словно вы не в состоянии отвести глаз.

Держите глаза открытыми, пока веки не отяжелеют и вам не захочется закрыть глаза. Ваш разум должен странствовать самостоятельно, дыхание замедлится, мышцы расслабятся.

Когда веки отяжелели и вам стало трудно удерживать глаза открытыми, медленно закройте их во время выдоха.

Наслаждайтесь «ничегонеделанием» в течение минуты или около того, осознавайте свои мысли, тело, дыхание. Не пытайтесь что-то делать, о чем-нибудь думать. Все правильно и спокойно.

Представьте, что вы находитесь на вершине лестницы. Перед вами десять ступенек. Медленно, спокойно считайте от одного до десяти, представляя, что вы спускаетесь по лестнице, и контролируя дыхание. Возможно, вы действительно увидите образ лестницы и почувствуете, что спускаетесь по ней.

У подножия лестницы перед вами откроется прекрасный сад. Совершенно необыкновенный сад, только ваш сад. Вы входите в этот сад. Вам очень хорошо, вас ничто не беспокоит. Вы гуляете по саду, ощущая спокойствие, мир и покой. Вы осознаете собственное «я», успокаиваетесь, вам хорошо.

Мир, который остался наверху лестницы, исчез. Вы просто гуляете по саду, время более не существует. Вы любуетесь цветами, бутонами, деревьями, ветками. Ощущение шелковистой травы под ногами восхитительно, воздух напоен ароматами цветов, красота листьев и цветов завораживает, небо нежно-голубое, без единого облачка.

Прогулявшись, вы усаживаетесь в кресло и наслаждаетесь открывающейся перед вами картиной. Впитывайте пение птиц, шорох листьев под ветром, покой и мир. Почувствуйте нежные лучи солнца, приглушенный свет, ощутите мир и покой, пронизывающий все вокруг вас.

Поговорите с собой, дайте себе совет относительно повседневной жизни, которая осталась наверху. Поймите все преимущества покоя и уравновешенности. Избавьтесь от стресса. Сохраните в памяти эти ощущения. Звуки и образы этого сада могут всплыть в вашей памяти при первой же необходимости.

Обратите внимание на свои физические ощущения. Тело теплое, тяжелое, спокойное, плывущее. Подумайте о том, что вам не хочется двигаться, думать, делать что-нибудь.

Учитесь у растений, насекомых, деревьев, которые вас окружают. Подумайте, как отличаются они от того, что окружает вас в реальной жизни. Цвет каждой травинки отличается от цвета соседней, каждая уникальна, но вместе они создают прекрасный газон.

Пусть сознание исчезнет. Вы более не контролируете происходящее, не анализируете его. Сознанию нет места в этом саду. Это спокойный, пассивный сад, который пробуждает бессознательную часть вашего разума.

Оставайтесь в этом саду столько, сколько захотите — это ваше время. Когда вы решите вернуться, медленно начинайте подниматься по лестнице, считая от одного до десяти.

Некоторое время наслаждайтесь собственными ощущениями. Затем медленно встаньте и переходите к повседневной жизни.

С каждым разом вам будет легче войти в подобное состояние, сознание будет отступать. Сомневаюсь, что после нескольких первых сеансов вы почувствуете какие-нибудь изменения, но вы познакомитесь с техникой постепенного расслабления. Представьте, что вы исследуете неведомую территорию: по мере открытия различных мелочей, вы начинаете чувствовать себя более уверенно и можете двигаться дальше. То же самое справедливо в отношении состояния транса. Ваша способность расслабляться будет нарастать, а напряженность и тревожность исчезнут».

Возможно, вам покажется полезным произнести эти слова вслух и записать их на магнитофон. Слушайте собственный голос или голос кого-нибудь другого — это поможет вам пассивно воспринимать слова. Например, один из авторов часто пользуется записью звуков природы: птичьего пения, звуков морского прибоя, шума ветра, чтобы восстановить свои силы.

Техника самогипноза, которую мы хотим вам предложить, приписывается Элизабет Эриксон, жене Милтона Эриксона. Эта техника в той форме, в которой мы ее вам

приводим, на наш взгляд, легка для освоения и очень эффективна.

Допущения, которые пригодятся вам для понимания и использования самогипноза:

- Измененные состояния сознания возникают тогда, когда вы начинаете обрабатывать информацию не в первичной репрезентативной системе, а в какой-либо другой.

- Гипноз — состояние сосредоточенного, фокусированного внимания.

- Погружение в транс включает перемещение внимания с внешних ощущений на внутренние.

- вы можете доверять своему подсознанию.

- Для изменения не требуется сознательного понимания.

Мы уже говорили, что подсознание любого человека битком набито ресурсами. В течение всей нашей жизни оно (подсознание) очень многое узнало и может использовать свои знания в процессе гипноза. Ваше сознание может одновременно обрабатывать только ограниченное количество информации. Ваше подсознание не столь ограничено. Оно может думать голографически и способно находить лучшие решения, чем рассудок.

Во многих процедурах самогипноза участники входят в транс, а затем дают себе внушения. Нам кажется, что если бы люди сознательно понимали, что нужно сделать в случаях, когда применяется самогипноз, первым делом отпала бы нужда в гипнозе. Именно «рассудительность» сознания часто не дает нам достигнуть необходимых и желательных изменений. Это сознание говорит нам: «Я не могу...» или «Я не знаю, что делать...», и одновременно: «Нужно что-то делать с...» или «Ты должен, что-то предпринять...». В результате — замкнутый круг, и все возвращается на свои места. Транс активизирует наши внутренние ресурсы и помогает взглянуть на «проблему» по-новому, предлагая, на первый взгляд, странные решения. Наилучший пример этому — случай, произошедший с Эриксоном:

«Я вхожу в состояние транса для того, чтобы стать более чувствительным к интонациям и изменениям в речи пациентов. Для того, чтобы лучше слышать и лучше видеть. Я вхожу в транс

и забываю о присутствии окружающих. И люди *видят* меня в трансе.

У меня был пациент, Родригес, профессор психиатрии из Перу. Он написал мне письмо, в котором выражал желание пройти у меня психотерапию. Я знал его по отзывам других. Я знал, что он образован гораздо лучше меня. Я знал, что у него гораздо более острый ум, чем у меня. Я считал его гораздо умнее себя. И вдруг он хочет приехать и стать моим пациентом.

Я удивлялся: «Как я буду работать с человеком, который сообразительнее, образованнее и умнее меня?» Он был испанцем из Кастилии, очень заносчивым и жестким человеком, с которым трудно иметь дело. Я назначил ему встречу на два часа дня. Я записал его имя, адрес, по которому он остановился, семейное положение, общие данные. Затем я поднял глаза, чтобы спросить его: «Как вы представляете себе свою проблему?» Кресло напротив было пусто. Я посмотрел на часы, ожидая, что сейчас что-то около двух. Было четыре часа дня. Я заметил, что передо мной лежит папка с исписанными листами бумаги. Тогда до меня дошло, что, расспрашивая его, я впал в гипнотический транс.

Затем однажды после двенадцати или четырнадцати часов психотерапии Родригес вскочил и сказал: «Доктор Эриксон, вы в трансе!» Я пробудился и сказал: «Я знаю, что вы сообразительнее меня, более умны и более образованны. И что вы очень заносчивы. Я чувствовал, что не справлюсь с вами, и думал, как бы мне это сделать. И только в конце нашей первой беседы я узнал, что за дело взялось мое бессознательное. Я знаю, что у меня в папке лежат листы бумаги с записями. Я их еще не читал. И прочту их только после того, как вы уедете». Родригес сердито посмотрел на меня и сказал, указывая на фотографию: «Это ваши родители?» Я сказал: «Да». Он спросил: «Кем работает ваш отец?». Я ответил: «Он в прошлом фермер, но сейчас уже не работает».

Родригес презрительно поморщился: «Крестьяне!» Но мне было известно, что он прекрасно знает историю, и я сказал: «Да, крестьяне. И насколько мне известно, кровь незаконных детей моих предков течет и в *ваших* жилах». Он знал о том, что викинги прошли по всей Европе.

После этого он был паинькой. Потребовалась очень быстрая работа ума, чтобы найти решение: «кровь незаконных потомков моих предков, викингов, может оказаться в *ваших* жилах».

Я знал, что Родригес уехал из Англии, не заплатив Эрнсту Джойсу за психоанализ. Я знал, что он покинул Дьюкский университет, наделав массу долгов. Поэтому, когда на прошлой неделе мы начали работать, я сделал так, что Родригес назвал мне имена всех важных лиц, которых он знал. Я записал их адреса. Он был очень доволен, что сделал себе такую саморекламу. Я записал все это и потом сказал: «Как вам удобнее заплатить наличными или чеком?» «Вы провели меня», — сказал он. «Я полагал, что это необходимо. Я заработал свою плату», — ответил я ему.

Таким образом я получил свои деньги. Зачем еще мне могли понадобиться имена и адреса всех его влиятельных друзей? Он сразу распознал угрозу, когда услышал ее.

Милтон Эриксон, «Мой голос останется с вами...»

Таким образом, транс помогает бессознательному приняться за работу, которая не под силу нашему сознанию. Процесс, описанный ниже, отвлекает сознание, так что оно перестает вмешиваться, а ваше подсознание тем временем выполняет всю работу.

## ТЕХНИКА САМОГИПНОЗА

**1. Устройтесь поудобнее.** Для начала мы вам советуем найти позу, которую вы легко сможете сохранять все время, пока будете проделывать весь этот процесс. Лучше сесть в удобный стул или кресло (ложиться нежелательно, иначе вы можете заснуть). Выпрямитесь, положив руки на колени, смотрите прямо перед собой так, чтобы видеть как можно больше, но при этом не выпустить из поля зрения кисти своих рук (лучше всего смотреть в какую-то точку и наблюдать за своими руками одновременно — это поможет вам приглушить внутренний диалог), дышите медленно и легко. Позвольте себе расслабиться.

**2. Время.** Очень важно определить, сколько времени вы собираетесь находиться в гипнотическом трансe. Для этого можно сказать себе (перед началом погружения в транс), например, следующее: «*Я хочу загипнотизировать себя на 15 минут...*» (или сколько хотите, но для начала

мы советуем не замахиваться на слишком многое). Наши внутренние биологические часы довольно-таки точно следят за временем, так что это вас может приятно удивить (вспомните Штирлица, который мог засыпать на двадцать минут и просыпаться отдохнувшим и бодрым).

**3. Цель.** Вы уже знакомы со спецификацией результата, так что для вас не составит труда определить свою цель. Начинаящим мы бы посоветовали в качестве цели (на этапе овладения самогипнозом) выбирать просто отдых. Например, можно сказать себе следующее: *«Я хочу загипнотизировать себя на 15 минут с целью позволить моему подсознанию произвести соответствующие настройки, чтобы помочь мне \_\_\_\_\_»*. Вместо прочерка вставьте то, чего вы хотите достичь. Помните, что ваша цель должна быть сформулирована положительно и утвердительно, например, «научиться чувствовать себя уверенно, общаясь с разными людьми». Точные слова, впрочем, совершенно не важны, важен факт, что вы передаете процесс своему подсознанию.

**4. Выход из самогипноза.** Как конкретно вы хотите себя чувствовать, когда вернетесь из самогипноза? Например, если вы собираетесь заняться самогипнозом на сон грядущий, вы можете предпочесть вернуться «расслабленным и готовым ко сну». Если вы занимаетесь этим перед каким-то делом, можете захотеть выйти из транса «мотивированным и энергичным». Просто скажите себе: *«И когда я закончу, я буду чувствовать себя \_\_\_\_\_»*.

**5. Процесс.** Вы уже знакомы с техникой погружения в транс «5-4-3-2-1»? Данная процедура позволяет погружать в транс как другого человека, так и самого себя. Глядя перед собой (не выпуская из виду своих рук, лежащих на коленях), отметьте несколько вещей (по одной), которые вы видите. Делайте это медленно, останавливаясь на момент на каждой из них. Лучше если это будут маленькие вещи, например, пятно на стене, дверная ручка, книга, стоящая на полке, и т.д. Для удобства можно называть их вслух, когда смотрите на них: *«Я вижу красную книжку на книжной полке, и рядом стоящие часы, и пятно на обоях, и ручку двери»*. Если не знаете, как это называется, попробуйте сказать: *«Я вижу эту штуку вон там»*.

Высказав пять предложений в визуальной системе переключите внимание на аудиальный канал и отметьте и выскажите пять предложений относительно того, что вы слышите (это позволяет инкорпорировать окружающие звуки, которые иначе отвлекали бы вас).

Те же пять предложений, но только уже относительно того, что вы чувствуете: *«Я чувствую температуру воздуха, и свое дыхание, и давление ремешка часов, и тяжесть очков, и то, как мои ноги стоят на полу...»*. Продолжайте процесс с четырьмя визуальными, затем четырьмя аудиальными и затем четырьмя кинестетическими впечатлениями. Продолжайте (медленно!) до тех пор, пока не дойдете до одного впечатления в каждой системе.

Таким образом, вы завершите внешнюю часть процесса, и теперь пора переходить к внутренней.

Вызовите какой-нибудь образ (с закрытыми или открытыми глазами). Не напрягайтесь. Можно создать образ или просто использовать то, что само появится. Если ничего не появляется, придумайте что-нибудь. Можно фантазировать на любую тему или использовать темы для самогипноза и медитации, приведенные ниже. Определить, как это будет выглядеть, будет вашим первым *визуальным* предложением.

Далее остановитесь на мгновение и позвольте себе услышать какой-нибудь звук или сами вызовите его и назовите. Хотя технически это «внутренняя» часть, если услышите звук снаружи или в комнате, используйте его — это нормально. Это будет вашим первым *аудиальным* предложением.

Затем заметьте, какое чувство в вас соответствует вашему визуальному и аудиальному образам. Назовите это чувство. Лучше делать это внутренне, воспользуйтесь своим воображением. (*Я чувствую, как мои руки нагревает летнее солнце*). Если же ваше внимание привлекло какое-то ощущение «вне» вас, то вы со спокойной совестью можете использовать его. Это будет ваше первое *кинестетическое* предложение.

Затем повторите процесс с двумя визуальными, затем двумя аудиальными и двумя кинестетическими представлениями. Повторяйте весь цикл до тех пор, пока не дойдете до использования пяти визуальных образов, пяти звуков и пяти ощущений.

**6. Завершение процесса.** Во время этого процесса вполне обычно «провалиться». Сначала некоторые думают, что заснули. Но, как правило, оказывается, что вы автоматически возвращаетесь в конце отведенного вами времени. Это означает, что вы не спали, а ваше подсознание делало то, о чем вы его просили.

Если у вас не получится с первого, второго или третьего раза, не расстраивайтесь — это совершенно нормально. Главное, чтобы вы помнили, что ваше подсознание работает для вас как во время всего процесса, так и по завершении его. Обучаясь самогипнозу, вы обучаетесь доверять своему подсознательному, а оно стоит того, чтобы ему доверяли. С каждым новым разом у вас будет получаться все лучше и лучше, а посему помните:

**Регулярная практика будет улучшать и улучшать результаты!**

### Диаграмма самогипноза

№ цикла	Внешняя информация	Внутренняя информация
№ 1	BBBBB AAAAA KKKKK	НЕТ НЕТ НЕТ
№ 2	BBBB AAAA KKKK	НЕТ НЕТ НЕТ
№ 3	BBB AAA KKK	НЕТ НЕТ НЕТ
№ 4	BB AA KK	НЕТ НЕТ НЕТ
№ 5	B A K	НЕТ НЕТ НЕТ
№ 6	НЕТ НЕТ НЕТ	B A K
№ 7	НЕТ НЕТ НЕТ	BB AA KK
№ 8	НЕТ НЕТ НЕТ	BBB AAA KKK
№ 9	НЕТ НЕТ НЕТ	BBBB AAAA KKKK
№ 10	НЕТ НЕТ НЕТ	BBBBB AAAAA KKKKK

Другой вариант самогипноза состоит в том, что после четырех внешних высказываний вы говорите одно внутреннее. Затем три внешних и два внутренних. Так вы продолжаете, пока не останется одна внутренняя информация.

№ цикла	Внешняя информация	Внутренняя информация
№ 1	BBBB	В
	AAAA	А
	KKKK	К
№ 2	BBB	BB
	AAA	AA
	KKK	KK
№ 3	BB	BBB
	AA	AAA
	KK	KKK
№ 4	В	BBBB
	А	AAAA
	К	KKKK
№ 5	НЕТ	BBBBB
	НЕТ	AAAAA
	НЕТ	KKKKK

Оба варианта самогипноза легки в усвоении и эффективны, и вы можете опробовать оба, выбрав тот, который вам больше понравится. Любителям медитировать советуем разделять самогипноз и медитацию, например: *«Я хочу помедитировать...»* и *«Я хочу загипнотизировать себя...»*, а дальше все то же самое.

### ОБЯЗАТЕЛЬНО ХВАЛИТЕ СЕБЯ ЗА УСПЕХ!

Вы должны фиксировать любой, даже самый маленький шаг, успешно сделанный на пути к цели.

Обучение ускоряется, если следят за прогрессом, когда гордятся и радуются любому успеху. Сравните себя с тем, кем вы были вчера. Так легче фиксировать относительный прогресс, чем в случае, когда сравнивают себя с идеалом, к которому стремятся.

Исключите самокритику, недовольство собой. Они тормозят развитие ваших способностей.

Когда вы овладеете этой техникой, то вам достаточно будет только подумав о самогипнозе или медитации (мож-

но использовать для этого *технику самоякорения*), и вы тут же окажетесь в измененном состоянии. Ниже мы приводим метафоры и темы для самогипноза и медитации, которые нам любезно предоставил большой специалист в этом вопросе Яков Акопьян.

## ТЕХНИКА ПРИМЕНЕНИЯ МЕТАФОР В САМОГИПНОЗЕ

**1. Постановка желаемой цели.** Выбрав результат, который вы хотите получить, проведите спецификацию результата, чтобы четко представлять себе то, что вы действительно хотите иметь, а также осознать возможные последствия.

**2. Выбор метафоры.** Вы можете использовать метафоры, предложенные нами, или любые другие по своему выбору — анекдот, притча и т.д. В качестве метафор можно использовать японскую поэзию или классические дзен-буддистские коаны. Независимо от того, какие метафоры вы решили использовать (предложенные нами или свои собственные), выбирать собственно саму метафору для конкретной цели можно следующим образом:

- выберите метафору, которая, по вашему мнению, лучше всего подходит для вашей ситуации;
- выберите метафору, которая, по вашему мнению, абсолютно не подходит для решения вашей проблемы;
- и последний вариант выбора метафоры — произвольный, когда метафора выбирается наугад или посредством жребия.

**3. Выбрав метафору, вы погружаетесь в самогипноз и начинаете всесторонне ее исследовать:**

- исследуйте метафору со стороны, как бы диссоциируясь от нее;
- войдите в метафору и побудьте каждым из ее персонажей;
- выйдите из метафоры и сравните свой опыт со своей проблемой.

**4. Выход из самогипноза.**

## СЕДЬМОЙ ПАТРИАРХ, ИЛИ ДЗЕН ДЛЯ САМЫХ МАЛЕНЬКИХ

«Тщательно все штудируйте, после поймете: нет ничего лишнего»

«Дао, которое можно, — нельзя!!!»

*Пьяный монах*

### 1

Однажды к Седьмому Патриарху подошел незнакомец и попросил показать ему что-либо чудесное.

— Каждое утро восходит солнце, осенью опадает листва с деревьев, — ответил Патриарх.

— Учитель, я вас не понимаю, что же здесь чудесного?

— Да все! И то, что каждое утро восходит солнце, и то, что осенью опадает листва с деревьев, и то, что ты меня не понимаешь! — воскликнул Седьмой Патриарх.

### 2

Седьмой Патриарх всегда произносил свои проповеди шепотом.

Однажды его спросили, для чего он это делает.

— Я боюсь потревожить ваши сны, — ответил Седьмой Патриарх. — Вдруг это они проснутся и решат, что вы им только снились.

### 3

Седьмой Патриарх всегда произносил свои проповеди шепотом.

Однажды его спросили, для чего он это делает.

— Да, в самом деле? — удивился Седьмой Патриарх. Больше от него никто не слышал ни слова.

### 4

Седьмой Патриарх всегда произносил свои проповеди шепотом.

Однажды его спросили, для чего он это делает.

— Вот вы удивляетесь, что я говорю свои проповеди шепотом, — произнес Седьмой Патриарх. — Но как бы вы удивились, если бы узнали, для кого я их рассказываю!

5

Седьмой Патриарх всегда произносил свои проповеди шепотом.

Однажды его спросили, для чего он это делает.

— Раньше, когда я был молод, я думал, что мое дело рассказывать вам проповеди, а слушать их — ваше, — ответил Учитель.

— А сейчас? — спросили ученики.

— А сейчас я в этом уверен!

6

Седьмой Патриарх всегда произносил свои проповеди шепотом.

Однажды его спросили, для чего он это делает.

«Вот странно, — подумал Седьмой Патриарх, — семьдесят лет я рассказываю свои проповеди, семьдесят лет меня спрашивают, почему я их рассказываю шепотом, но никто еще не спросил, о чем!».

7

Однажды к Седьмому Патриарху подошел торговец и спросил, как достичь состояния Будды.

— Да, — мечтательно произнес Седьмой Патриарх, — Будда был богатым человеком.

8

Однажды Седьмой Патриарх прибыл вместе со своими учениками на гору Лу-Шань, чтобы полюбоваться восходом солнца. Настоятель местного храма, сопровождавший Седьмого Патриарха, обратился к нему с просьбой прочитать проповедь его монахам.

— Но что можно добавить к восходу солнца? — удивился Седьмой Патриарх.

Однажды Седьмой Патриарх зашел в комнату и увидел себя бьющим себя палкой по голове. Что при этом подумал Седьмой Патриарх, так и осталось неизвестным.

## 10

Однажды Седьмой Патриарх собрал своих учеников и объявил им, что собирается покинуть этот мир.

— Какой именно? — спросили ученики.

Седьмой Патриарх задумался.

## 11

Однажды Седьмой Патриарх собрал своих учеников и объявил им, что собирается покинуть этот мир.

— А кто будет Восьмым Патриархом? — спросили ученики.

Седьмой Патриарх задумался.

## 12

Однажды Седьмой Патриарх собрал своих учеников и объявил им, что собирается покинуть этот мир.

— А что собрать вам в дорогу? — спросили ученики.

Седьмой Патриарх задумался.

## 13

Однажды Седьмой Патриарх собрал своих учеников и объявил им, что собирается покинуть этот мир.

— Что может быть лучше путешествия! — стали вздыхать ученики.

Седьмой Патриарх задумался.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Не пытайтесь пользоваться чужими приемами... Не подражайте моей интонации, моему голосу. Найдите свой... Если бы я собирался работать с вами, я бы мысленно держал вас при себе, изучал бы ваши свойства, но при этом оставался бы самим собой. Я пробовал копировать других, делая дело. Это вздор.

*Милтон Эриксон*

Мы надеемся, что, прочитав эту книгу, вы поняли, что эриксоновский гипноз применим практически ко всем контекстам человеческой деятельности. Разумеется, мы не смогли охватить с достаточной глубиной все области его использования, тем более, как его использовал Эриксон. По каждому из этих разделов можно было бы написать отдельную книгу. Но в этих небольших набросках мы старались показать все многообразие возможностей его применения. Используя эту общую канву, вы сможете приспособлять эриксоновский гипноз для ваших конкретных целей и нужд в зависимости от контекста, в котором вы будете работать...

Некоторые методы, изложенные в этой книге, вероятно, пригодятся в жизни каждому, так как они помогут упорядочить внутри вашей психики тот огромный информационный поток, который ежедневно обрушивается на современного человека.

В этой книге о психотерапии было сказано все же вскользь, и хочется добавить несколько слов. Мы не думаем, что владения методологией НЛП и эриксоновского гипноза смогут заменить глубокие знания в области психологии, психопатологии и психотерапии. Эти знания, скорее, дополняют, а не заменяют всестороннее психологическое и психотерапевтическое образование. Если у вас не будет базовых знаний в других направлениях психологии и психотерапии, полностью рассчитывать на успех не приходится. В наше бурное время в психологию и психотерапию ринулся поток дилетантов с пятиминут-

ным образованием, которых, скорее, интересует кошелек клиента, чем все остальное. Это, конечно же, наносит вред психотерапии в целом, так как дискредитирует ее в глазах публики.

Вы знаете уже очень многое. Дело остается за малым: надо научиться применять эти знания на практике. Помните, о чем мы говорили в самом начале книги? Маленькими шагами, от простого к сложному... изучить все техники для того, чтобы их в последующем... забыть. Забыть надо для того, чтобы они не довели над вами.

Не увлекайтесь техниками! Техники и алгоритмы — это «костыли», а на них, как известно, далеко не уйдешь. Фриц Перлз в предисловии к своей книге «Гештальт-терапия дословно» писал по этому поводу:

«Техника — это трюк. Трюк может быть использован только в крайнем случае. Сейчас достаточно много людей, которые изучают все новые и новые трюки и злоупотребляют ими... Печальный факт состоит в том, что эта встряска все чаще становится опасной замещающей активностью, псевдотерапией, подменяющей подлинный рост...»

Если вы будете следовать техникам и забывать об обратной связи с клиентом, он потеряет связь со своим реальным опытом, и работа будет носить, скорее, ритуальный характер, чем способствовать процессу реальных изменений. В этом мы неоднократно убеждались на своем опыте: как только начинаешь точно следовать «пошаговым инструкциям», ускользает что-то очень важное, основное, и в терапии ничего не происходит, кроме скуки...

Алгоритмический подход на практике не оправдывает себя. Показатель мастерства — это *интуитивность* и *спонтанность*, но это достигается годами упорной, рутинной работы. Милтон Эриксон говорил:

«Очень многие из психотерапевтов пытаются планировать: так и так они решат, вместо того чтобы подождать стимулирующего толчка и позволить бессознательному отреагировать на стимул. Я не делаю попыток выстраивать свою терапию — разве что в общем виде, пунктиром. В таком общем виде, пунктиром выстраивает ее пациент... в соответствии со своими нуждами»

Все, о чем здесь написано, не обязательно является правдой. А то, что является правдой, не обязательно подходит вам. *Не принимайте ничего на веру, старайтесь пропустить книжное знание через собственный опыт.* Как говорят на Востоке, «если всему написанному верить, лучше книг и вовсе не читать». Мастерская для этого — ваша повседневная жизнь. Стремитесь достичь такого уровня, когда вы будете больше доверять себе, чем тренеру, преподавателю, гуру или кому-то еще. *У вас для этого есть все необходимое...* Сделайте свою повседневную жизнь одной большой тренировкой. *И у вас все получится... и очень скоро вы удивитесь тем переменам, которые с вами происходят... надо только желать, верить и ждать...* И самое удивительное, что *это будет именно то, что вам нужно...* к чему вы стремились... *И все тяжелое вначале покажется таким легким без раздумий над тем, что делать дальше и какой шаг следует за предыдущим...* Работа будет делаться как бы сама собой... *и вместо напряжения вы будете получать от нее удовольствие...* И совершенно незаметно для себя *вы станете Мастером...*

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

**Абреакция** — интенсивная негативная реакция, проявляющаяся у некоторых людей при вхождении в транс. Это реакция личности на внезапное появление в сознании подавленного мучительного материала из прошлого травматичного опыта.

**Аналоговый** — изменяющийся непрерывно в некоторых пределах подобно плавному регулятору напряжения.

**Аналоговое маркирование** — использование тона голоса, «языка тела», жестов и т.д. для того, чтобы отметить ключевое слово в предложении или важную часть выступления.

**Аптайм** — состояние, в котором все внимание и чувства обращены вовне.

**Ассоциация** — погруженность в переживание, при воспроизведении которого человек видит события своими собственными глазами, воспринимая их всеми органами чувств.

**Аудиальный** — относящийся к органам слуха.

**Ведение** — изменение своего собственного поведения в режиме раппорта, необходимого для того, чтобы другой человек следовал за вами.

**Ведущая система** — репрезентативная система, чаще всего используемая человеком для доступа к хранимой информации и ввода ее в сознание.

**Визуализация** — процесс построения визуальных образов в мозге.

**Визуальный** — имеющий отношение к органам зрения.

**Вкусовой** — имеющий отношение к органам вкуса.

**Внутренние образы** — информация, которую мы создаем и храним в своем мозге в виде комбинаций образов, звуков, ощущений, запахов и вкусов.

**Возврат** — обзор или резюме с использованием ключевых слов и тона голоса других людей (участников совещания, например).

**Выбор** — способность человека иметь более чем одно эмоциональное состояние, переживание или поступок в ответ на изменения внешней ситуации. В идеале — 3 и более.

**Вторая позиция** — восприятие мира с точки зрения другого человека. Находиться во второй позиции — это значит быть настроенным и находиться в контакте с реальностью. Одна из трех позиций, остальные носят названия *первой* и *третьей позиций*.

**Гибкость голоса** — его способность быстро и непринужденно переходить с одной высоты на другую, с громкого звучания на тихое, с одного тембра на другой.

**Глазные сигналы доступа** — движения глаз в определенных направлениях, которые указывают на визуальный, аудиальный или кинестетический способ мышления.

**Глубинная структура** — полная лингвистическая форма высказывания, из которой возникает поверхностная структура.

**Даунтайм** — состояние легкого транса, когда ваше внимание обращено внутрь, к вашим собственным мыслям и ощущениям.

**Деление** — изменение восприятия путем перехода вверх или вниз по логическим уровням. Деление вверх — это переход на более высокий логический уровень, который включает в себя то, чем вы занимаетесь. Деление вниз — это переход на более низкий уровень к более конкретным примерам того, чем вы занимаетесь. Эти переходы могут быть выполнены по аналогии с переходом: класс, член класса (или часть), целое.

**Дискретный** — изменяющийся между двумя различными состояниями подобно выключателю, который может быть либо включен, либо выключен.

**Диссоциированный** — невключенный в переживание, рассматривающий и слышащий ситуацию со стороны.

**Идентичность** — ваш Я-образ или Я-концепция. Кем вы себя считаете. Целостность вашего существа.

**Искажение** — процесс, в результате которого некоторый опыт оказывается неточно представленным во внутреннем переживании в ограниченной форме.

**Кавычки** — однажды мы прочитали определение кавычек, которое гласило: «Лингвистический паттерн, в котором ваше сообщение выражается так, как будто его говорит кто-то другой».

**Калибровка** — использование тонкости, остроты вос-

приятия, чтобы отметить специфические сдвиги во внешнем состоянии человека и знать, когда в его внутреннем состоянии происходят изменения.

**Кинестетический** — ощущения тела, тактильные ощущения и внутренние чувства, такие, как вспоминаемые впечатления и эмоции, а также чувство равновесия.

**Ключи доступа** — все то, с помощью чего мы настраиваем наши тела, используя дыхание, позу, жесты, движения глаз и значимые слова, на определенного рода мышление.

**Комплексная эквивалентность** — два утверждения, которые рассматриваются как имеющие один и тот же смысл, например: «Он не смотрит на меня, значит, он не слышит того, что я говорю».

**Конгруэнтность** — состояние целостности и полной искренности, когда все части личности работают вместе, преследуя одну цель.

**Критерий** — то, что является важным для вас в конкретном контексте. Критерий хорошо сформулированного результата — способ мышления о результате и способ его выражения, который делает его как достижимым, так и проверяемым. Это основа согласования результатов и получения таких решений, в которых нет проигравших.

**Карта реальности (модель мира)** — уникальное представление о мире каждого человека, построенное из его индивидуальных восприятий и индивидуального опыта.

**Линия времени** — способ, с помощью которого мы храним картинку, звуки и ощущения прошлого, настоящего и будущего.

**Мета** — существующий на более высоком логическом уровне. Из греческого, имеет значения *после, за, через*.

**Мета-модель** — модель языка, которая определяет те лингвистические паттерны, которые делают неясным смысл коммуникации, благодаря процессам искажения, упущения и обобщения, и определяют конкретные вопросы, имеющие целью прояснить и поставить под сомнение неточности языка, чтобы восстановить их связь с сенсорным опытом и с глубинной структурой.

**Мета-осознание** — знание о знании: обладание умением и знанием об этом обладании с целью объяснить то, как вы реализуете это уединение.

**Метафора** — косвенное сообщение в виде истории или образного выражения, использующего сравнение. В НЛП и эриксоновском гипнозе к метафорам относят *сравнения, притчи и аллегории*.

**Милтон-модель** — обращение мета-модели, использующее специальные неясные обороты речи для присоединения к опыту другого человека и получения доступа к неосознаваемым ресурсам.

**Модальный оператор возможности** — лингвистический термин для обозначения слов, указывающих на возможность действия (могу — не могу и т.п.).

**Модальный оператор необходимости** — лингвистический термин для обозначения слов, указывающих на обязательные действия (должен, необходимо, обязан и т.п.).

**Моделирование** — процесс распознавания последовательности идей и поведения, которая позволяет справиться с задачей. Основа ускоренного обучения.

**Модель** — практическое описание того, как что-то действует, конечная цель которого — использование на практике. Обобщенная, искаженная и содержащая упущения копия.

**Модель мира (см. карта реальности)** — уникальные представления о мире каждого человека.

**Множественное описание** — процесс описания одной и той же вещи с различных точек зрения.

**Наложение** — использование одной репрезентативной системы для получения доступа к другой репрезентативной системе, например, получение зрительного образа и затем восстановление звуков в нем.

**Намерение** — цель, желаемый результат.

**Нейрологические уровни** — различные логические уровни индивидуального опыта: уровень окружающего мира, поведения, способностей, убеждений, идентичности и духовности.

**Нейролингвистическое программирование (НЛП)** — изучение мастерства и модель того, как люди структурируют свой опыт.

**Неконгруэнтность** — такое состояние, когда что-то вас сдерживает, вы не полностью уверены в результате, внутренний конфликт.

**Необходимое разнообразие** — гибкость мышления и поведения.

**Неосознаваемое (подсознание)** — все то, что в настоящий момент не представлено в вашем сознании.

**Неспецифические глаголы** — глаголы, которые ничего не говорят о том, каким образом действие было выполнено. Процесс не определен.

**Неспецифические существительные** — существительные, которые не определяют точно, к кому или к чему они относятся.

**Номинализация** — лингвистический термин для обозначения процесса превращения глагола в абстрактное существительное и для обозначения самого существительного, образованного таким способом.

**Обобщение** — процесс, посредством которого один специфический опыт становится репрезентацией целого класса опытов.

**Обонятельный** — относящийся к органам обоняния.

**Отражение** — точная подстройка к целой части поведения другого человека.

**Паттерн (шаблон)** — систематически повторяющийся, устойчивый элемент (фрагмент) или последовательность элементов (фрагментов) поведения.

**Первая позиция** — восприятие мира только со своей точки зрения, пребывание в полном контакте со своей собственной внутренней реальностью. Одна из трех позиций восприятия, остальные называются *второй* и *третьей позициями*.

**Перекрестное присоединение** — отражение языка тела человека с использованием движения другого типа, например, подстройка качанием ноги к ритму речи собеседника.

**Поведение** — любая активность, в которую мы вовлечены, включая процесс мышления.

**Поверхностная структура** — лингвистический термин для обозначения устных и письменных сообщений, приходящих из глубинной структуры посредством упущения, искажения и обобщения.

**Подстройка** — заимствование деталей поведения другого человека с целью усиления раппорта.

**Позиция восприятия** — точка зрения, которую мы принимаем в некоторый момент времени, может быть

нашей собственной (*первая позиция*), нашего собеседника (*вторая позиция*) и позицией объективного и благо-склонного наблюдателя (*третья позиция*).

**Предикаты** — глаголы, наречия, причастия, деепричастия, прилагательные, указывающие на предпочитаемую сенсорную систему человека.

**Предпочитаемая система** — репрезентативная система, которую индивидуум чаще всего использует для сознательного мышления и которая организует его опыт.

**Пресуппозиции** — идеи или утверждения, которые следует считать само собой разумеющимися для того, чтобы коммуникация имела смысл.

**Присоединение к будущему** — мысленная репетиция результата с целью повышения гарантии того, что желаемое поведение произойдет.

**Пунктуационная двусмысленность** — двусмысленность, созданная соединением двух отдельных предложений в одно, из которого всегда можно попытаться извлечь смысл.

**Разговорные постулаты** — гипнотические формы языка, вопросы, которые интерпретируются как команды.

**Различение** — процесс поиска различий.

**Разрыв** — использование паттернов поведения, отличающихся от паттернов другого человека, разрушение раппорта с целью изменения направления, прерывания или окончания совещания или разговора.

**Рамка** — набор контекстов или способов восприятия чего-либо, как, например, в рамке результата, в рамке раппорта, в рамке возврата и т.п.

**Рамка «как будто»** — это те случаи, когда вы притворяетесь, что некоторое событие уже произошло, и тогда, думая, что оно «как будто» случилось, провоцируете творческое решение проблемы путем мысленного преодоления очевидных препятствий в направлении к желаемому решению.

**Раппорт** — процесс построения и поддержания отношений взаимного доверия и понимания между двумя или более людьми, возможность вызывать реакции других людей.

**Репрезентативная система** — то, как мы кодируем информацию в своем мозге в одной или нескольких сен-

сорных системах: визуальной, аудиальной, кинестетической, вкусовой и обонятельной.

**Репрезентация** — кодирование и накопление сенсорной информации в мозге.

**Ресурсное состояние** — неврологическое и физическое состояние человека в целом, когда он чувствует себя обладающим ресурсами.

**Ресурсы** — любые средства, которые могут быть задействованы для достижения результата: физиология, состояния, мысли, стратегии, переживания, люди, события или вещи.

**Рефрейминг** — изменение рамки в отношении утверждения, чтобы придать ему другой смысл.

**Рефрейминг контекста** — изменение контекста утверждения с целью придать ему другой смысл: «*В каких условиях это было бы подходящей реакцией?*».

**Рефрейминг содержания** — придание утверждению другого смысла путем перевода внимания на другую часть содержания, задавая вопрос: «*Что еще могло бы это значить?*».

**Сенсорная чувствительность** — приобретение умений делать более тонкие и более полезные различия в отношении сенсорной информации, которую мы получаем из окружающего мира.

**Сенсорнооснованное описание** — информация, которая является непосредственно наблюдаемой и обнаруживаемой с помощью органов чувств. Существует различие между описанием: «*Губы растянуты, видны некоторые зубы, и уголки рта приподняты*», и: «*Она счастлива*», которое является *интерпретацией*.

**Синестезия** — автоматическая связь, которая устанавливается между различными каналами восприятия.

**Согласование результатов** — процесс подгонки различных результатов друг к другу, оптимизация решений. Основа таких переговоров, в которых обе стороны оказываются в выигрыше.

**Сознание** — все то, что осознается в данный момент времени.

**Состояние** — ваши чувства, ваше настроение. Единство неврологических и физических процессов, протекающих в индивидууме в любой момент времени. Состоя-

ние, в котором мы находимся, оказывает влияние на наши способности и интерпретации опыта.

**Способность** — успешная стратегия выполнения некоторого задания.

**Стратегия** — последовательность мыслей и действий для получения конкретного результата.

**Субмодальности** — различия внутри каждой репрезентативной системы, характеристики наших внутренних репрезентаций, самые маленькие строительные кирпичики наших мыслей.

**Транс** — измененное состояние сознания, когда внимание направлено внутрь и сосредоточено на незначительном количестве стимулов.

**Трансдеривационный поиск** — процесс, когда к чувству присоединяют якорь и, используя якорь-чувство, возвращают человека в то время, когда он испытывал это самое чувство. Иначе — поиск значения метафоры или идиоматического выражения в глубокой структуре языка.

**Третья позиция** — восприятие мира с точки зрения стороннего и благосклонного наблюдателя. Одна из трех позиций восприятия, остальные носят названия *первой* и *второй позиций*.

**Тройное описание** — процесс восприятия опыта с первой, второй и третьей позиций.

**Убеждения** — обобщения, которые мы делаем относительно окружающего нас мира и наших принципов взаимодействия с ним.

**Универсальные квантификаторы** — лингвистические термины для обозначения таких слов, как *каждый*, *все* и др., которые не допускают исключений. Одна из категорий мета-модели.

**Упущение** — пропуск части опыта в речи или мышлении.

**Физиологический** — относящийся к физиологии человека.

**Фильтры восприятия** — уникальные идеи, опыт, убеждения и язык, которые формируют нашу модель мира.

**Фонетическая двусмысленность** — два слова, которые звучат одинаково, но пишутся по-разному. Например: *порог* и *порок*.

**Части** — субличности со своими намерениями, иногда конфликтующие друг с другом.

**Экология** — забота о целостности взаимосвязей между существом и окружающей средой. Употребляется также в отношении внутренней экологии: уравновешенность взаимосвязей между личностью и ее мыслями, поведением, способностями, ценностями и убеждениями, а также ее отношения с другими людьми. Динамическое равновесие элементов в системе.

**Эпистемология** — изучение того, **КАК** мы знаем о том, что мы знаем что-то. Теория познания.

**Якорь** — способность внешнего стимула вызывать цепь ассоциаций у человека и определенное психическое состояние. Может возникать как непроизвольно, так и создаваться намеренно для последующего использования.

**Якорение** — процесс, посредством которого любой стимул или репрезентация (внешняя или внутренняя) оказывается связанной с некоторой реакцией и запускает ее проявление.

**ЛИТЕРАТУРА ПО ЭРИКСОНОВСКОМУ  
ГИПНОЗУ И НЛП  
(ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ПРИ НАПИСАНИИ КНИГИ  
И РЕКОМЕНДУЕМАЯ ДЛЯ ЧТЕНИЯ)**

1. *Альдер Х.* НЛП: Наука и искусство и достижения совершенства: Самоучитель по НЛП / Пер. с англ. С.В. Коледы. Мн., 1998. 189 с.

[Harry Alder. Neurolinguistic programming / The New Art and Science of Getting What You Want. N.-Y., Macmilan Book, 1994.]

2. *Андерсон Д.* Думай, пытайся, развивайся. СПб.: Азбука, 1996. 92 с.

[Anderson Jill. Thinking, Changing, Rearranging. Improving Self-Esteem in young People.]

3. *Андреас К., Андреас С.* Измените свое мышление — и воспользуйтесь результатами. Новейшие субмодальные вмешательства НЛП. СПб.: Ювента, 1994. 238 с.

[Andreas Steve and Connirae. Change Your Mind and Keep the Change. Moab, Utah: Real People Press, 1987.]

4. *Андреас К., Андреас С.* Сердце разума. Новосибирск, 1995.

[Andreas Steve and Connirae. Heart of the Mind. Moab, Utah: Real People Press, 1990.]

5. *Баркер Ф.* Использование метафор в психотерапии. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. 224с.

[Barker Philip. Using Metaphors in Psychotherapy. N.-Y.: BRUNNER/MAZEL Publishers, 1985.]

6. *Бэйтсон Г., Бэйтсон М.К.* Ангелы страшатся. М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. 216 с.

[Bateson Gregory, Bateson Mary Catherine. Angels Fear. Towards an Epistemology of the Sacred. Bantam Books.]

7. *Бэндлер Р.* Используйте свой мозг для изменения. Нейролингвистическое программирование. СПб.: Ювента, 1994. 168 с.

[Bandler Richard. Using your brain for a change. Moab Utah: Real People Press, 1985.]

8. *Бэндлер Р., Гриндер Д.* Структура магии. СПб.: Белый кролик, 1996. 496 с.

[Bandler Richard, Grinder John. The structure of Magic. Volume 1, 2. Cupertino: Science and Behavior Books Inc, 1975.]

9. *Бэндлер Р., Гриндер Д.* Из лягушек — в принцы. Нейро-лингвистическое программирование. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1994. 240 с.

[Bandler Richard, Grinder John. Frog into princes. Moab, Utah: Real People Press, 1979.]

10. *Бэндлер Р., Гриндер Д.* Формирование трансa. [Трансформейшн]. М.: Каас, 1994. 272 с.

[Bandler Richard, Grinder John. Trance-Formation: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis. Moab, Utah: Real People Press, 1981.]

11. *Бэндлер Р., Гриндер Д.* Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. 256 с.

[Bandler Richard, Grinder John. Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning. Moab, Utah: Real People Press, 1982.]

12. *Бэндлер Р., Гриндер Д., Сатир В.* Семейная терапия. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1993.

[Bandler Richard, Grinder John, Satir Virginia. Changing with families: Volume 1. Palo Alto: Science and Behavior Books Inc, 1976.]

13. *Бэндлер Р., МакДональд В.* Руководство по субмодальностям. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1994.

[Bandler Richard, MacDonald Will. An Insider's Guide To Submodalities. Cupertino: Meta Publications, 1988.]

14. *Виглсуорт М. Ф.* Вилли и его друзья. Воронеж, НПО «МОДЭК», 1995. 224 с.

[Martha F. Wiglesworth. Willie ans His Friends, 1989.]

15. *Гиллиген С.* Терапевтические трансy: Руководство по эриксоновской гипнотерапии. М.: Независимая фирма «Класс», 1997. 416 с.

[Gilligan Stephen G.. Therapeutic Trances. The Cooperation Principle in Ericsonian Hypnotherapy. N.-Y.: BRUNER/MAZEL Publisher, 1987.]

16. *Гордон Д.* Терапевтические метафоры: Оказание помощи другим посредством зеркала. СПб.: Белый кролик, 1995. 196 с.

[Gordon David. Therapeutic Metaphor: Helping others through the looking glass. Cupertino, CA: Meta Publications, 1978.]

17. *Гордон Д., Мейерс-Андерсон М.* Феникс: Терапевтические шаблоны Милтона Эриксона. Харьков: Рубикон, 1995. 148 с.

[Gordon David, Meyers-Andersson Maribeth. Phoenix: therapeutic patterns of Milton H. Ericson. Cupertino: Meta Publication, 1981.]

18. *Горин С.* А вы пробовали гипноз? Практическое руководство по применению гипнотических психотехник в бизнесе и медицине, рекламе и пропаганде, торговле и повседневной жизни. СПб.: Лань, 1995.

19. *Горин С. А.* В свободном полете. М., 1997.

20. *Горин С. А.* НЛП-техники россыпью. М., 1997.

21. *Горин С., Котлячков А.* Оружие — слово. Оборона и нападение с помощью... М.: КСП+, 2001. 352 с.

22. *Гриндер Д., Делозье Д.* Черепахи и так внизу. СПб.: Белый кролик, 1997.

[Grinder John, DeLozier Judith Turtles All the Way Down. Grinder DeLozier Associates, 1987.]

23. *Гриндер М., Ллойд Л.* Исправление школьного конвейера. Минск, 1995.

24. *Грэхэм Д.* Как стать родителем самому себе. Счастливый невротик. М.: Независимая фирма «Класс», 1993. 206 с.

[Graham Geoff. The Happy Neurotic. Real options Press, 1988.]

25. *Диллман Б.* Результаты на мишени: Получение результатов с помощью современных психотехнологий. СПб.: Белый кролик, 1995. 232 с.

[Dillman Bruce. Results on Target. Practical steps to improve results and avoid traps. Kansas, Cincinnati, Dallas: Outcome Publications, 1989.]

26. *Дилтс Р.* Изменение убеждений с помощью НЛП. М.: Независимая фирма «Класс», 1997. 192 с.

[Dilts Robert. Changing belief systems with NLP. Cupertino: Meta Publication, 1990.]

27. *Дилтс Р.* Стратегии гениев. Т. 1: Аристотель, Шерлок Шолмс, Уолт Дисней, Вольфганг Амадей Моцарт / Пер. с англ. В.П. Чурсина. М.: Независимая фирма «Класс», 1998. 272 с.

[Robert B. Dilts. Strategies of Genius. v. 1. Aristotle, Sherlock Holmes, Walt Disney, Wolfgang Amadeus Mozart. Capitola: Meta Publications, 1994.]

28. *Дилтс Р.* Стратегии гениев. Т. 2: Альберт Эйнштейн / Пер. с англ. Н.Е. Ивановой. М.: Независимая фирма «Класс», 1998. 192 с.

[Robert B. Dilts. Strategies of Genius. v. 2. Albert Einstein. Capitola: Meta Publications, 1994.]

29. *Дилтс Р.* Стратегии гениев. Т. 3: Зигмунд Фрейд, Леонардо да Винчи, Никола Тесла / Пер. с англ. Е.Н. Дружининой. М.: Независимая фирма «Класс», 1998. 384 с.

[Robert B. Dilts. Strategies of Genius. v. 3. Sigmund Freud, Leonardo da Vinci, Nicola Tesla. Capitola: Meta Publications, 1995.]

30. *Дилтс Р., Халлбом Т., Смит С.* Убеждения. Пути к здоровью и благополучию. Екатеринбург: ЭКО ЭКРОВ, 1994. 84 с.

[Dilts Robert. Beliefs: Pathways to Wellbeing. Moab, Utah: Real People Press, 1990.]

31. *Дилтс Р.* Фокусы языка: Изменение убеждений с помощью НЛП. СПб.: Питер, 2001. 320 с.

[Dilts B. Robert. Sleight of Mouth. The Magic of Conversational Belief change. 1999 by Meta Publications.

32. *Дилтс Р., Халлбом Т., Смит С.* Изменение убеждений. Психотехнологии уровня НЛП-мастер. М.: Независимая ассоциация психологов-практиков, 1997. 192 с.

33. *Карелин А.* Психология изменений. Саратов, Научная книга, 2000. 352 с.

34. *Карелин А.* Снег на листьях. Саратов: Курсив, 1994.

35. Ковалев С.В. Исцеление с помощью НЛП. М.: КСП+, 1999. 376 с.

36. *Ковалев С.В.* Перепрограммирование собственной судьбы. М.: КСП+, 2000. 784 с.

37. *Ковалев С.В.* Семь шагов от пропасти. НЛП-терапия наркотических зависимостей. Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. 192 с.

38. *Коледа С.* Моделирование бессознательного. Практика НЛП в российском контексте. М., 1999. 200 с.

39. *Кэмерон-Бэндлер Л., Гордон Д., Лебо М.* Эмпринт-метод: руководство по воспроизведению способностей. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997. 352 с.

[Cameron-Bandler Leslie, Gordon David, Lebeau Michael. The Emprint method: a guide to reproducing competence. Utah: Real People Press, 1985.]

40. *Кэмерон-Бэндлер Л., Гордон Д., Лебо М. Ноу-Хау.* Руководство по самосовершенствованию во имя лучшего будущего. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997. 288 с.

[Cameron-Bandler Leslie, Gordon David, Lebeau Michael. Know-how, Guided Programs to Inventing Your Own Best Future. San Rafael: Future Race, 1985.]

41. *Кэмерон-Бэндлер Л.* С тех пор они жили счастливо: простая и эффективная психотерапия сексуальных проблем и трудностей во взаимоотношениях. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996. 256 с.

42. *Макдональд В.* Руководство по субмодальностям. Воронеж, 1994.

43. *Миллс Д., Кроули Р.* Терапевтические метафоры для детей и «внутреннего ребенка». М.: Независимая фирма «Класс», 1996. 144 с.

[Mills Joyce C., Crowley Richard J. Therapeutic Metaphors for children and the child within. N.-Y.: BRUNNER/MAZEL Publisher, 1986.]

44. *О'Коннор Д., Сеймор Д.* Введение в нейролингвистическое программирование: Новейшая психология личного мастерства. Челябинск: Версия, 1997. 256 с.

[O'Connor Joseph and Seymour John. Introducing Neuro-Linguistic Programming. Psychological skills for understanding and influencing people. Mandala: Thorsons, 1990.]

45. *Павлова М. А.* Интенсивный курс повышения грамотности на основе НЛП: Учебное пособие. М.: Совершенство, 1997. 224 с.

46. *Пуселик Фрэнк, Люис Байрон.* Магия нейролингвистического программирования без тайн. СПб.: Ювента, 1994.

47. Трансформация личности: нейролингвистическое программирование / Анализ и комментарии О. Ксендзюк. Одесса: Хаджибей, 1995.

48. *Горин С.* Гипноз: техники россыпью. Часть 1, 2, 3. Канск, 1995.

49. Семинар с доктором медицины Милтоном Г. Эриксоном (Уроки гипноза) / Редакция и комментарии Дж. Зейга. М.: Независимая фирма «Класс», 1994. 336 с.

[Teaching Seminar with Milton H. Ericson. N.-Y.: BRUNNER/MAZEL Publisher, 1980.]

50. Хейли Д. Необычайная психотерапия. Психотерапевтические техники Милтона Эриксона. СПб: Белый кролик, 1995. 384 с.

[Haley Jay. Uncommon therapy: the psychiatric techniques of Milton H. Ericson. N.-Y.: W. W. Norton & Co, Inc., 1986.]

51. Хейли Д. О Милтоне Эриксоном. М.: Независимая фирма «Класс», 1998. 240 с.

[Haley Jay. Jay Haley On Milton Ericson. N.-Y.: BRUNNER/MAZEL Publisher, 1993.]

52. Хеллер С., Стил Т. Л. Монстры и волшебные палочки. Киев, 1995.

53. Эриксон М. Г., Росси Э. Л. Человек из Февраля. Гипнотерапия и развитие самопознания личности. М.: Независимая фирма «Класс», 1995. 256 с.

[Ericson Milton H.. The February Man. Evolving Consciousness and Identity in Hypnotherapy. N.-Y.: BRUNNER/MAZEL Publisher, 1989.]

# Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ КО ВТОРОМУ ИЗДАНИЮ .....	3
КАК ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ПОЛЬЗУ ОТ ЧТЕНИЯ ДАННОЙ КНИГИ? .....	5
ИСКУССТВО ПРОСЫПАТЬСЯ .....	6
ГИПНОЗ .....	8
НЕМНОГО ИСТОРИИ .....	14
Авторитарный гипноз .....	15
Экспериментальный (стандартизированный) гипноз .....	18
Гипноз, основанный на сотрудничестве .....	21
Нейролингвистическое программирование (НЛП) .....	24
ПЕРЕЖИВАНИЕ ТРАНСА, ИЛИ ЧТО ТАКОЕ ТРАНС? .....	31
БАЗОВЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ .....	35
Карта еще не территория .....	35
Сознание и тело — это часть одной кибернетической системы .....	38
Гипноз как процесс передачи идей .....	41
Мы создаем свой собственный мир: каждый человек располагает необходимыми ресурсами для достижения своих целей .....	46
Транс естественен .....	49
ПОДГОТОВКА К ТРАНСУ. СБОР ИНФОРМАЦИИ И УСТАНОВЛЕНИЕ РАППОРТА .....	60
Калибровка .....	63
Результат .....	74
Настоящее и желаемое состояния .....	81
Мета-программы — стили организации информации .....	84
Раппорт .....	90
Репрезентативные системы .....	95
Язык и репрезентативные системы. Предикаты .....	98

СУБМОДАЛЬНОСТИ .....	118
Модель S.C.O.R.E. (РАЗРАБОТАНА ДИЛТСОМ И ЭПШТЕЙНОМ) .....	142
<b>ГОЛОС КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ГИПНОТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ .....</b>	<b>144</b>
Звучность .....	145
ТЕМП .....	147
ВЫСОТА .....	148
ТЕМБР .....	150
Артикуляция и произношение (орфоэпия) .....	150
<b>МЕТА-МОДЕЛЬ, ИЛИ УМЕНИЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ И СОБИРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ .....</b>	<b>154</b>
СБОР ИНФОРМАЦИИ (ОПУЩЕНИЕ) .....	159
ОГРАНИЧЕНИЕ И РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ (ОБОБЩЕНИЕ, ИЛИ ГЕНЕРАЛИЗАЦИЯ) .....	162
ОШИБОЧНЫЕ ФОРМУЛИРОВКИ И ИЗМЕНЕНИЕ ЗНАЧЕНИЙ (ИСКАЖЕНИЕ) .....	164
УМЕНИЕ ПРАВИЛЬНО ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ .....	166
<b>ЯЗЫК ГИПНОЗА — МИЛТОН-МОДЕЛЬ, ИЛИ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПОДСОЗНАНИЕ .....</b>	<b>170</b>
Милтон-модель. Воздействие на подсознание .....	170
Шаблоны, косвенно возбуждающие реакции .....	179
<b>ПРОСТЫЕ ФОРМЫ НАВЕДЕНИЯ .....</b>	<b>189</b>
Техника вхождения в рабочее состояние .....	192
Общая модель гипнотической работы Милтона Эриксона .....	194
Якоря .....	201
Пошаговая модель разрушения якорей .....	206
Техника ресурсного якорения (самоякорение) .....	208
Внушения, рассеянные по тексту, или аналоговое маркирование .....	210
Синестезия .....	212
Наведение через описание естественно возникающих состояний транса .....	216
«Сверхнадежная» техника наведения транса России .....	217
<b>ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ СОЗНАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ: СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ЗАМЕШАТЕЛЬСТВА .....</b>	<b>220</b>
Фиксация внимания .....	220
Сущность метода создания замешательства .....	221

ПРИЕМ ПЕРЕГРУЗКИ — ПЕРЕГРУЗКА СОЗНАНИЯ .....	237
ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ ВО ВРЕМЕНИ .....	239
ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ:	
сдвиг внутренней системы координат .....	242
двойное наведение .....	243
<b>ОСОБЫЕ СТРАТЕГИИ</b>	
<b>В РАМКАХ ЭРИКСОНОВСКОГО ГИПНОЗА .....</b>	<b>246</b>
Изменение личностной истории .....	246
Изменение поведения — генератор нового поведения .....	248
Бессознательные процессы. ....	250
Присоединение к интуиции .....	250
<b>РЕФРЕЙМИНГ:</b>	
<b>ИЗМЕНЕНИЕ РАМОК И СМЫСЛА .....</b>	<b>252</b>
Рефрейминг контекста .....	257
Рефрейминг смысла (содержания) .....	257
Шестишаговый рефрейминг:	
разделение намерения и поведения .....	265
<b>СЕМИШАГОВАЯ ТАКТИКА НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА .....</b>	<b>269</b>
Упражнение на диссоциацию	
сознания и бессознательного .....	270
Трюизмы .....	272
Пресубпозиции .....	274
Использование противоположностей .....	275
Вопросы на привлечение внимания .....	276
Иллюзия выбора, или выбор без выбора .....	276
Все выборы .....	278
Примеры шестишагового «экспресс-внушения» .....	278
<b>СПЕЦИФИЧЕСКИЕ</b>	
<b>МЕТОДЫ УТИЛИЗАЦИИ .....</b>	<b>283</b>
Истории, притчи, пословицы, анекдоты,	
сказки как средство общения с бессознательным .....	283
Структура метафоры .....	288
Варианты использования терапевтических историй .....	294
<b>МЕТАФОРЫ В ГИПНОЗЕ .....</b>	<b>297</b>
Метафоры сравнения .....	297
Многозначность .....	301
Встроенная метафора (двойная, тройная спираль) .....	303
Приемы терапевтических историй .....	305
Терапевтическая история как средство активизации	
трансового внимания .....	305

САМОГИПНОЗ .....	312
ТЕХНИКА САМОГИПНОЗА .....	318
ТЕХНИКА ПРИМЕНЕНИЯ МЕТАФОР В САМОГИПНОЗЕ .....	323
СЕДЬМОЙ ПАТРИАРХ, или ДЗЕН ДЛЯ САМЫХ МАЛЕНЬКИХ .....	324
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	327
СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ .....	330
ЛИТЕРАТУРА ПО ЭРИКСОНОВСКОМУ ГИПНОЗУ И НЛП (ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ПРИ НАПИСАНИИ КНИГИ И РЕКОМЕНДУЕМАЯ ДЛЯ ЧТЕНИЯ) .....	339

*Популярное издание*

**Александр Сергеевич Куделин,  
Андрей Валерьевич Геращенко**

**ГИПНОЗ**

**ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО**

Ответственные	<i>Жанна Фролова,</i>
редакторы:	<i>Оксана Морозова</i>
Технический	
редактор	<i>Галина Логвинова</i>
Корректор	<i>Николай Передистый</i>
Верстка	<i>Маринэ Курузьян</i>
Обложка	<i>Алексей Пащенко</i>

Лицензия ЛР № 065194 от 2 июня 1997 г.

Сдано в набор 01.11.2002. Подписано в

печать 01.12.2002. Формат 84×108<sup>1/32</sup>

Бумага тип. № 2. Гарнитура Школьная.

Усл. печ. л. 18,48

Тираж 10 000 экз. Заказ № 594.

Издательство «Феникс»

344007, г. Ростов-на-Дону, пер. Соборный, 17

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга».

344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.

Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам.



ISBN 5-222-02871-2



9 785222 028711

