

Текст взят с психологического сайта <http://psylib.myword.ru>

На данный момент в библиотеке MyWord.ru опубликовано более 2500 книг по психологии.

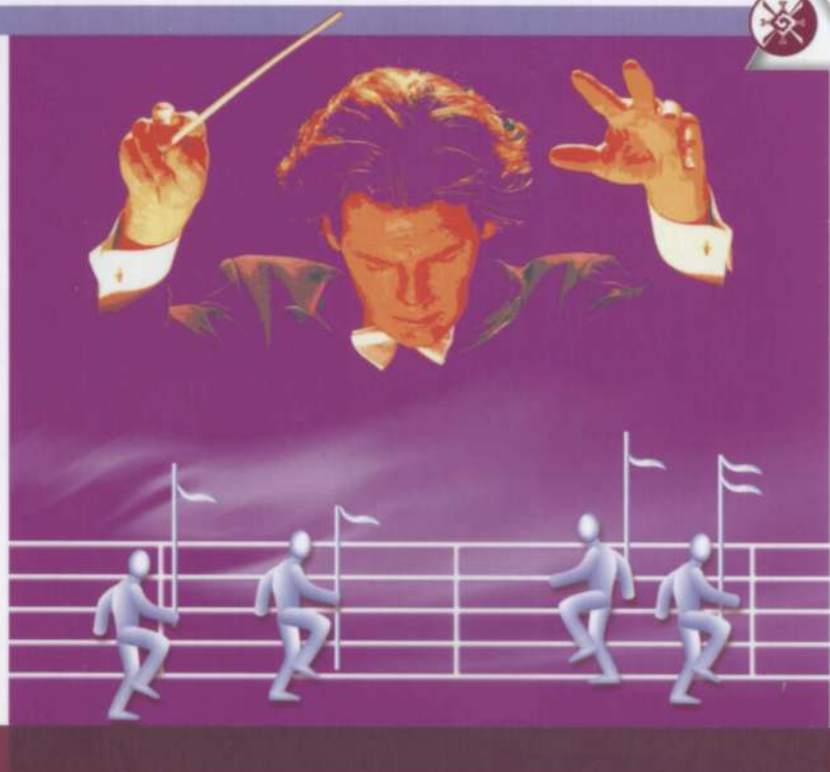
Библиотека постоянно пополняется. Учитесь учиться.

Удачи! Да и пребудет с Вами.... :)

Сайт psylib.MyWord.ru является помещением библиотеки и, на основании Федерального закона Российской Федерации "Об авторском и смежных правах" (в ред. Федеральных законов от 19.07.1995 N 110-ФЗ, от 20.07.2004 N 72-ФЗ), копирование, сохранение на жестком диске или иной способ сохранения произведений размещенных в данной библиотеке, в архивированном виде, категорически запрещен.

Данный файл взят из открытых источников. Вы обязаны были получить разрешение на скачивание данного файла у правообладателей данного файла или их представителей. И, если вы не сделали этого, Вы несете всю ответственность, согласно действующему законодательству РФ. Администрация сайта не несет никакой ответственности за Ваши действия.

РИЧАРД БЕНДЛЕР



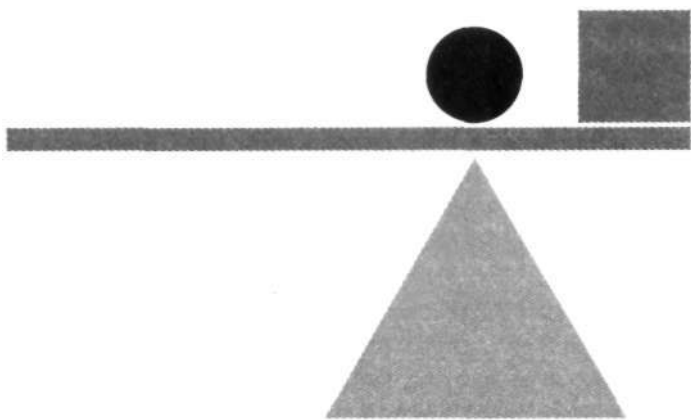
ПОРА ЧТО-ТО МЕНЯТЬ

РИЧАРД

БЕНДЛЕР

ПОРА

ЧТО-ТО МЕНЯТЬ



«софия»
2006

УДК 159.962
ББК 53.57
Б46

Бендлер Ричард

Б46 Пора что-то менять / Перев. с англ. — М.: Издательство «София», 2006. — 304 с.

ISBN 5-91250-062-4

Сегодня это должен знать каждый — хотя бы в целях самосохранения.

Бы, наверно, замечали, что, общаясь с разными людьми, мы порой и сами преобразуемся до неузнаваемости? Почему одни люди готовы слушаться вас, а с другими невозможно найти общий язык? А ведь бывают и такие, в чьем обществе ты — сам не свой: делаешь что-то, соглашаешься с чем-то — а почему? Хотите знать, как у них это получается?

Смелый и опытный экспериментатор в области человеческого общения Ричард Бендлер объясняет и подробно описывает то, с чем мы сталкиваемся на каждом шагу, под влияние чего попадаем, совершенно того не сознавая.

Автор берется всех и каждого научить тому, чем интуитивно, благодаря природе и опыту владеют избранные счастливики.

УДК 159.962
ББК 53.57

Copyright © 1993 by Meta Publications

ISBN 5-91250-062-4

© «София», 2006
© Издательство «София», 2006

Содержание

Предисловие	11
Пролог	17
I. ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ	23
Установка НЛП-видения	25
Объективно об объективности	28
Обманное убеждение	30
Убеждения в гипнозе	32
Самая настоящая установка	33
Кирпичики убеждений	34
Сила плацебо	35
Негипнотизируемость	37
Исследование убеждений	39
Быстрофилия	39
Медленное обучение	41
Проблема возможностей	42
Решающие детали	43
Разбор убеждений	45
Убеждение и сомнение	46
Пример внушения	47
II. ПОВЕРЬТЕ В СМЕХ	49
Сквозь призму юмора и удовольствия	51
Подобно инопланетянам	52
Неизмененное сознание	56
Гипнотическая реальность	56
Установка на позитив	59
А теперь подключите дыхание	62

Работа с убеждениями при помощи гипноза	63
Субмодальности для гипнотических демонстраций	64
Острота восприятия и ее увеличение.	67
Скользящие якоря.	68
Субмодальности для углубления транса.	69
Необузданное легкомыслие.	70
Торговля переменаи.	71

III. СОВЕТЫ ИЗ ПОТЕРЯННОЙ ИНСТРУКЦИИ.	73
«Как управлять своим мозгом».	75
Пленительная психотерапия*.	76
Подлинное удовольствие.	79
Техника наведения транса в три этапа	80
Постановка якорей и постгипнотическое внушение.	82
Собака-тренер.	82
Техника взмаха в гипнозе.	83
Радость профессионализма.	85

IV. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ГИПНОТИЧЕСКОЕ ВНУШЕНИЕ	87
Имитация прерываний.	89
Встроенные команды.	91
Наша цель — человеческая реакция!.	93
Демонстрация наведения транса у сопротивляющегося клиента	95
Как работает быстрое наведение.	96
Демонстрация рукопожатия.	97
Упражнение с рукопожатиями.	98
Преодоление нерешительности.	99
Гипнотическое многоголосие.	100
Гипноз взаправду.	102
Постгипнотические якоря.	102
Пост-анестетические якоря.	103
Магистральное сознание.	105
Знать зачем.	105
Последнее рукопожатие.	107

V. «ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА»	109
Машина внедрения достойных убеждений	111
Часть I: Сортировка	113
Часть II. Построение шаблона* в трансе	116
Шаблоны: подведение итогов	118
Приятный групповой гипноз	120
Система для решения проблем по мере их поступления	123
Часть III. Уборка мусора	124
Двойная демонстрация	125
Как работает система	127
Продолжение демонстрации	128
Машина внедрения достойных убеждений	131
Обзор этапов	132
VI. КАК ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ	135
Время и навыки	139
Навыки галлюцинирования	140
Навыки шизофрении	141
Быстрое и медленное погружение в транс	143
Субмодальности времени	144
Делайте все, что понадобится, — лишь бы оно работало	149
Что не работает	150
Радость преодоления трудностей	151
Последние штрихи	152
Погружение группы в транс	153
VII. СТРУКТУРЫ ЗАМЕДЛЕННОГО ВРЕМЕНИ	157
Вопросы и ответы	159
Субмодальности для широкой публики	159
Скрытое выявление субмодальностей	162
Убеждения, способствующие успеху	162
Ключи доступа к субмодальностям	164
Процедура выявления	166
Пределы реального	168

Поддразнивание, общение в смешанных состояниях и нытье	170
Другая точка зрения.	174
Способность выбирать реакцию.	175
Искусство точных якорей.	177
Демонстрация постановки якоря.	178
Ваше личное время.	179
Перекрестное наведение транса.	179
Время транса.	180
Разъяснение перекрестного наведения.	182
Инструкции по замедлению времени.	183
Применение временных эффектов.	187
Как выводить из транса.	188
Быстрый перекрестный транс.	188
VIII. ФЕНОМЕН ГИПНОТИЧЕСКОЙ ГИПЕРЕСТЕЗИИ ..	191
Обостренное осознание.	193
Парное наведение гиперестезии.	194
Демонстрация парного наведения с использованием речи.	196
Двойное парное наведение гиперестезии.	198
Инструкция по парному наведению.	202
Радужные перспективы.	204
Упражнения с ощущениями.	206
IX. ПЕРЕПРОГРАММИРОВАНИЕ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ РЕШЕНИЙ.	211
Прогулка сквозь время.	213
Решения, порождающие самовнушения.	215
Подсознательные внушения.	216
Что полагается.	217
Поворот линии времени.	218
Изменение решений при помощи линии времени ..	219
Усиление ресурсов в будущем.	220

Демонстрация изменения решения при помощи линии времени	221
Демонстрация усиления ресурсов	223
Проверьте свою работу.	226
ЭПИЛОГ.	229
ПРИЛОЖЕНИЯ	243
Приложение 1	
КЛЮЧИ ДОСТУПА	245
Приложение 2	
МЕТАМОДЕЛЬ.	247
I. Введение	247
II. Становление метамоделей.	250
А. Опускание.	252
Б. Неопределенный референтный индекс.. . . .	254
В. Номинализация.	255
Г. Неконкретные глаголы.	260
Д. Модальные операторы.	262
Е. Пресуппозиции.	263
Ж. Причинно-следственная связь.	264
3. Кванторы общности.	265
1. Значение сенсорного опыта	266
2. Значение раппорта.	267
И. Опущенные перформативы	268
К. Чтение мыслей.	268
Л. Комплексный эквивалент.	269
III. Замечания об использовании метамоделей	272
Приложение 3	
ЯЗЫКОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ.	276
Простые пресуппозиции.	276
Сложные пресуппозиции.	277

Приложение 4 СУБМОДАЛЬНОСТИ	283
Приложение 5 РЕФРЕЙМИНГ	285
Приложение 6	288
ТОНИРОВАНИЕ ГОЛОСА	288
СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ НЛП	291

Предисловие

Своим появлением эта книга обязана конкретной практической задаче. Все мы знаем, что бывают люди, чьи успехи в хорошем смысле поражают воображение. Таких людей мы зовем «плодотворными». Но вот что интересно—многие из этих гениев отнюдь не превосходят своих более заурядных коллег тренированностью, интеллектом, талантом, энергичностью, памятью или стартовым капиталом (вы сами можете продолжить этот список не хуже меня). Как это объяснить?

«Везение!» — скажут иные. Примитивно, конечно, — зато помогает не сушить голову. Вот только с каждым разом такое объяснение звучит все менее убедительно. К тому же трудно не заметить, что эти самые плодотворные люди каким-то загадочным образом умудряются сохранять и приумножать свою плодотворность. Увы, такое вопиющее нарушение законов термодинамики и справедливости в предложенную «модель» никак не вписывается.

Лет двадцать назад* создатели нейролингвистического программирования (НЛП) попытались найти разумное и конструктивное объяснение данного феномена, чтобы научить людей действовать подобно вышеупомянутым гениям.

И вот — сегодня тысячи людей носят в кармане удостоверения специалистов по НЛП. За один-единственный курс они

* Книга вышла в 1993 году. — *Прим. перев.*

способны помочь вам улучшить обучаемость, нейтрализовать фобии, активизировать творческие способности, улучшить взаимоотношения с людьми, вылечить от аллергии, а заодно научить ходить по раскаленным угольям, не обжигая ступней. Мы улыбаемся без сарказма: НЛП действительно оправдал свое предназначение. Мы и вправду знаем, как научиться делать то, что десять лет назад умели только гении.

Эта книга расскажет вам о наиболее действенных методах осмысления, формирования и использования состояний вашего собственного сознания, о тех убеждениях, которые стимулируют и придают энергии, о внутреннем восприятии времени. Если захотите, сможете использовать все это для улучшения своей обучаемости, помощи другим людям или достижения намеченных идеалов. Главное — это захватывающе интересно. Убедитесь сами, прямо сейчас. — Да ведь вы уже и начали!

Эту книгу можно читать просто ради удовольствия. Она представляет собой конспект одного весьма увлекательного семинара; благодаря ей вы сможете самостоятельно «прокрутить» его в голове — экономя тем самым деньги, нервы и время.

Но и это еще не все. Когда я впервые встретился с Ричардом Бендлером, о нем говорили, что, объясняя какую-нибудь тонкость, он не просто описывает ее, но *демонстрирует*. Подобные отзывы о нем давно стали общим местом. Но сегодня Ричард Бендлер демонстрирует гораздо больше, чем описывает.

Это значит, что с помощью этой книги вы сможете научиться значительно большему, чем в ней описано. Участники семинара прослушали его только один раз — вам же ничто не мешает прочесть книгу дважды. И при третьем чтении вы наверняка начнете вникать в особенности лежащего перед вами текста.

Тогда вы между прочим обнаружите, что непривычный и на первый взгляд неудачный порядок слов преследует порой вполне определенную цель. Две сходные по звучанию строки, встреченные

в совершенно разных местах, пробуждают у читателя подсознательные ассоциации. Рассказываемые автором забавные истории порой несут в себе образы, предвосхищающие то, о чем речь пойдет в следующих главах. Алогизмы, бессмысленные отступления и упоминания, не имеющие отношения к предмету разговора, могут служить для связывания друг с другом неких состояний или обеспечения доступа к определенным ресурсам, придавать упражнению нужную направленность и повышать его эффективность. Грамматически неуклюжие предложения обнаружат свой тайный намек. Абсолютно логичные, не допускающие разночтений абзацы вдруг приоткроют иной смысл. На этом семинаре нередко бывало и так, что человек, вызванный для демонстрации, успешно выполнял свою миссию, не успев дойти до сцены.

Однако не будем увлекаться. Сосредоточиваясь на такого рода деталях, читатель рискует не увидеть за деревьями леса. Поэтому для начала достаточно.

Анализ занимателен. Применение его приносит пользу.

У новичков нередко возникает одна из двух проблем: они либо пытаются протаранить стену, либо практически полностью утрачивают способность к действию. В самом деле: вы можете столкнуться с какими-нибудь застарелыми убеждениями, которые вам крайне трудно изменить, или новыми представлениями, которые тяжело усвоить, — но можете и обнаружить практически полное отсутствие как своих старых убеждений, подлежащих изменению, так и новых, которые можно было бы усвоить.

Порой какое-нибудь убеждение покажется вам особенно неприступным и вам захочется на время оставить его в покое. Что ж, к нему можно будет вернуться и позже, а пока заняться другими изменениями.

Если вы не любите или не находите для себя достойных убеждений, читайте эту книгу ради допущений. Найдите такие допущения, в которые вы сочтете для себя полезным уверовать,

и сделайте их своими убеждениями. Между прочим, такие вещи можно проделывать с любой книгой. Для меня, например, весьма ценными оказались допущения, почерпнутые из статей М. Эриксона.

Кого из известных вам людей вы особенно уважаете или цените? Что ими движет в те моменты, когда они принимают наиболее мудрые из своих решений? Какие убеждения вы хотели бы с ними разделить?

*Я хотел бы посвятить эту книгу
некоторым из гениев нашего времени:*

*Моше Фельденкрайсу,
Патрику Морозу
и Энтони Роббинсу*

Р.Б.

Пролог

Прежде чем учить, прежде чем учиться, прежде чем постигать — начните с чего-то большего. Преподавание, изучение, познание не должны сводиться к изложению материала. Чтобы кого-то научить, разработайте продуманную стратегию учебы. Но если вы хотите, чтоб этот подарок был по-настоящему ценным, сделайте большее. Вам под силу дать людям нечто куда более действенное. Назовем это надеждой.

Сооружайте для людей мощную надежду. Сооружайте ее не столько на основе разума, сколько на основе опыта. Создавайте этот опыт. Наша реальность опирается на идеи. Создавайте такой опыт снова и снова. Во все времена, почти все люди истолковывают все наоборот.

Было время, когда не существовало самолетов. Было время, когда не существовало автомобилей. Было время, когда не существовало расчесок. Было время, когда не существовало ни денег, ни языка. Лишь благодаря идеям все эти вещи стали реальностью.

Приобщайтесь к реальности. Нередко бывало так, что при помощи НЛП люди меняли свою личную историю слишком сильно. Очень быстро выяснялось, что такой результат еще хуже, чем вообще никакого. Я называю это «доучиться до шизофрении». Шизофрения — это грязные палаты, плохая

пища и одежда без застежек. Вещи обретают ценность через приобщение к реальности.

Вы можете не просто создавать идеи и сооружать из них реальность — вы можете делать это достаточно экологичным и методичным образом. Это верно в отношении гипнотических техник и НЛП-техник. Это верно в отношении любых техник, связанных с идеями.

Возьмем математические уравнения. Можно соорудить уравнения, от которых не будет никакого толку. Но людям нужны такие уравнения, чтобы не рухнул мост — особенно когда по нему проезжают машины.

Негодные мосты — вовсе не редкость. Предположение «что-то не так» плохо работает даже в медицине. Но люди по-прежнему норовят строить планы исходя именно из него. В медицине так бывает сплошь и рядом.

В психологии во главу угла до сих пор упорно ставится модель так называемой стандартной статистики. Она позволяет сказать, в каких случаях что-то работает, а в каких — нет. Однако она не позволяет описать, ни каким образом оно работает, ни на чем эта работа основана. Для этого вам понадобятся другие материалы и другие модели, — даже если вы просто захотите сконструировать методику.

Конструируйте надежду. Это воздается сторицей. Люди создают идеи, которые формируют затем облик реальности. Эти идеи способны стать реальностью, к которой можно будет приобщиться.

Возможно, вам захочется считать себя единственным в своем роде профессионалом. Остальные будут не согласны, но вы можете убедить себя. Это сделает вас убедительным для окружающих. Соответственно, вы возьметесь оперировать, заниматься НЛП или вести автобус. Вам позволят это делать. И если очень повезет, остановят за шаг до катастрофы.

Поезжайте в Лондон. Там вам скажут, что ездить по правой стороне дороги неправильно, и приведут философские аргументы. Но в Лондоне ли, в Америке, вы поедете по той стороне дороги, по которой ездят все, — иначе вы с кем-нибудь столкнетесь.

Вы хотите стать профессионалом в том, чем вы занимаетесь. Это не значит уверить страдающих фобией, дрожащих, как осиновый лист, с давлением, подскочившим до небес, в том, что «это совсем не страшно». Ваша задача — сделать так, чтобы они оставались спокойны и собраны, держались выбранной полосы и переехали через мост, который при этом не рухнул бы.

Спросите себя: способны ли мы строить лучше? Чтобы соорудить все то, о чем я говорил, нужно уметь придержать ту систему убеждений, что у вас есть. А когда она мешает — уберите ее прочь с дороги.

Не путайте такие убеждения, скажем, с религиозными верованиями. Мы здесь не говорим о религии, о вере в Бога. Это очень, очень личное.

Мы имеем в виду убеждения, которые касаются человеческих способностей. По этому поводу можно утверждать только одно: никто не знает всего.

Меня всегда восхищало, что порезанный палец заживает. Как это происходит? Настоящее чудо! Мало того, палец знает, когда ему остановиться. У вас ведь не вырастает сиамский близнец? Что-то говорит этим клеткам: хватит! Причем это происходит без участия высшей мозговой деятельности. Ни врачи, ни биологи понятия не имеют, каким образом прекращается заживление.

Наука не знает всего. Если б только это! По-моему, наука даже не подозревает, что не знает всего. Ученые не принимают во внимание акупунктуру. Они не берут в расчет традиционную медицину Китая, Индии — да вообще никакую. Когда ученые чего-то не видят, не знают и не могут объяснить, они говорят:

«Покажите, как это работает, тогда мы в это поверим». И это не мешает им верить в совершенно дурацкие вещи, которые они сами ни за что не смогли бы никому продемонстрировать.

Мы не знаем, как работает электричество; мы не знаем, как работают магниты. Одну вещь я могу вам сказать совершенно определенно. Психологи не знают, как работают люди.

Возьмите хоть шизофреника, хоть самого что ни на есть прославленного физика в мире, хоть человека, считающего себя наилучшим нейролингвистическим программистом, — то, на что они не способны, основывается на том, чего они не знают.

Была только одна область, где у людей в течение некоторого периода времени получалось говорить: «Мы знаем всё». Это была оптика. Сразу после объяснения радуги большинство оптиков сказали: «Да, мы изучили всё. Мы знаем всё, что нужно знать в нашей области». О том, насколько они ошибались, теперь даже смешно говорить. Кто-то изобрел линзы, в которых траектория луча выходит за пределы двумерного пространства. Люди, бывшие практически слепыми, вдруг стали видеть, гулять и бриться. Разве только читать не могли. А потом пошло: лазеры, оптические волокна и бог еще знает что.

Теперь-то они знают, что знают не всё. Слишком многое произошло. И продолжает происходить. Имейте это в виду, составляя планы на будущее.

Можете быть уверены, что мы не знаем всего. Окончательная истина нам недоступна. Мы можем только создавать и принимать для себя более функциональные убеждения.

Да, нам под силу создавать убеждения, особенно при помощи гипноза. Многие люди считают, что они не способны войти в транс. Даже не зная, что это такое, они по существу несут на себе печать постгипнотического внушения. Какой-то прошлый опыт заставил их поверить в то, что они этого не могут.

Мы несем в себе убеждения, переданные нам родителями, врачами, пораженцами, как и те, что пришли нам в голову, когда нам случилось поскользнуться на банановой кожуре. Точно так же мы можем выстроить убеждение, войдя в транс. По существу это одно и то же.

Начните с того, что скажите себе: «Ты сделаешь это быстро и легко». Скажите так, чтобы каждая ваша нервная клеточка с этим согласилась. В это нужно поверить. Вот тогда у вас все затанцует как надо.

Без убежденности вы, в лучшем случае, поведете в танце одну свою часть, другая же останется на месте. Вы не добьетесь согласованности. А если вы не добьетесь согласованности, вам придется ходить по врачам до конца своей жизни. Таким будет ваше наказание. Есть и другой вариант — стать профессором колледжа и до конца жизни обсуждать эту тему.

Изложенная здесь методика лишь ускоряет личностное преобразование. Она пока что не является методикой в полном смысле этого слова. Возможно, когда-нибудь она станет ею, ведь она уже сработала для столь многих людей.

Ко мне приходило множество «не поддающихся гипнозу». Благодаря тому, что у них это получилось и они поверили в себя, эти люди вдруг смогли проделать множество удивительных вещей. Собственно говоря, они смогли это именно потому, что действительно стали это делать. Одним словом, они перестали валять дурака. Они взялись за дело.

*Создавайте опыт,
к которому стоило бы приобщиться.*

Ричард Бендлер
с участием Джейнеса Дэниэлса

I

ИЗМЕНЕНИЕ
УБЕЖДЕНИЙ

Установка НЛП-видения

Посмотрите повнимательней на выдающихся мастеров общения и на выдающиеся психические отклонения. Когда-то я сделал это и обнаружил, что в самом фундаменте психологии имеются серьезные дефекты. Поэтому я построил другую систему.

Когда психологи взялись за изучение фобий, они засучили рукава и нашли сотни людей, страдающих этим недугом. При этом их интересовали только те, кто не знал, как справиться со своей проблемой! Я выбрал другой подход. Я засучил рукава и нашел двоих — тех, что страдали фобией и смогли ее преодолеть. А затем я разобрался, что они для этого делали.

А научился этому я у Милтона Эриксона, человека уникальных талантов. Когда к нему приходили с какой-нибудь проблемой, он всегда смотрел на тех, у кого этой проблемы нет. А затем находил способ сделать так, чтобы те, кто испытывает то или иное затруднение, стали такими же, как те, кто его не испытывает.

* Милтон Эриксон (1901-1980) — американский психиатр, автор оригинальных разработок в области клинического гипноза, названного в его честь «эриксоновским гипнозом». — *Прим. перев.*

Однажды я наблюдал, как он работал с одной чокнутой. Другого слова тут не подберешь — эта дама не могла отличить, что есть на самом деле, а чего нет. Она пришла на прием вместе со своим психиатром. Он пустился в заумные психиатрические объяснения насчет того, что у нее не в порядке, хотя все это можно было сказать гораздо проще: «Она чокнутая».

Однако она была чокнута особым образом. По существу, эта дама не улавливала разницы между тем, что происходило по-настоящему, и тем, что она сама придумала или ей рассказали.

В отношении чокнутых существует одна закономерность, которая не может не радовать. Они никогда не сходят с ума произвольным образом. Каждый из них чокается совершенно определенным способом. Здесь есть своя система.

Чтобы встретиться с Милтоном, этому психиатру и его подопечной пришлось слетать в Аризону. Выслушав психиатра, Милтон повернулся к женщине и сказал: «Стало быть, вы вышли из дому, сели за руль зеленого «универсала» и, любуясь пейзажами, приехали сюда. Сколько же времени это у вас заняло?» Она ответила: «Двадцать шесть часов». На самом же деле они прилетели самолетом, потратив на это два часа. Женщина просто не могла отделить сказанное от увиденного.

Милтон тогда ввел ее в весьма и весьма измененное состояние и использовал это состояние для того, чтобы сконструировать у пациентки то умение, в котором она нуждалась. Он понимал, что эта женщина не функционирует как следует. Более того, он понимал и весьма странную причину этого явления: женщина просто не знала, как это делается!

Больше всего мне понравилось то, как Милтон узнал об этом. Он обернулся, посмотрел на психиатра и указал ему на кресло, в котором вводил клиентов в транс. Профессор без сомнения обладал всеми возможными степенями и регалиями, он даже специально изучал эриксоновский гипноз в институте. И вдруг

на его на лице отражается то, что я называю глубоким и всепоглощающим страхом. Он оглянулся на свою клиентку, а Милтон говорит: «Я просто хочу успокоить даму и на вашем примере показать ей, что транс совсем не опасен».

В мозгу у меня тут же пронеслось: «Это не может быть неопасно! Особенно для него! Тем более прямо сейчас!» Психиатр подошел к креслу, и в тот самый миг, когда начал в него опускаться, едва он достиг той точки, когда уже не мог не опуститься, Милтон бросил: «Погрузиться в транс». А когда тот наконец опустился, добавил: «Хлоп!»

— Теперь, пока вы здесь сидите, — сказал Милтон, — я бы хотел, чтобы вы мысленно вспомнили о трех вещах, относительно которых у вас нет ни малейших сомнений, что они с вами случились. Подумайте о таких событиях, в которых вы абсолютно уверены, — но не о чем-то выдающемся, а о таких вещах, как сегодняшний завтрак.

Так Милтон провел его по трем событиям, случившимся в тот день, а потом сказал:

— А теперь придумайте три события.

Затем Милтон велел профессору войти в еще более глубокий транс, где его подсознание могло бы сообщить ему, каким образом он отличает одни события от других.

Что до меня, то присутствуя при сем, я то погружался в транс, то выходил из него. Рядом с Милтоном подобное происходит с каждым. Однако не даром я рос в 60-х: «отъезжать» мне было не впервой, поэтому я быстро это дело прекратил. Из того, что поведал почтенный джентльмен, я уловил главное: мысленные картинки реальных и придуманных событий выглядели поразному. Милтон спросил, чем отличаются картины того, что происходило на самом деле, и психотерапевт сказал буквально следующее: «Они кажутся прямоугольными, а те, другие, выглядят смутными, прозрачными и бесформенными».

К этому времени клиентка тоже погрузилась в транс. Милтон заметил: «Очень кстати, что клиентка уже достигла измененного состояния». Это значило, что он погрузил ее так глубоко, как только можно.

Милтон повернулся к ней и принялся инструктировать, чтобы она перебрала все происшедшие с ней в тот день события. Он велел ей придать соответствующим картинкам прямоугольную форму. Затем он кое-что нафантазировал и предложил оставить фантазии смутными, прозрачными и бесформенными. Затем он дал ее подсознанию инструкцию пересортировать таким образом все события. В наше время, когда экраны телевизоров в большинстве своем прямоугольные, я советовал бы вам лишней раз убедиться, что вы можете отличать реальное от нереального не только этим способом.

Этот урок положил начало тому, что я разработал впоследствии вместе со своими друзьями Крисом Холлом, Тодом Эпстейном и другими нашими помощниками, — тому, что теперь мы зовем техникой субмодальностей. Вы можете смело назвать субмодальности валютой человеческого ума. С их помощью осуществляется обмен и вершатся перемены.

Объективно об объективности

Люди говорят об объективности и субъективности с незапамятных времен.

Когда я учился в колледже, психология меня не интересовала. Прежде всего потому, что исследователи в этой области и клиницисты не разговаривали друг с другом. С моей точки зрения, если исследователи от медицины не будут любить практиков и не станут рассказывать им о том, что они придумали, а практики не захотят расспрашивать о том, что им нужно, все они просто поубивают нас.

Исследователи считали себя великими авторитетами. Они терзали крыс. «Второсортные» и покинутые на произвол судьбы практики пытались собраться с мыслями. Психология, да и сами хватившие через край психологи вознеслись в такие горные выси, где уже нечем было дышать.

Некоторые из моих профессоров говорили об объективных экспериментах. Я изучал физику. Физикам хорошо известно, что объективность долгое время была чем-то само собой разумеющимся. Но благодаря Эйнштейну мы узнали, что вещи не объективны. Они относительны. Они зависят от нашей точки зрения.

Эйнштейн говорил о том, что будет, если оседлать световой луч. Представьте себе, что вы едете верхом на частице света — фотоне. А рядом, на другом фотоне, едет еще кто-то. Чем эта ситуация отличается от той, когда вы сидите себе где-нибудь на мостике и спокойно наблюдаете за людьми, проносящимися мимо вас на фотонах? А что, если двое летящих на фотонах примутся еще и бросать друг другу мяч? С точки зрения этих наездников мяч будет перемещаться строго перпендикулярно движению. А вот с мостика, мимо которого они проносятся, будет казаться, что мяч движется под углом. В довершение всего, при скоростях, близких к световой, и пространство, и время ведут себя по-другому.

Мысль о том, что и в психологии вещи должны быть относительны, привела меня к объективному субъективизму. Пока я занимался исследованиями, люди продолжали говорить о субъективизме как о грехе. Что ж, как выяснилось, я полюбил грех: мне было интересно знать, как он функционирует.

О! — Это имеет самое непосредственное отношение ко всему, что мы делаем. Чем бы мы ни интересовались — гипнозом ли, физикой или еще чем-нибудь, — мы ищем субъективный опыт. Занимаясь моделированием, мы исследуем субъективный опыт специалистов. Как им удастся то, что им удается? Мы полагаем, на людей можно воздействовать сходным образом. Чем размыш-

лять о том, хороши или плохи те или иные вещи, лучше узнать: «Как это делается?»»

То, что мы будем делать, напоминает приготовление блюда по рецепту из поваренной книги. Шоколадный торт не может быть ни плохим, ни хорошим, пока вы не откусите хотя бы маленький кусочек. Из рецепта вы узнаете основную последовательность действий. А затем каждый внесет в нее небольшие изменения по вкусу.

В течение следующих нескольких дней я хочу передать вам основы того, чему я научился у Милтона и ряда других выдающихся людей. Более того, вы сможете начать закладывать для себя основы самостоятельно. Это значит, что все те фокусы, которые вы проделываете с убеждениями или гипнозом, вы сможете сделать гораздо более глубокими.

Обманное убеждение

Величайшее озарение пришло ко мне вскоре после того, как я вернулся от Милтона. В те дни я гипнотизировал едва ли не все живое — так мне хотелось убедиться, работает ли то, о чем он мне рассказал. Книжные истины меня не интересовали. Что я действительно хотел узнать, так это чего можно добиться, если достичь полной внутренней согласованности и очертя голову перепробовать всё, что только возможно.

Поэтому я купил книгу «Передовые методики гипноза и психотерапии» — в ней собраны журнальные статьи Эриксона за многие годы. Там описаны различные состояния, в которые он вводил своих клиентов, и множество разнообразных гипнотических эффектов, таких, как искажения восприятия времени, цвета, слуха и чего вы пожелаете.

* *Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy.*

В то время у нас была экспериментальная группа — студенты-старшекурсники — истинные подопытные кролики человечества! В течение девяти месяцев мы раз в неделю собирались вместе и пробовали всё, что могли. А когда что-нибудь не получалось, мы пробовали по-другому.

В свое время наука о гипнозе обогатилась понятием «восприимчивости». Хильдегард из Стэнфорда «доказал», что одни люди могут быть загипнотизированы, а другие нет. Он, однако, упустил из виду то, что в НЛП мы называем «опущенными перформативами»*, — то есть не учел, кем, собственно, совершается основное действие. Иными словами, возникает вопрос: «Загипнотизированы — кем?»

Мы брали людей и экспериментировали с ними. У некоторых все гипнотические эффекты получались сходу. У других все получалось после того, как мы объясняли им, что к чему. Попадались и такие, кто мог погрузиться в глубокий транс, но у них не получалось ничего.

Однажды я сидел за столом со своим другом и рисунком для обложки книги «Структура магии». Мой друг погрузился в глубокий транс. Глаза его закрылись. Я сказал ему, что, когда он откроет глаза, рисунок исчезнет. Затем я велел ему погрузиться еще глубже и сосчитать до десяти. На счете десять рисунок должен был исчезнуть.

Надо сказать, что этот мой друг к тому времени совсем пал духом. В течение целых шести месяцев у него по части гипнотических феноменов не выходило абсолютно ничего. И вот он начал считать, а я тем временем убрал рисунок. Под стол засунул. Он открыл глаза и...

— Ы-ы-ых!!!

* См. Приложение 2, стр. 268. — *Прим. перее.*

А я ему тут же: ну да, мол, все так и есть. «Закрой глаза!» — говорю. И кладу рисунок обратно на стол.

Когда он открыл глаза, у него вырвалось: «Боже мой!» А я говорю: «Вот видишь, это значит, что ты можешь все что угодно». С того дня у него выходили любые гипнотические феномены — любые галлюцинации, искажения времени, все что угодно. Пожалуй, мне труднее сказать, на что он способен без гипноза.

Я встроил в него убеждение, пусть и примитивным образом. Во внешнем мире ничего не изменилось. В его нервной структуре ничего не изменилось. Изменилось только убеждение.

Убеждения в гипнозе

Все это страшно меня заинтересовало: как же работают убеждения? В гипнозе, да и не только в нем, убеждения служат чем-то вроде поезда-экспресса, который быстро и эффективно доставляет человека напрямик в измененные состояния. Укрепляйте в людях убеждения относительно их способностей — не только в трансе, но и в жизни вообще. Пользуйтесь скоростными поездами.

Многие думают, что, войдя в транс, человек утрачивает контроль над собой. По существу, он обретает этот контроль. Вы обретаете способность контролировать частоту своего сердцебиения, свое кровяное давление, свою способность запоминать, свою способность использовать физическую силу и ловкость, способность контролировать время и свои ощущения. Вы будете делать такого рода вещи, когда мы с вами закончим. Это положительно скажется на ваших способностях в отношении себя самих и в отношении других людей. Научитесь тому и другому, осознайте свои обязанности в том и другом случае. Тогда вы будете знать, что такое контроль и для чего он бывает нужен.

«Кирпичики», с которыми мы работаем, очень просты. Как вы думаете, сколько из вас имеют опыт использования субмодальностей? В действительности все вы пользуетесь субмодальностями всю свою жизнь, не подозревая об этом.

Самая настоящая установка

Обратите внимание на различия между тем, как учат другие, и как учу я. Помните о важности своей установки. НЛП — это не только методология. НЛП включает в себя установку, с которой вы его используете. Если у вас не будет мощного убеждения, что вы способны сделать все что угодно...

Остановитесь прямо сейчас. Потратьте несколько минут, чтобы кое-чему научиться. Закройте глаза. Подумайте о тех людях, которые олицетворяют ваши личные проблемы. Подумайте о тех, при чьем появлении в комнате ваш внутренний голос произносит: «Ч-черт!» Просто закройте глаза и мысленно обратитесь к таким вещам. Посмотрите на этих людей и выберите из них кого-то одного. Мысленно наблюдайте за тем, как он входит в комнату, одновременно прислушиваясь, откуда исходит ваш внутренний голос и как он влияет на ваши чувства. Если вы увеличите эту картинку и сделаете ее более яркой, вы, надо думать, почувствуете себя хуже. Верно?

А теперь попробуйте зайти с другой стороны. Обычно я рекомендую проделывать такие вещи перед тем, как работать с клиентами. Однако это несущественно: представьте себе, что этот человек, которого вы выбрали, — ваш клиент.

Нарисуйте себе картину ущелья с двумя горами по обе стороны. Увеличивайте ее до тех пор, пока она не займет экран площадью в сто квадратных метров. Внизу, на дне ущелья, я бы хотел, чтобы вы поместили своего клиента. Сделайте его

очень маленьким. И еще можно, чтобы в вершину каждой из гор ударили молнии.

Прямо перед собой поместите десятиметровую пуму — такую огромную рычащую кошку. Представьте себе, как вы раздуваетесь, появляетесь на сцене и входите внутрь этой самой кошки. А теперь — посмотрите на своего клиента глазами этой голодной кошки. Продолжая глядеть на него, проведите разок когтями по земле и обратите внимание на то, как она трясется. Отметьте страх в глазах своего клиента. Вам слышны оглушительные раскаты грома — но рычать вы можете еще громче.

Теперь возьмите всю эту картину и увеличьте еще и еще. Добавьте яркости цветам. Глядя вниз, на своего клиента, вы слышите собственный голос: «Ну всё, теперь ты мой!» Обратите внимание, как изменяется ваше самочувствие.

Если вы не заметили перемен, проверьте свой пульс: выясните, есть ли он у вас вообще. Ведь, увеличивая картинку, вы также можете усилить и звук. Если понадобится, поместите на вершине каждой из гор по паре сотен чернокожих певцов и пусть они распевают: «Вперед! Сделай его!»

Кирпичики убеждений

Займитесь своей установкой: начните по-настоящему верить в то, что ваша работа—делать что-нибудь для людей. Вы не должны пускать все на самотек: они к вам пришли, они платят за то, чтобы вы изменили их жизнь. И Бог свидетель, вы это сделаете.

Назовем такую установку строительством. Если вы приступаете к делу с такой позиции, вам осталось только обзавестись как можно большим количеством навыков. Навыки сооружаются из таких же кирпичиков. Вернемся снова к нашему кинофильму.

Когда картинка возникнет перед вашими глазами, увеличьте ее. Добавьте громкости певцам — еще и еще. Сделайте так, чтобы звук стал объемным. Придвиньте этот образ к себе как можно ближе. Как он влияет на ваше самочувствие? Меняется ли интенсивность ваших чувств? Если да, увеличивайте ее до тех пор, пока она не придаст вам внутренней личной силы. До тех пор, пока, глядя вниз на своего клиента, вместо «Ч-черт!» вы начнете говорить себе: «Раз плюнуть!»

Нечто подобное вы уже делали, когда начинали ходить. Вы продвигались понемножку, маленькими шажками, и объединяли эти шажки в фундамент для исследования всего нового мира деятельности, мира узнавания нового, мира понимания, мира все большего контроля над своим окружением.

Остановитесь на миг, чтобы сориентироваться. Задайте себе несколько вопросов. Потратьте минуту на то, чтобы изучить свое собственное сознание.

Иногда клиента можно обмануть. Но спрятать рисунок под стол — это сработает не с каждым. Мой друг в тот момент и в том месте просто не ожидал ничего подобного. Этот трюк изменил его убеждение. Суть здесь не в том, чтобы двигать картинку. Суть — в изменении убеждений.

Сила плацебо

Наверняка вы считаете, что плацебо работает потому, что человек не знает, что это плацебо. Это не совсем так: плацебо работает благодаря убеждениям. В США принято делать одну довольно необычную вещь: испытывая каждое лекарство, мы проверяем его действие по сравнению с плацебо. В этом состоит суть двойного слепого тестирования. Таким образом, о плацебо мы знаем больше, чем обо всех лекарствах вместе взятых.

В свое время у нас с Робертом Дилтсом* возникла смелая идея. Мы решили выпустить препарат — такие маленькие пустые капсулы — под названием «Плацебо». Побочные эффекты не отмечены.

Роберт тогда был моим студентом-старшекурсником. Он подготовил что-то вроде обзора стандартных проблем, таких, как головные боли. Мы собирались издать по этому поводу небольшую брошюру с предметным указателем. Человек находил бы в нем, скажем, пункт «головная боль» и читал бы: «Сравнительные испытания показали, что плацебо помогает в пяти из шести случаев». И дальше: «При головной боли примите семь штук». Сработало бы наверняка.

У ФДА** возникли возражения. Дескать, подобные эффекты улетучиваются со временем и плацебо утратит свою эффективность. Мы знали, что такое возможно. У некоторых людей убеждения не укореняются с первого раза достаточно прочно. Тогда мы пустили в ход свой запасной план. «НОВИНКА! ПЛАЦЕБО ПЛЮС! ВДВОЕ БОЛЕЕ ИНЕРТНЫЕ КОМПОНЕНТЫ! ВДВОЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ, ЧЕМ КОГДА-ЛИБО ПРЕЖДЕ!»

Разумеется, ФДА пляшет под дудку фармацевтических компаний, так что нам ничего подобного бы не позволили. Конечно, они не смогли найти никакой опасности. Капсулы были пусты, там ничего не было. Нам просто сказали, что это противозаконно и аморально. «К тому же это не сработает, — добавили они, — поэтому мы вам этого не разрешим».

Мы доказали, что сработает. На нашей стороне были результаты их собственных исследований за десятки лет. Были у нас и собственные результаты.

* Роберт Дилтс (род. 1955) — один из авторов НЛП в его современном виде, автор энциклопедии НЛП и целого ряда оригинальных идей и разработок. В Приложении 2 настоящей книги приведено описание метамодели в изложении Роберта Дилтса. — *Прим. перев.*

** Управление по санитарному надзору за качеством продуктов питания и медикаментов США (Food and Drug Administration). — *Прим. перев.*

Многие из моих клиентов знали, что им дают плацебо. Они и сейчас об этом знают. По существу, я наделяю их способностью поверить, что плацебо работает, потому что это плацебо. Я объясняю им, что, коль скоро они знают, что перед ними плацебо, оно будет работать всегда. И оно работает! Структура того, как работает убеждение, — вот с чего я хочу, чтобы вы начинали.

Негипнотизируемость

О таких вещах, как темп и интонации, вы можете узнать много нового. Можно позаниматься с магнитофоном, CD-плеером, метрономом, еще чем-нибудь. Разнообразной техники у нас более чем достаточно.

В книгах нередко можно встретить утверждение: *«когда человек находится в глубоком гипнотическом трансе, темп и интонации речи не оказывают на него никакого влияния»*. Представьте себе эту же фразу, сказанную Микки-Маусом или Мухаммедом Али. Думаю, вы ощутили бы разницу. Думаю, вы согласитесь со мной, что в данном случае темп и интонации не оказывали никакого влияния, потому что тот, кто это написал, просто не умел управлять ни своим темпом, ни своими интонациями.

Было время, когда скептики лезли из кожи вон, чтобы представить меня шарлатаном. Тогда они провели один эксперимент. Я вел семинар, в котором участвовало 350 человек. Двое психиатров из лаборатории Хильдегарда в Стэнфорде привели невысокую женщину и сказали: «Мы установили, что эта женщина обладает нулевой восприимчивостью по Хильдегарду. Ее невозможно загипнотизировать». И поддерживали ее при этом с двух сторон.

У нее был остекленевший взгляд — я-то хорошо знаю, как выглядит транс. Они еще раз повторили: «Ее невозможно загипнотизировать», и она принялась кивать головой.

Я решил, что можно устроить небольшую демонстрацию. Я обнял женщину за талию и подвел к стоявшему на сцене высокому вращающемуся табурету. Повернув табурет нужным образом, я усадил ее спиной к аудитории. Затем я предложил ей на время расслабиться.

После этого я повернулся к залу и объявил, что вот эти двое милейших людей из Хильдегардовской лаборатории в Стэнфорде привели нам человека, не поддающегося гипнозу, а я как раз хотел показать, что бывают люди, которых действительно нельзя загипнотизировать. (На самом деле мне непонятно, как вообще можно кого-либо загипнотизировать при помощи плохо записанных на магнитофон монотонных внушений, как это делалось у Хильдегарда. Но эту тему я решил не поднимать.)

Я развернул табурет и сказал женщине: «Если бы я велел вам сейчас же закрыть глаза, вы бы не смогли этого сделать!» А она — фьюить! — взяла и закрыла глаза. Почему? Да потому, что это большая разница — сидеть на стуле в лаборатории и слушать магнитофон или сидеть на высоком табурете на сцене, слушать живого человека и смотреть на триста пятьдесят лиц в зале.

Может, нам всем вести прием в залах на несколько сотен человек? Погружать в транс было бы значительно легче. Той женщине не приходилось прежде бывать перед такой большой аудиторией. Она посмотрела на море лиц. Это изменило состояние ее сознания. Поэтому, когда я, в тот самый момент, как ей перехватило дыхание, сказал: «Закройте глаза!», она отъехала, что твоя гоночная машина.

После этого она прошла буквально через все гипнотические феномены. Я демонстрировал их как фокусы, на которые она якобы не способна. Я стоял чуть впереди этой женщины лицом к залу и говорил: «Если я попытаюсь поднять ее руку вот так, ее рука останется на месте». Я поднимал руку — она, естественно,

тоже, — но я не оглядывался! Зрители дружно восклицали: «О-о-о-о!» и тыкали пальцами, стараясь привлечь мое внимание. Такие штуки всегда полезны. Они обостряют восприятие.

Исследование убеждений

Я хочу, чтобы вы начали с самого простого. Погрузитесь в себя и подумайте о чем-то таком, во что вы *безусловно* верите. Выберите что-нибудь эмоционально нейтральное. Некоторые из вас изучали психологию. Выбросьте все это из головы! Доверьтесь мне. Подумайте о чем-нибудь вроде того, что солнце взойдет завтра утром. Не задавайтесь вопросом: «Верю ли я, что я достойный человек?» Действуйте проще, и все получится. Когда вы начинаете придавать всему смысл, оно работает хуже. Эмоции вверх, информация вниз.

Не приходилось ли вам в детстве рисовать человечков на листках блокнота, чтобы затем быстро их пролистывать? Человечки двигаются, как живые. А если я разрисую блокнот, но стану давать вам по одной картинке в неделю в течение пяти лет? Сможет ли ваш ум свести их в единый образ? Вы просто не поймете, что к чему. Но когда вы просто пролистнете страницы одну за другой... Вот как работает мозг. Он учится, проделывая операции быстро и просто. Он создает структуры.

Быстрофилия

Фобию проще вылечить за десять минут, чем за пять лет. Поверьте, я проделал такую штуку достаточное количество раз в течение десяти лет, прежде чем заговорить об этом во все-

услышание. Когда-то я и сам не понимал, что именно скорость, с которой мы осуществляем те или иные изменения, влияет на их устойчивость.

Я успешно лечил фобии. Мои коллеги — нет. Некоторые из них пользовались той же техникой, и все равно у них не получалось.

Я учил людей лечить фобии. Они проделывали одну часть процедуры, через неделю — другую и еще через неделю — третью. А потом приходили ко мне и говорили: «Эта техника не работает!» Но если вы сделаете все за пять минут, да еще повторите несколько раз, пока все не произойдет очень быстро, — мозг сообразит, что к чему. Что делать — так учится мозг.

Я был более нетерпелив, чем мои коллеги. Они усаживались в круг и хотели, чтобы все тянулось целый час. А я хотел, чтобы на человека уходило не более пяти минут и можно было двигаться дальше. В результате, мои клиенты от этого только выигрывали.

Так я обнаружил, что человеческий ум не может учиться медленно. Он учится быстро. Я не знал этого — просто привык пошевеливаться.

Похоже, что подобным образом работает и все остальное в этом мире. Возьмите лист металла и согните его быстро и резко — он сохранит эту форму. Если вы будете сгибать его слишком быстро и резко, он может сломаться. Если же вы станете нажимать на него понемногу — он будет разгибаться, как пружина. Хотите добиться устойчивых изменений — работайте быстро.

Когда вы хотите воплотить идею, руководствуйтесь теми же принципами. Представьте, что вы подвергаете кого-то процедуре быстрого излечения фобии. Чтобы она сработала, человек должен пройти все шаги быстро, особенно на конечном этапе. Скорость прохождения всех этапов делает результаты устойчи-

выми. Однако я этой техникой больше не пользуюсь. Теперь для меня это слишком медленно.

В целях присоединения* я то и дело вхожу с вами в «сцепление». Мне приходится либо подстегивать себя, либо притормаживать. Присоединяйтесь до тех пор, пока не влезете в чью-то шкуру. Пока не начнете соперничать. Сумейте поставить себя на место женившегося по любви Нобелевского лауреата, который наслаждается вечеринкой в обществе себе подобных. Научитесь присоединяться к жертвам насилия, чтобы знать, как добиться от них отклика, а затем понемногу вытаскивать из того, в чем они застряли. Присоединяйтесь, чтобы вести за собой.

Медленное обучение

Если хотите повторить ошибку школы Монтессори**, — добивайтесь абсолютного присоединения. Если детей-кинестетиков учить только кинестетически, а под детей-визуалов подстраиваться только при помощи визуального языка, это искалит их на всю оставшуюся жизнь! Стремитесь к тому, чтобы люди использовали все, что только могут, так быстро, как только могут.

Когда младенцы начинают учиться говорить, они даже не знают, что существует такая вещь, как язык. При этом дети способны выучить язык очень быстро. Они могут выучить иностранный, толком не зная родного. Однако наша школьная система категорически не способна научить детей иностранному

* Pacing (англ.).

** Речь идет о педагогической системе, разработанной итальянским педагогом Марией Монтессори (1870-1952) в начале XX века и распространившейся затем в США и странах Западной Европы. В основе этой системы лежит представление об уникальности каждого ребенка и необходимости индивидуального подхода. — *Прим. перев.*

языку. Мы тратим на учебу двенадцать лет, после чего дети не могут связать и двух слов.

Другой вопрос — где вообще следует учить язык. В школе нас усадили перед стойкой с гнездами, в которые нужно было втыкать наушники, и каждое слово иностранного языка начало ассоциироваться с этой стойкой. Я тогда выбрал испанский. Позднее, когда я поехал в Мексику и услышал там испанскую речь, у меня перед глазами возникла стойка с гнездами. Я как будто снова очутился в школе. Моему общению это никак не способствовало. Впрочем, это было забавно — если вам нравятся стойки с гнездами.

Забросьте человека в Мексику и дайте ему пару бутылок текилы — наутро он заговорит на ломаном испанском. Подобные примеры — не просто повод пошутить. Примите их близко к сердцу. Это ваша жизнь. Это жизнь ваших детей.

Как только я перестал думать обо всем этом, я просто вышел на улицу и стал развлекаться, взаимодействовать, общаться с людьми. Вот как учится язык! И это применимо ко всему. Увы — люди этим не пользуются.

Проблема возможностей

Люди обычно думают о том, чего они не могут. Как-то я проводил развивающие семинары. Я говорил: «Это не для того, чтобы изменить вас к лучшему. Приходите просто потому, что вам хочется интересного». Люди приходили. Но, переступив порог, они не позволяли себе даже осознать тех возможностей, что открывались перед ними.

Входит человек и говорит: «Я хочу избавиться от своего внутреннего диалога». Я ему: «Застрелитесь, и у вас ничего такого не будет». А он: «Подождите...»

Люди нуждаются в понимании, в мечтах о возможном. Однако они не знают даже, в чем проблема. Они начинают с того, что думают: «Я знаю! Если у меня не будет внутреннего диалога, я буду чувствовать себя как надо. Вот тогда-то у меня в голове и прояснится». Вместо этого им бы осознать, что мы сами вольны выбирать, что именно нам сделать проблемой и какой процедурой для этого воспользоваться.

Они могли бы разговаривать сами с собой как Моцарт. У них внутри звучала бы опера, которая вдохновляла бы их каждый миг. Вот тогда бы они стремились сохранить все свои голоса. У них был бы неповторимый смех, как у Моцарта. Их мир откликнулся бы музыкой и радостью, а не отвратительными визгами и хрипами.

Решающие детали

Что бы ни возникло на вашем пути, преодолевайте его быстро, чтобы за вами нельзя было угнаться. Двигайтесь с достаточной для этого скоростью. Чем быстрее мы едем, тем меньше деталей обязаны замечать. Люди запутываются в деталях. Они не знают, когда двигаться быстро, когда — медленно. Это приводит к неверным решениям.

Ценность той или иной детали зависит от того, чему вы хотите научиться. Скажем, мы учимся вести машину через мост. Вам что, хотелось бы измерить свой путь в дюймах вдоль и поперек? Или измерить возможности своего мозга, заполнив его мыслями обо всех возможных вариантах падения? Вам хочется иметь результат — оказаться на той стороне. И при этом получить максимум удовольствия от процесса.

Тех, кто служит в армии, учат ходить по доске, приподнятой на дюйм над землей. Поднимите ее вверх на двадцать футов — солдаты будут передвигаться гораздо медленнее. Они станут

смотреть вниз, на землю, воспринимая сведения, которые им, в сущности, не нужны. Им нужны только сведения о доске. Если бы они вели себя так же, как на земле, то могли бы получить тот же результат. Чрезмерная осведомленность в отношении высоты приводит к чрезмерному осознанию возможности падения.

Информация не всегда уместна. Создайте убеждение, гласящее: «Смотри на доску и иди по ней. Ты это делал множество раз, никакой разницы нет». Чтобы не сбиваться с пути, фильтруйте и отбирайте информацию.

В Хьюстоне я залезал так высоко, как только мог, — на высокие деревья, скальные выступы. Когда вокруг равнина, кажется, что ты еще выше, чем на самом деле. Помню, как впервые увидел парней, работающих на крыше небоскреба. Я смотрел на них, задрав голову, — а они знай себе ходят по всем этим балкам. Я подумал: «Эти ребята совсем с ума сошли».

Сам-то я стоял в этот момент на семнадцатом этаже, но рассуждал так, будто еще семнадцать этажей вверх в корне меняют дело. Внезапно я глянул вниз. С какой высоты достаточно упасть человеку, чтобы разбиться в лепешку? Начиная с определенной отметки ему и вправду ничего другого не остается.

Этим ребятам приходилось внимательно следить за многими вещами. Они следили за своими инструментами, за ветром — тем единственным, за чем пришлось научиться следить и мне. Я стоял на платформе, и несмотря на то, что у меня под ногами был пол, мощный порыв ветра чуть не сдул меня к черту. Глядя во все глаза на рабочих, я не замечал, куда иду. А они видели приближение порыва: не успел он налететь, как они наклонились навстречу. Они умели предчувствовать каждое изменение ветра, меня же шквал застал врасплох.

Сооружайте такие убеждения, которые будут вам говорить: «Конструируй свое восприятие, конструируй свое поведение согласно задаче. И тогда задача окажется простой». Если вы

не будете этого делать — получите противоположный эффект. Вы слишком многому учились.

Разбор убеждений

Я хочу, чтобы вы остановились и подумали о чем-то таком, во что вы целиком, полностью и безоговорочно верите. Остановитесь! Подумайте. Подумайте о чем-то таком, что вы точно знаете.

Я хочу, чтобы вы обратили внимание на следующие различия. Приглядитесь, что происходит, когда вас спрашивают: «Взойдет ли сегодня солнце?» Прислушайтесь, что и как вы чувствуете, когда возникает ответ: «Солнце взойдет».

Я знаю, что вы изучали экзистенциализм. Во всяком случае, не сомневаюсь, что вы способны оспорить что угодно. Но вопрос стоит так: «Верите вы или нет?» Если хотите пофилософствовать по этому поводу — возвращайтесь в колледж. Если без этого никак нельзя — выберите в качестве темы что-нибудь вроде «Полезно ли дышать?».

Когда вы определитесь с темой, я хотел бы, чтобы вы кое на что обратили внимание. С какой стороны приходит голос, который вы слышите? Возникает ли он у вас в голове, перед вами, позади вас? Перемещается ли он? Двигается ли вверх-вниз? Из стороны в сторону? Вокруг вас? Бывает, что голоса идут сзади, бывает — спереди.

Вы читали Стивена Кинга? Хотели бы вы иметь такой же внутренний диалог, как у него? (Я — нет!) В качестве одной из составляющих своей мотивационной стратегии он использовал голос, ревуший из глубокого подземного тоннеля в двух футах у него за спиной: «Вперед, за работу!» Тут не расслабишься.

Теперь выберите что-нибудь такое, что может быть и правдой, и неправдой, в зависимости от обстоятельств. Поиграйте на следующей неделе в такую игру: «А-а-х-х, может — так, а может — эдак». Или: «Чего тебе хочется на обед?» — А вы отвечаете: «А-а-х-х, я даже не знаю, собираюсь ли я обедать». Выберите что-нибудь, что может оказаться и правдой, и неправдой.

Давайте-ка проделывать это вместе понемногу время от времени. Думайте и о том, и о другом поочередно. Сначала подумайте о том, в чем вы уверены. Затем подумайте о том, что может случиться, а может и не случиться. Итак, у нас есть убеждение и сомнение.

Особенно я хочу, чтобы вы обратили внимание, *где* располагаются соответствующие картинки. Находятся ли они в разных местах? Одна выше, другая ниже? Одна справа, другая слева? Находятся ли они в одном и том же месте?

Убеждение и сомнение

Ну-ка, вот вы. Посмотрите на одну из картинок. Теперь на вторую. Обратите внимание — они в разных местах? Да? Ага, твердое убеждение находится прямо перед вами и чуть внизу, а сомнение — слева. А как у остальных? Каждый из вас может видеть это по-своему.

Из подобной чепухи и состоит такая вещь, как субъективность. У каждого из вас имеются эти картинки, голоса, ощущения, музыка, вкусы, запахи. Вот что существует на самом деле.

В субъективности нельзя ошибиться. Это единственная вещь в вашей жизни, в которой вы ошибиться *не можете*. Это *ваша собственная* субъективность. Если картинка выглядит расположенной справа — значит, она расположена именно там.

Исследуйте свои представления. Взгляните на одно, затем на другое. Может быть, одна картинка больше другой? Ярче? Ближе расположена? А может, одна цветная, а другая черно-белая? Или они обе цветные или обе черно-белые? Одна из них похожа на застывший фотоснимок? Или обе — кинофильмы? Может, одна из них резкая, а другая размыта? Одна объемная, а другая — плоская?

А что вы при этом слышите? Не доносятся ли эти звуки из разных мест? Не отличается ли их темп? Не кажется ли вам, что какой-то из этих звуков раздается ближе? Это ваш голос или голос вашего отца?

Бывает, что подобные различия сводятся к чему-то довольно простому. Как-то раз мне попалась клиентка, у которой представления о чем-то абсолютно достоверном «звучали» голосом ее бабушки. А когда что-то было неверно, она слышала голос своей матери. Таким образом она и отличала эти вещи. Она сказала мне, что убеждена в своей неспособности погрузиться в глубокий транс. А я заставил ее выделить это убеждение и поменять в нем голос.

Уловили отличительные признаки? Разумеется, пока это грубая прикидка. Позднее мы поговорим обо всем этом подробнее.

Пример внушения

Теперь я хочу, чтобы вы задумались о своей возможности войти в более глубокий и полноценный транс, чем вы когда-либо считали себя способными. И я хочу, чтобы вы проделали это особым образом. Начните с того, что поместите образ себя, погруженного в глубокий транс, в позицию того, что может быть верным, а может и не быть. Не торопитесь помещать его в позицию убеждения. Начните с позиции сомнения.

Прошу прощения, вы не согласились бы мне немного помочь? Вы говорили, что для вас то, что может быть верным, а может и не быть, находится вверху и чуть слева. Так? А сейчас — поместите в это самое место ту идею, что вы можете погрузиться в транс — более глубокий, чем когда-либо прежде. Хорошо? Теперь медленно отодвигайте ее к горизонту, пока она не превратится в точку. А теперь быстро подтяните ее к себе — р-раз! Да, именно с такой скоростью. Притяните ее туда, где располагаются твердые и прочные убеждения, вместе с соответствующим звуковым «оформлением». Сделайте так, чтобы эта картинка была такого же размера и находилась на том же расстоянии — и, главное, порезче. Давайте сейчас.

Вот так... погружайтесь до конца, и пусть чем дальше, тем сильнее будет чувство уюта и наслаждения от того, как легко, оказывается, научиться достигать глубокого, уютного и расслабленного состояния. И я хочу, чтобы ваше подсознание придало вам прочную уверенность в том, что вы действительно можете учиться у своего иного разума, что вы действительно способны научиться менять в себе всё что угодно и приобретать какие угодно навыки. Я хочу, чтобы вы знали, что, когда вам захочется вернуться в это состояние... собственно говоря, вы погрузились вдвое глубже — прямо *сеей-чаассс*. Вот так — все глубже и глубже.

Я хочу, чтобы вы понимали, что, как только я коснусь вас вот так, вы сможете вынырнуть обратно; даже когда вы просто почувствуете здесь мою руку, вы сможете вернуться. Ну и, конечно, если бы я коснулся другого вашего плеча, вы бы смогли вернуться в сознание и почувствовать себя исключительно *великолепно*. Да-да, вот так. Полное пробуждение. Вы уже здесь?

— Да, вполне.

— Благодарю вас!

II

ПОВЕРЬТЕ В СМЕХ

Сквозь призму юмора и удовольствия

Теперь, когда мы вселили в вас убеждение, что вы способны погрузиться в транс — более глубокий, чем когда-либо ранее, что вы способны достичь любых вершин в вопросах гипнотического воздействия на своих клиентов, настало время привить вам еще одно умение — *воспринимать вещи в юмористическом фрейме**.

Поговорим о проблемах с юмором. Юмор — естественная человеческая функция. Нередко люди говорят о нем как об освобождении. В НЛП мы спрашиваем: «Освобождении от чего?» И: «Каким образом?»

Если нет юмора, мы повторяемся. Если нет смеха, мы продолжаем делать все по-старому. Когда люди чувствуют себя виноватыми и скулят, и ноют — они продолжают совершать те же ошибки. Но мы можем почувствовать удивление, облегчение и наслаждение от того, что мы что-то заметили, и рассмеяться. Что же тогда происходит? Мы открываем дверь. Мы получаем возможность уйти.

Бывает, люди говорят: «В один прекрасный день я вспомню об этом со смехом». Зачем ждать? Это не приносит никакой пользы.

Способность смеяться дарит вам возможность выйти за пределы вашей собственной модели мира. Но как часто люди

Фрейм — здесь способ, структура восприятия и обработки какой-либо информации — *Прим. перев.*

смеются, никуда не выходя! Ловите момент. Пользуйтесь мгновением смеха.

Увидьте ситуацию во всей ее нелепости: в каких-нибудь других обстоятельствах или в другое время. В какой-нибудь другой культуре. Вы способны менять свое восприятие как угодно.

Подобно инопланетянам

Вообразите, какими мы должны выглядеть с точки зрения инопланетян. В бесчисленных кинофильмах или романах инопланетяне прилетают на Землю. Они хорошо подготовлены, знают, как подойти к людям. — Но не тут-то было! У нас их ловят буквально на месте. Уж очень мы, люди, своеобразны.

Представьте себе, что вы прилетели с другой планеты и пытаетесь приспособиться. Встаете утром вместе со всеми. Садитесь вместе со всеми в металлические машины с колесами и быстро едете вдоль нарисованной на асфальте линии.

Вы думаете: «Пожалуй, это самый странный из всех обрядов во Вселенной. Они забираются в эти штуки и быстро едут буквально бок о бок друг с другом. Причем те, кто едут быстрее других, оказываются совсем рядом, так что, протянув руки, могли бы соприкоснуться. Так ведь и руки можно оторвать! Пожалуй, с ними бывает и похуже».

Не разобравшись в происходящем, вы сказали бы: «Смотрите, они уже чему-то научились. В некоторых местах вместо нарисованной линии они поставили барьеры. Они сооружают барьеры из бетона. Того и гляди, им хватит ума делать автомобили из резины и ездить медленно, чтобы, столкнувшись, просто-напросто отскакивать друг от друга».

Такое поведение людей наверняка покажется дикостью. Можно летать со скоростью больше световой, но, спустившись

к Земле, все равно испугаться быстрой езды. В космосе-то не с чем сталкиваться.

Затем в глаза бросятся и другие мелкие странности — к примеру, то, как люди переругиваются друг с другом на задворках своих домов. В особенности в этом городишке. Вы подумаете: «А что им остается? У них ведь столько правил вождения, которые никто не в силах выполнить».

И вот представьте, что вы захотите разобраться, как вам к этому всему приспособиться. Вы начнете учить наши правила, чтобы им следовать. Но чего от вас ожидают, а чего — нет? Здесь, на Земле, это знает каждый. У нас есть общепринятые манеры поведения.

Мы не понимаем ни одной из них. Мы просто руководствуемся ими, и всё. Мы не помним, с чего всё началось. И больше не обращаем на это внимания.

Казалось бы, такие вещи кому угодно трудно имитировать. Возьмем, хотя бы, человека, который учился водить машину в Сан-Франциско, и перенесем его в Сан-Диего. Там все водят, как сумасшедшие. Но попробуйте водителя из Сан-Диего перенести в Сан-Франциско — та же беда!

Забросьте любого из них в Лондон, Париж или Рим. Это будет для них как совершенно другой мир. Некоторые понимают: «Такова здешняя манера вождения». Но другие считают окружающих дураками: «Они здесь все с ума посходили».

Да, порой и вы можете подумать, что мир сошел с ума, что он за вами охотится. Это бывает. А вот Виктор Франкл* находил, над чем посмеяться и по поводу чего пошутить, оказавшись одним из евреев-узников в Освенциме.

Всякий раз, когда ваше дурное самочувствие зависело от того, изменится ли поведение других людей, вы имели возможность

Виктор Франкл (1905-1997) — выдающийся австрийский психиатр, основатель так называемой третьей Венской школы психотерапии. — *Прим. перев.*

посмеяться. Есть она у вас и сейчас. Иначе вы были бы обречены оставаться в дурном расположении духа до конца своей жизни. Вы просто не даете себе труда открыть эту дверь. Посмотрите на все глазами инопланетянина.

Смех открывает двери. Отыщите свою дверь. Устремитесь туда. Потребуйте для себя нового мира.

Гипноз ускоряет этот процесс. Потому-то он мне и нравится. В измененных состояниях подобное получается очень просто. Вы сооружаете убеждение. Человек входит в мощное измененное состояние. Тогда вы берете это измененное состояние и внедряете в него убеждение, что он способен открыть эту дверь.

Ваши домашние ведут себя не так, как вам хочется. И не нужно сходить с ума по этому поводу! А если вы все-таки сходите, то не нужно на этот счет беспокоиться и десятилетиями обсуждать это с психотерапевтами.

Сколько людей в этом мире погибло оттого, что кто-то подумал: «Если ты не будешь придерживаться тех же идей, что и я, — я тебя убью!» Повсюду только и слышишь: «Проблема вооружений, проблема атомных бомб». Проблема в том, что люди верят в то, что им необходимо договариваться и что совпадение убеждений есть нечто особо ценное. «Вы носите платки на голове? А мы сожжем их на костре! Не верите? Тогда мы вас убьем».

Подобные вещи люди творят и сами с собой, изнутри. Они сооружают убеждения. Они убеждены в том, что должны быть счастливы. Они убеждены, что для того, чтобы стать счастливыми, они должны что-то изменить. Иными словами, что-то у них не так. Они говорят себе: «Прекратить внутренний диалог». И каким-то образом им удается проделать все это, не заметив того, как это глупо, — без тени улыбки. Что им мешает спросить: «Откуда мне известно, что я не чувствую себя счастливым?» В конце концов, они всего лишь пытаются уничтожить часть себя.

Прислушайтесь к тому, как спорят между собой персонажи оперных спектаклей. Вот это способ выражать несогласие! Вы можете спорить гармонично. С другой стороны, вы можете достичь неизменного, непрерывного и непреходящего согласия — этакое однообразное недоразумения. Почему люди так стремятся к однообразию?

Знаете, почему они не любят своих внутренних голосов? Потому что их звучание напоминает зубовой скрежет. Они не могут ужиться с другими людьми, потому что их голос звучит отвратительно.

Я столько раз видел, как кто-нибудь оборачивается и вопит: «Я люблю тебя, ты же знаешь!» Здесь интонация не соответствует высказыванию. А можно повернуться и нежно и сладко произнести: «Я тебя ненавижу». В ответ вам улыбнется.

Интонация, выражение лица и тому подобные вещи — мощнейшее средство коммуникации. Сами по себе слова мало что значат. Если у нас чего-то нет внутри, его не будет и снаружи. Как мы вообще смогли бы об этом узнать?

Вы способны построить себе приятное внутреннее состояние. Транс поможет вам в этом. В трансе у людей лучше получается смеяться над собой, легче расслабиться. Начните с приятного состояния. Можете ли вы поверить, что мы нуждаемся в ком-то, кто говорил бы нам такие вещи?

Инопланетяне легко смогут понять, чем мы тут заняты, заглянув в наши головы. И вынырнут оттуда как можно быстрее. Наше поведение перестанет казаться им столь невероятно глупым, но, с точки зрения рационального восприятия, по-прежнему останется бессмысленным. К счастью для них, оно неизбежно будет оставаться более-менее земным, ведь его рамки определяются физическими законами. Какое облегчение для инопланетян!

Неизмененное сознание

Многое из того, что вы называете гипнотическими явлениями, связано с дополнительными способностями. Речь идет об измененных состояниях сознания. Следовательно, должна существовать способность поддерживать нечто, играющее роль нормального состояния сознания.

Мы говорим об изменении вашего сознания и вхождении в транс. Это значит делать со своим сознанием нечто такое, чего обычно вы с ним не делаете. Благодаря гибкости сознания вы приобретете все необходимые умения.

Кто-нибудь из вас занимается медитацией? Разве в такие моменты вы не делаете чего-то для себя необычного? Вы ведь обращаетесь со своим сознанием так, как не обращаетесь в повседневной жизни.

Когда я учился медитировать, мне дали мантру — это такая штука, которую нужно постоянно твердить про себя. Нельзя сказать, что это было обычным для меня занятием. И оно действительно изменяло состояние сознания: я впал в глубокое состояние отчаянной скуки. Метод работает.

Гипнотическая реальность

Однажды Милтону предстояло прочитать необычную лекцию. Мне очень понравился его рассказ об этом событии. Еще не войдя в аудиторию, Милтон почувствовал, что та полна людей, которые абсолютно не верят в гипноз. Собственно говоря, эти люди пытались отобрать у него медицинскую лицензию из-за того, что он пользуется гипнозом. «Он использует то, чего не существует!»

Задумайтесь: человек делал то, чего не существует; было решено, что это «плохо»; и поэтому он должен был явиться на заседание комиссии. Позднее, через много лет, я встретил одного из ее членов. Его рассказ об этой «лекции» понравился мне еще больше, чем рассказ самого Милтона. Он сказал: «Я помню, как он входил в дверь. А что произошло потом — почти не помню». Я подумал: «Этим все сказано».

Милтон посмотрел на сидящих в зале и сказал: «*Стало быть, вы считаете, что нехорошо погружать людей в глубокий транс. Вы прямо сейчас можете ощутить, как это нехорошо. Но я хотел бы, чтобы вы почувствовали себя уютно и расслабились, зная, что не бывает так, чтобы человек погружался в транс слишком быстро или слишком медленно. А те знания, которые у вас есть о глубоком погружении в транс... люди порой боятся того, чего на самом деле не существует. Вы чувствуете это?*»

Меня всегда поражало то, как энергично люди берутся воевать с тем, чего, по их мнению, нет. Люди, утверждающие, что гипноза на самом деле не существует, изо всех сил будут бороться с ним и придут на семинар по гипнозу. Забавное противоречие! Мне попадались люди, которые согласились заплатить две с половиной тысячи долларов, чтобы явиться на семинар по гипнозу и сказать мне, что гипноза не существует. А вы тоже заплатили две с половиной тысячи за то, чего нет?

Что? Здесь в вестибюле продают магнитофонные записи для подсознательного восприятия? Вот это жулики! Жулики!!! Вам продают записи, которых вы не можете слышать! Они говорят: «Послушайте вот это. Этого нельзя услышать — стало быть, вы не услышите запись сознательно. Значит, она воздействует на подсознание!» Каково?! Это уже из арсенала Хитрого Дика или Скользкого Вилли*.

Хитрый Дик (Tricky Dick) и Скользкий Вилли (Slick Willy) — прозвища американских президентов Ричарда Никсона и Билла Клинтона. — *Прим. перев.*

Конечно, мы сами не могли не испробовать этого. Один мой друг держит клинику для снятия стресса. Мы изготовили кассету для подсознательного восприятия. Все внушения на ней были примерно такими: *«Вас всё раздражает. Вы нервничаете целый день»*. Слышно там не было ничего, кроме шума океанских волн.

Мы раздали эти кассеты тридцати несчастным. Мы смотрели на них и говорили: *«Это релаксационная кассета. На ней записаны десять тысяч внушений, которые помогут вам почувствовать себя комфортней и расслабиться. Пожалуйста, слушайте ее в течение всего дня — утром после пробуждения, за рулем, отправляясь спать. Это изменит вашу жизнь»*. Мы умеем говорить такие вещи.

Оцените наш исследовательский пыл! Вы экспериментируете с жизнями людей, и это называется «частной практикой».

Когда эти люди пришли к нам снова, мы были поражены. Все как один они категорически заявили, что чудесно провели месяц и что им никогда в жизни не приходилось так расслабляться! Очевидно, что дело тут не в «подсознательных» кассетах.

Итак, Милтон попал в любопытную ситуацию. Он понял, что перед ним полный зал скептиков, и прочитал, по его словам, «полтора часовую лекцию, где не сообщил никакой информации, которая имела бы отношение к чему бы то ни было». «Я говорил медленно и натужно, — рассказывал он, — формулируя положение за положением, касавшиеся положений, которые перед тем не высказывались. Это был лишь звук моего голоса и темп. И в какой-то момент это позволило мне просто-напросто шагнуть вперед и сказать: «Все вы можете закрыть глаза — *сейчас*». И они так и сделали».

Милтон вел нескончаемые войны по поводу того, что можно считать законным, а что — нет. Тем же занималась и Вирджиния*

* Вирджиния Сатир (1916-1988), американский психотерапевт. Соавтор ряда книг Р. Бендлера. Известна также как разработчик оригинальной системы «семейной терапии». — *Прим. перев.*

Ей вообще приходилось держать в тайне свои работы по семейной терапии — иначе бы ее уволили. Даже годы спустя она не решалась утверждать, что там все было гладко. Единственным ее аргументом стала ее победа.

Однажды по окончании лекции, в ходе которой она пыталась убедить слушателей, что семейная терапия вполне законна, я сказал ей: «Да они все — семейные терапевты!» Она ответила: «Ну да, поэтому им нужно знать, что говорить начальству». «Вирджиния, — заметил я, — большинство из них и есть начальство».

Установка на позитив

Милтон Эриксон не был склонен демонстрировать свое чувство юмора: многие думают, что то, что доставляет удовольствие, работать не может. Но если НЛП суждено чем-то обогатить этот мир, то, я надеюсь, это будет следующая установка: «Если что-то не доставляет удовольствия — скорее всего, оно не работает». Многие из моих коллег пытались сделать НЛП серьезным. Но я заметил, что юмор — мощнейший инструмент. А вы этого не замечали?

У большинства из нас в школе были учителя, которые пытались чему-то нас научить, но при этом здорово портили нам настроение. Последнее им удавалось особенно хорошо. Поэтому если я сейчас напишу на доске какой-нибудь полином, большинство из вас, боюсь, от этого стошнит. Когда мы приходили в школу, нас заставляли сидеть смиренно на своих стульях. Нам внушали страх и закрепляли его якорями в виде математики.

Такой способ использования якорей я считаю довольно убогим, однако с собственными детьми проделываю то же. Я заглядываю в их учебники, внушаю страх и закрепляю его якорем. Вот так можно добиться отвращения к школьным зна-

ниям. Мой сын уже ненавидит свой учебник и начинает хитрить, подсматривая ответы.

Работая с Милтоном, я взял на вооружение его метод стимулирования юмора. Милтон *внушая людям чувство юмора*. Ему удавалось сделать так, чтобы люди буквально *получали удовольствие от проблем*. Им даже не хотелось с ними расставаться.

У Милтона была одна клиентка, о которой можно было прочесть в одной из его журнальных статей. Эта женщина появлялась у него периодически. С ней случались приступы психоза. Милтон просил ее складывать их в конверт и отсылать ему по почте. Но она норовила описывать свои видения при помощи номинализаций*, поэтому, когда с ней случился очередной приступ, Милтон сказал: «*Хватим!* Просто положите его в конверт». В тот раз она видела маленьких обнаженных человечков, танцующих вокруг нее в воздухе. Милтон заставил ее их собрать, положить в конверт и отослать ему. Он сказал: «Я буду хранить их для вас». С тех пор она время от времени приходит к нему, чтобы убедиться, что Милтон ни одного из них не продал!

Я тоже как-то проделал нечто подобное. Клиента действительно можно научить гордиться тем, что мы называем расстройствами. И это наглядный пример того, как можно обрести контроль над такими явлениями.

Когда ко мне приходят говорливые клиенты, я нередко использую одну формулу. Просто заявляю, что не могу выслушивать рассказы об их проблемах, потому что я не психолог. «А рассказывать о таких вещах математикам запрещено законом». Это избавляет меня от необходимости выслушивать всякую чушь.

Моим клиентам приходится общаться со мной как с представителем агентства по временному трудоустройству. Я гово-

* См. в Приложении 2, стр. 255 и далее. — Прим. перев.

рю: «Не считаете ли вы, что неплохо было бы устроить себе выходной от ваших проблем? Подумайте об этом. У всех нас проблемы все время одни и те же. Так разве плохо просто взять и устроить себе выходной? Ну, как вы берете выходной на работе». Разве кто-нибудь откажется от подобной возможности? «Пожалуйста, воспринимайте меня как какого-нибудь агента по трудоустройству. Если у вас получится описать мне, как получить то, что вам нужно, — получите выходной».

В Университете Маршалла я снял фильм о женщине, с которой случались приступы психоза, когда люди опаздывали к ней на встречу. Она падала на пол, сжимала кулаки так, что белели костяшки пальцев, и извивалась. Я спросил: «Ну хорошо, а как именно все это получается?» Она стала описывать, *когда* нужно впадать в приступ. Понемногу я вытягивал из нее информацию. Прежде всего требовалось назначить встречу. Я сказал: «Прошло уже десять минут. Мне пора уже падать на пол?» А она отвечала: «Нет-нет-нет, Нужно подходить к этому постепенно». Она учила меня!

Такого рода установками Милтон пользовался не только на сеансах психотерапии или вводя кого-нибудь в глубокий транс, но и в повседневной жизни. Не знаю, чем большинство из вас зарабатывает себе на жизнь, я же учу искусству продавать как одному из применений гипноза. Оказывается, гипнотическая коммуникация есть не что иное, как методичная работа с сознанием для получения нужных результатов — идет ли речь о лечении зубов, общем оздоровлении или торговле. Гипноз — это коммуникация при помощи слов и опыта. Мало рассказать кому-то о чем-то — нужно ввести его в такое состояние, в котором он будет действовать наиболее эффективно.

А теперь подключите дыхание

Большинство из вас уже имеет некоторый опыт использования субмодальностей. Остановитесь и внимательно просмотрите его: хочу предложить вам кое-что интересное.

Для начала замечу, что любая работа с трансом заключается, по существу, в поддержании обратной связи. Качественное погружение в транс, кроме всего прочего, требует присоединения по темпу. Прежде всего я согласовываю свой темп с дыханием клиента. Это происходит до начала трансa. Это происходит, как минимум, с того момента, когда я заговариваю с ним.

На семинарах люди встречаются и говорят: «О, как я рад вас видеть!» Они не начинают сразу. Они предупреждают: «Ну вот, теперь начнем». Но в жизни все не так. В первые же секунды общения у вас возникает желание начать присоединение. Этим можно воспользоваться для внушения всего чего угодно. Можно повлиять на все, что происходит, — идет ли речь о продаже автомобиля, заключении сделки, переговорах или будущем свидании. Начинайте вовремя.

Начинайте до того, как все начнется. Это верно для всех упражнений: как только найдете себе партнера — начинайте выполнять упражнение. Помните, что важны все навыки. Мы отработываем один навык, затем переходим к другому, но первый остается по-прежнему важен.

Это не тот случай, когда можно присоединиться, а затем вдруг прекратить. Так делают в Нью-Йорке. Они думают, так можно.

Хочу, чтобы вы буквально сели рядом со своим партнером. Когда начнете говорить, подгоняйте темп своей речи под его дыхание. Я знаю, у некоторых людей уловить дыхание бывает нелегко. Используйте простой прием — это поможет.

Посмотрите на своего партнера и скажите: «Ну-ка, сделай вдох». А затем проследите, в каком месте это заметно. Вы увидите, что у некоторых людей дыхание читается вверху, где-то в области груди или шеи, у других — гораздо ниже.

А теперь возьмите собственную речь и сделайте так, чтобы она потекла в ритме его дыхания. Пусть когда ваш собеседник вдыхает и выдыхает, тон вашего голоса поднимается и опускается. Удерживайте свой ритм и темп, как я сейчас, или как те ораторы, записи речей которых вам по-настоящему нравится слушать.

Работа с убеждениями при помощи гипноза

Возьмите лист бумаги и расспросите партнера о различиях между каким-нибудь его мощным убеждением и каким-нибудь сомнительным положением. Когда различия будут выявлены, попросите партнера представить себе убеждение в том, что он может войти в транс, более глубокий, чем когда-либо в жизни. «Вы можете войти в транс, который позволит вам делать такие вещи, как контролировать свой пульс и кровяное давление, гипнотизировать людей, улучшить свою память, обогатить сексуальную жизнь и т. п.»

Поместите это убеждение в позицию положения сомнительного. Затем переместите его в некую удаленную точку и быстро притяните в те субмодальности, которые свойственны самому что ни на есть прочному убеждению.

Когда человек думает о восходе солнца, он *знает*, что он в это верит. А здесь он будет думать о том, что он входит в транс и что-то там делает. Он будет знать, что полностью в это верит.

Если вы знаете, что такое якорь, — вперед, поставьте его. Закрепляя таким образом прочное убеждение, делайте это в одном и том же месте. И пошевеливайтесь, когда заставляете партнера делать перемещение. Давайте, давайте; у вас не больше четверти часа на каждого. И помните: у меня все должны работать с удовольствием, а не то я вам устрою.

Субмодальности для гипнотических демонстраций

Вытяните руку и держите ее — вот так. Хорошо. Закройте глаза и сделайте глубокий вдох. Чего я от вас хочу, так это чтобы вы расслабились и мысленно представили самого себя. Пусть ваш образ появится прямо перед вами. А сейчас смотрите, как этот образ глядит на вас в ответ — расслабленно и в растущем предвкушении того, чему вы сейчас научитесь.

Теперь я вручу вам инструкции, которые помогут установить связь между вами, мной и *вашим подсознанием*. Потому что именно ваше подсознание в этот момент учится. Я хочу, чтобы вы взяли свой образ и стали отодвигать его от себя. Затем приблизьте его. Если в какой-то момент это начнет углублять ваш транс, я хочу, чтобы вы позволили своей руке медленно подниматься — произвольно.

Вот теперь начинайте понемногу отодвигать свой образ от себя. Пока он удаляется, я хочу, чтобы вы увидели, как он слегка увеличивается, и обратили внимание на то, насколько более расслабленным вы себя чувствуете, качаясь на волнах умиротворения и комфорта. После этого очень медленно начинайте придвигать его к себе, все ближе и ближе. Если в какой-то момент вы почувствуете, что погружаетесь глубже, позвольте своей руке всплыть выше. Если же вы почувствуете, что выходите из транса, позвольте своей руке опуститься.

Теперь начните увеличивать этот образ — больше, больше... и даже еще больше. И по-прежнему, когда вы чувствуете, что *тонете*, погружаетесь в транс глубже и глубже, ваша рука идет вверх.

Сейчас я хочу, чтобы вы превратили этот образ в кинофильм. И увеличили частоту кадров в этом фильме. Теперь я пойду поговорю с остальными, а вы — поскольку вы знаете, что представляют собой некоторые из субмодальностей, — поэкспериментируйте, чтобы понять, как можно углубить ваше состояние и погружаться все глубже и глубже, получая удовольствие от расслабления, от личной удовлетворенности, от возможности управлять своей судьбой и от глубины своего транса.

Пора научиться определять, какие перемены и в каких именно субмодальностях оказывают на клиента наибольшее влияние.

Работая с одним типом клиентов, вы будете переводить их внутренний диалог на все более и более низкие тона. Работая с другими, станете отодвигать источник их внутреннего голоса все дальше и дальше от них. Придвигайте картинку или отодвигайте, делайте цвета более яркими или увеличивайте яркость самого образа. Выясните, что лучше всего помогает этому человеку расслабиться, чтобы можно было двигаться дальше.

Теперь я хочу, чтобы вы подняли руку еще раз. Да, хорошо. Просто держите ее вот так. Я хочу, чтобы вы позволяли вот этому пальцу непроизвольно всплывать вверх, как только что-нибудь углубит ваш транс. Хочу, чтобы вы внутренне прислушивались к своему голосу, который будет описывать ваше ощущение расслабленности. Когда ваш транс углубится, я хотел бы, чтобы ваш внутренний голос зазвучал громче, а ваш палец поднялся. В противном случае я бы хотел, чтобы вы позволили ему опуститься. Да-да, вот так. *Начинайте*. А теперь завладейте этим голосом, отодвиньте его от себя так, чтобы он звучал все дальше и дальше. Хорошо. Можно сказать, прекрасно. Не торопитесь.

Теперь займитесь образом себя, погружающегося в транс, поочередно проделывая все то, что создавало у вас впечатлительное погружения. Начните сейчас и проделайте все это дважды, трижды, четырежды. Да-да — все глубже и глубже. Вот так. Как только можно. Позволяйте своей руке опускаться только по мере того, как вы все глубже входите в расслабленное состояние и получаете истинное удовольствие от того, что вы действительно знакомитесь с этим новым для вас состоянием сознания в удобном для вас темпе, так что каждый звук и дыхание помогает вам все больше расслабиться, продолжая познавать все то, что может сообщить вам *ваше подсознание*. Хорошо.

Мы быстро поднимем вашу чувствительность и научим новому. Вы поймете, в каком темпе и тональности нужно работать, как определить, что оказывает влияние на того или иного человека. Дело в том, что некоторые люди, когда картинка увеличивается, погружаются глубже, а когда она уменьшается...

Смотрите, даже если вы остановитесь прямо сейчас, думайте о чем-то таком, что вам действительно нравится делать, о чем-то действительно приятном. Закройте глаза и постарайтесь увидеть то, что вы бы увидели, если бы оказались там, и услышать то, что вы бы там услышали. А теперь просто увеличьте громкость и посмотрите, станет ли вам от этого приятнее. Попробуйте сделать картинку ярче. Крупнее. Если понравится, разверните ее обратной стороной и отметьте, уменьшается ли ощущение удовольствия. Вот сейчас вы начинаете понимать, что существует прямая связь между вашим сознанием и тем, как вы наслаждаетесь жизнью.

Людям нередко приходится иметь дело с вещами, которые их раздражают. И чем больше они об этом думают, тем больше раздражаются, тем крупней становятся соответствующие картинки. В таких случаях люди говорят: «Кажется, я непомерно раздул все это». Вам приходилось слышать подобное? В общем, это бывает.

Что вам действительно хотелось бы теперь раздуть сверх меры, так это свое собственное удовольствие! А приглушить до полного исчезновения вы хотели бы те фантазии, которые мешают вам радоваться жизни.

И, конечно же, вы хотите сделать это с возрастающим ощущением комфорта. Через минуту я попрошу вас глубоко вдохнуть и вернуться сюда с чрезвычайно приятным чувством, которое возникнет у вас в эту самую минуту и впредь будет только расти, — чувством, которое рождено знанием того, что вы научились чему-то очень ценному. Ну-ка, возвращайтесь — тревога, подъем! Благодарю вас.

Острота восприятия и ее увеличение

Тренируйте глаза. Я очень хочу, чтобы вы сосредоточились на формировании у себя способности зрительного восприятия — способности замечать, какой отклик возникает на то или иное ваше действие.

Прежде всего нужно, чтобы ваш партнер просто вытянул руки вперед. Измените субмодальность его образа самого себя, входящего в транс. Если построение этой картинки помогает ему войти в транс, его рука поднимется, если же это его будит — опустится, так чтобы вы могли видеть это своими глазами.

Если вы ничего не замечаете, скажите партнеру, чтобы он действовал *интенсивней*. Те, кто сегодня занимается НЛП, превратили его в игру весьма трудную. Они привыкли, ставя якорь на реакции, обращать внимание на мельчайшие изменения. Так что если вы этих изменений не замечаете, *сделайте их более наглядными*.

Мы называем это усилением. Усиливайте. Поверните ручку так, чтобы все увидеть.

Я покажу вам, как это просто. Я хочу, чтобы вы подумали о каком-нибудь своем прошлом опыте, который был для вас приятен. Просто закройте глаза и увеличивайте картинку — больше и больше. Добавьте яркости, как следует увеличьте громкость. Вот и все. Замечательно. А теперь просто задержитесь здесь на секунду...

После каждого из этих шагов вы будете замечать, как перемены становятся все более зримыми. Если перемены недостаточно ощутимы для вас — измените субмодальность еще резче. Сделайте картинку вдвое больше. Еще вдвое. А теперь еще вдвое. Заметили, как изменилось ее лицо? Значит, теперь вам не придется напрягать глаза, чтобы видеть, что происходит.

Скользящие якоря

Большинство из вас используют якоря, как правило, для пометки тех или иных определенных точек состояния. Однако, заметив изменение, вы тоже можете поставить якорь. Такие якоря я называю скользящими. Получив от клиента отклик, которого вы добивались, и проделав нечто такое, что его усилит, слегка сместите только что поставленный якорь в нужном направлении. Теперь вернитесь к началу и *сместите* его еще чуть дальше... и еще чуть дальше.

От подсознания вы получаете сигнал о том, что оно вас понимает. Это значит, что вы дошли до такой точки, откуда можно проскользнуть гораздо дальше того состояния, которое вы заякорили с самого начала, и получить более интенсивный отклик. Вы ведь дошли до нее сейчас? Ну конечно же! Вот и хорошо, спасибо.

Когда вы собираетесь прикоснуться к человеку, погруженному в транс, всегда предупреждайте его об этом. Я хочу, чтобы теперь вы начали с того якоря, который поставили в прошлый раз. Подойдите к своему партнеру и активизируйте этот якорь.

Обращаясь к бодрствующему сознанию и к подсознательным процессам, выражаться следует по-разному. «Я собираюсь взять вашу левую руку и поднять ее вверх. И я не собираюсь говорить вам, чтобы вы ее опустили». Подсознание понимает, что это значит: «Держите ее вот так». И это значит, что, когда я скажу вам ее опустить, вы ее опустите. Назовем это пресуппозицией (допущением).

Субмодальности для углубления трансa

Когда он вот так поднимет руку, говорите ему, чтобы он увеличивал картинку, замедлял ее, отдалял, приближал, чтобы звук ее был то громче, то мягче. И если какие-то из этих действий углубляют его состояние трансa, пусть его рука поднимается, чтобы вы это видели. Таким образом вы добьетесь более наглядного отклика. Не забудьте сказать ему, чтобы это движение было *полностью* подсознательным.

То, что кроется за этим уточнением, — основа всего. Нельзя позволить человеку принимать решение сознательно. Иначе он сможет выводить себя из трансa и безошибочно отмечать, каким образом он в него входит. А вам это ни к чему. Подумайте над этим.

Испробуйте различные усилители и определите, какие из них действительно углубляют транс. Среди известных вам субмодальностей для каждого конкретного человека можно найти три-четыре усилителя, углубляющих его транс гораздо эффек-

тивнее других. Не то чтобы остальные его не углубляли — просто постарайтесь найти среди них те, чье воздействие наиболее заметно.

Затем создайте скользящий якорь. Переберите все пять обнаруженных субмодальностей, усильте их и установите на каждую по такому скользящему якорю. Убедитесь, что это сработало. Итак, у вас теперь имеется скользящий якорь для погружения в транс.

Необузданное легкомыслие

Пока ваши партнеры находятся в трансe, давайте-ка перенесем их в такое время и место, когда они вели себя особенно раскованно и в то же время легкомысленно. Я имею в виду такое состояние, когда человек *тянется* за чем-то, ни на что не оглядываясь.

Давайте вместе поищем что-то в этом духе. Найдите то состояние, в котором вы всеми фибрами своей души стремитесь к желаемому, когда каждая ваша клеточка кричит: «Давай!» Я хочу, чтобы вы усилили это состояние и заякорили его. Затем я пожелаю, чтобы вы активизировали этот скользящий якорь одновременно с предыдущим и пронаблюдали, с каким наслаждением «отъезжают» ваши подопечные. Готово? А теперь выведите их из трансa.

Всякий раз, когда я провожу с людьми гипнотические опыты, я хочу, чтобы они получали от этого удовольствие. Я не желаю, чтобы в трансe было что-нибудь такое, что могло бы вызвать отвращение. Слишком многие гипнотизеры заставляют своих клиентов войти в транс. Это не трудно сделать: вы можете завладеть чьими-то страхами и заставить человека войти в транс против его воли. Однако таким способом вы не получите хороших результатов. Вы не добьетесь улучшений в человеке.

Помогите людям взглянуть на жизнь легкомысленно и необузданно. Тогда они увидят, чего на самом деле хотят. И они потянутся к этому сами. Когда они увидят, что для этого нужно сделать, они это сделают. Это в равной степени относится к погружению в транс, к контролю над своими нейронами и над своим будущим. Когда приходит время что-то менять, они не возвращаются ко мне, как привязанные, а учатся использовать то, чем мы тут занимались. Они делают это самостоятельно.

Торговля переменами

Обратите внимание на преимущества того, как я даю нагрузку. Я нагружаю переменами, и нагружаю основательно. Это является неотъемлемой частью мотивации к тому, чтобы меняться — меняться быстро и независимо.

Я не хочу, чтобы в результате того, что я делаю, кто-нибудь из вас изменился лишь в чем-то одном. «Просто возьмите плохое и сделайте его хорошим». Я хочу, чтобы люди брали хорошее и делали его *великолепным*.

Большинство из тех, кто приходит ко мне, жалуются на ту или иную проблему, которая вышла из-под контроля. Они не понимают, что если что-то и вышло из-под контроля, так это их способность *сосредоточиваться* на том, чтобы получить то, чего им хочется. Вместо этого люди нередко сосредоточиваются на том, чтобы *избавиться* от того, чего им не хочется.

Я действительно хочу кое-что изменить в людях. Вместо того, чтобы помогать им избегать чего бы то ни было, я хочу научить их приближаться к тому, что им приятно, что для них полезно и хорошо. Такая стратегия действительно приводит к разительным переменам. И делает работу каждого из нас гораздо более приятной.

Сколько врачей присутствует в этом зале? Люди приходят к вам, когда у них что-то не в порядке, верно? А что, если бы вам удалось научить их спрашивать: «Как мне изменить мои привычки, чтобы стать здоровее?» Что, если бы они стали приходить и платить за то, чтобы узнать, как изменить свою диету, еще *до того*, как они заболеют? Что, если бы они захотели чувствовать себя так хорошо, как только можно, вместо того чтобы ходить и гундосить: «Мне больно, вылечите меня!» Если в мыслях ваших клиентов произойдет такая перемена, работать вам будет гораздо приятней. Вместо того чтобы все время лицезреть больных людей, вы будете видеть, как люди болеют все меньше и меньше. И радоваться свиданию с вами они будут гораздо больше.

Этот принцип работает везде. Я провожу замечательные тренинги для продавцов. Я учу вас так воздействовать на людей, чтобы им *хотелось* прийти еще раз — хотя бы для того, чтобы вас увидеть. Вместо впечатления, что на них надавили и вынудили что-то купить, в их душе останется воспоминание о том моменте, когда они приняли удачное решение.

Для меня продавцы — как и все мы, в той или иной степени, — работники индустрии развлечений. Когда мы забываем об этом, мы начинаем вести себя чересчур серьезно. Вот тогда мы начинаем страдать. Вот тогда удовольствие и превращается в *работу*. Чем большим удовольствием будет для вас ваше дело, тем энергичней вы будете им заниматься и тем лучше станет вся наша жизнь. Это я вам гарантирую.

III

СОВЕТЫ
ИЗ ПОТЕРЯННОЙ
ИНСТРУКЦИИ

«Как управлять своим мозгом»

Всвое время я написал книгу об использовании мозга для желанных изменений*, потому что мне в голову пришла гениальная мысль: «Когда мы рождаемся, к нашим мозгам должно прилагаться руководство для пользователя». Ну и где же оно? Наверное, теряется где-то в плаценте.

У кого из вас есть домашний компьютер? Его должны были доставить вместе с инструкцией. Однако те, кто их составляет, похоже, думают, что вы сами спроектировали свой компьютер. Прочтите то, что там написано, — и вы ознакомитесь с единственно верным способом сделать так, чтобы человек никогда не разобрался в том, как использовать собственную машину. Там нет таких фраз, как «Включите его в сеть». Но мне нужна такая инструкция, в которой говорилось бы: «Вот кнопка включения. Нажмите ее».

Никто не говорил вам: «Если сделать картинку больше и ярче, ощущения усилятся». Поэтому когда вы, думая о том поступке, который причинил вам боль, представляете себе большую и яркую картинку этого поступка — вам становится плохо. Вы делаете картинку еще больше и ярче — вам становится еще хуже.

И вам никто не скажет: «Прекратите!» А ведь все наше дело и сводится-то, по большому счету, именно к тому, чтобы понять, что клиент делает, и велеть ему прекратить!

* *Using Your Brain for a Change.*

В течение прошлого года я принял между семинарами 112 клиентов. Представьте себе: в 111 случаях мне понадобилось просто выслушать подробный рассказ о том, что клиент проделывает у себя в голове, а затем посмотреть на него и спросить: «А не случилось ли вам просто этого не делать?» На что все как один отвечали: «Да нет...» Они вообще не знали, что они делают. Один только 112-й знал, кто он такой. Все, что ему было нужно, — это хороший пинок, чтобы он начал делать хоть что-нибудь.

Пленительная психотерапия*

У меня был один клиент, страдающий агорафобией. Он никогда не выходил из дому, даже не пытался выйти. Такую хворь смело можно отнести к расстройствам богачей — у бедняков таких болезней не бывает. Представьте себе, что у вас нет денег и вы страдаете агорафобией. Как вы заработаете себе на жизнь? Вы умрете с голоду. Вот в чем будет настоящая проблема. Нужны деньги, чтобы платить за квартиру, нужно, чтобы кто-то приносил вам продукты и все остальное. Вот и выходит, что агорафобия — расстройство для богачей. И я их просто обожаю. Когда мне звонит какой-нибудь психотерапевт и говорит: «Тут у нас есть один агорафобик, с ним нужно поработать», мой кошелек сразу нервно пульсирует и сладко ёкает, и я забегаяю на минутку.

С ними не приходится долго возиться. Я просто делаю так, чтобы оставаться дома для них было еще страшнее. Прямо с порога я говорю: «Привет! Не правда ли, подходящий денек, чтобы позаниматься изгнанием бесов? Там, снаружи, так страшно — так что давай-ка поиграем с тобой, а?»

* Captivating therapy (англ.).

Я люблю работать в психбольницах. Тамошней публике некуда деться. И мне это на руку. Приезжаю я в одно такое место, а доктора начинают мне рассказывать, какие невыносимые у них больные. А я думаю: «Черт, да они же ничего еще толком не видели!»

Не знаю, слышал ли кто-нибудь из вас историю о Милтоне и Иисусе Христе. Из всего того, что Милтон мне рассказывал, это единственное, чем я еще не воспользовался. Он взглянул на пациента и сказал:

— Я слышал, ты был плотником?

— Да, — ответил тот.

На следующий день Милтон спросил:

— Ты ведь считаешь, что людям нужно помогать?

И отправил его с другими ребятами поработать на заднем дворе больницы. Вот они и вылечили его, — Милтон тут ни при чем! Представьте себе бригаду простых деревенских парней из Аризоны. Попробуйте им только сказать, что вы — Иисус Христос. Начнем с того, что большинство из них баптисты. Они достанут свои ножи, посмотрят на вас прищурившись — и вашей шизофрении как не бывало!

Так или иначе, это сработало. А когда участники одного из моих тренингов сказали мне, что у них есть клиент, который считает себя Иисусом Христом, заворачивается в белые простыни и все такое прочее, у меня вырвалось: «У-у-ух!»

Я сделал простую вещь: съездил в магазин и купил плотницкий пояс, два больших бруса — 4 на 6 и 4 на 4 дюйма, кучу гвоздей — знаете, таких больших, чуть ли не в фут длиной, — и обзавелся пятифунтовым деревянным молотком.

Захожу. Этот парень лежит в своей кровати. Я беру рулетку и измеряю его в длину. Потом развожу его руки в стороны и ставлю на каждой мелом крестик. Он на меня смотрит. Тогда

я кладу брусья крест-накрест на пол, вынимаю молоток и принимаюсь сколачивать их вместе. *Бах! Бах!*

Парень подается вперед и спрашивает: «Что вы делаете?» А я поднимаю голову и говорю: «Вы — Иисус Христос, не так ли?» А он: «А почему вы спрашиваете?» «Да так, не важно», — отвечаю. *Бах! Бах!* Беру я, значит, парочку этих самых гвоздей, кладу один с одной стороны, второй — с другой, смотрю на его руки, и у меня как будто слюнки начинают течь из уголков рта. Поворачиваюсь к нему и говорю: «Я еврей! Скоро Пасха. Завтра — Великая Пятница. Хе-хе». А он: «Подожди! Я шизофреник! Это просто психическое расстройство!» А я кричу: «Все так говорят!»

Вот тогда-то он и нажимает кнопку звонка и орет: «Я здоров! Я вылечился! Заберите меня отсюда!» Да уж, пожалуй, продавать автомобили несколько легче.

Когда заходит речь о шизофрении, специалисты говорят, будто шизофреники теряют соприкосновение с реальностью. Соответственно, лечение состоит в том, чтобы их в это соприкосновение привести. Но я-то физик и знаю, что обнаружить «реальность» нам не под силу. Поэтому мне пришла в голову мысль сделать реальным то, во что они верят. Если больной верит, что за ним гонится ЦРУ, — позвоните в ЦРУ: пускай они за ним приедут. Думаю, так будет правильно.

Подлинное удовольствие

В каком-то смысле все мы шизофреники, *когда считаем, что не можем* получать удовольствие от чего-либо. Многие из нас не получают удовольствия от того, чем зарабатывают себе на хлеб. Обычное дело — мы ведь занимаемся этим каждый день!

Зато мы получаем удовольствие от idiotских вещей. Люди наслаждаются прыжками с парашютом. Только подумайте!

Б субботу у них выходной, и что они делают? Забираются в самолет и выпрыгивают оттуда. Они думают: «Сходить, что ли, куда-нибудь и натанцеваться до упаду? А может, лучше попрыгать с самолета? Гм-гм, пожалуй, прыгну с самолета!»

Другие позволяют тащить себя за лодкой на веревке, стоя на паре досок... — ради удовольствия! А ведь когда-то подобное «купание под килем» служило суровым наказанием для бывалых моряков.

Некоторых буквально *бросает в дрожь* от собирания марок. Их пробирает *дрожь до мозга костей!* Они вооружаются увеличительным стеклом, чтобы как следует все рассмотреть. И если окажется, что одна отличается от другой, они приходят в *бешеный восторг!*

Тут есть над чем задуматься. Если вы способны получить удовольствие от чего-то подобного, значит, *вы можете получать удовольствие от всего. Все дело в мозгах!* Что? Человек чувствует *мотивацию* к тому, чтобы поехать и прыгнуть с парашютом? И при этом у него нет мотивации к тому, чтобы зарабатывать деньги??

Поверьте, я провожу немало тренингов с продавцами. Но мысль о том, что к ним придет клиент, купит автомобиль и вручит им *тысячи* долларов, не вдохновляет их. Почему? Потому что они спят и видят, как бы *прыгнуть с парашютом!* Вы должны понимать, что только *ваш мозг* приписывает «приятность» тому или иному занятию.

Техника наведения транса в три этапа

Будьте внимательней к интонациям. У нас есть хорошая звуковая аппаратура. Вы можете послушать себя. Сделайте себе слуховую постановку речи. Добейтесь, чтобы ваш темп и интонация стали более плавными и мягкими.

Для начала немного поупражняйтесь в соединении слов-связок и осуществлении наложений. Сейчас мы займемся тем, что я называю *тройственной индукцией**. Мы разделимся на группы по четыре человека. Обратите внимание: по четыре человека в группе, а не внутри каждого из вас. Семинар, посвященный сложности личности, на следующей неделе! Любители литературы могут начать его прямо сейчас.

Один из вас будет играть роль погружаемого в транс. Его задача — сесть вот сюда и перейти в бессознательное состояние. Для большинства из вас — ничего сложного. Что же касается остальных троих, то первый начнет с чего-нибудь визуального, например: «Закройте глаза и отчетливо представьте себе, как вы сидите на стуле и погружаетесь в транс, *и пока вы...*» В этом месте вы остановитесь и укажете на второго члена тройки.

Я хочу, чтобы второй член тройки четко уловил темп. Хочу, чтобы ритм был ровным и гладким. Можно сказать: «Вам нравится наблюдать за тем, как вы расслабляетесь, *в то время как...*» И тут, не нарушая ритма, должен вступить третий.

Темп — один из важнейших аспектов коммуникации и в то же время один из наименее осознаваемых ее аспектов. Не удивительно, что большинство людей упускают его из виду.

Держите темп и ритм постоянными, неизменными при переходе от одного говорящего к другому. Старайтесь сохранить темп и интонацию ровными: «Он погружается все глубже и глубже в то состояние, *где...*» «Вы слышите...» Не повторяйте слова-связки. У вас всегда должно быть наготове другое слово, чтобы продолжить фразу. И... вы можете погружаться все глубже и глубже.

Одна из наиболее мощных техник Милтона состояла в том, что он говорил: «Урсала, *ваше подсознание...*» Это — команда. Самая настоящая команда. И Милтон повторял ее несколько

* Индукция здесь — гипнотическое внушение, наведение транса. — *Прим. перев.*

раз. Он говорил: «*Ваш подсознательный ум* мало что знает о том, что вы сейчас делаете, о вашем подсознательном обучении, но по большей части *ваше подсознание* сейчас...»

Я хочу, чтобы вы сейчас сели и прошли три раунда, хорошо? В первом раунде вы работаете визуально, аудиально, кинестетически; в следующем — аудиально, визуально, кинестетически. Попробуйте по-разному.

Чрезвычайно важно, чтобы вы не повторяли последнего слова своего предшественника, того предиката, который он использовал как связку. Поэтому если Джулиус заканчивает на слове «где» и указывает на вас, не повторяйте «где». Просто продолжайте фразу. Продолжайте говорить так, как будто вы говорили одновременно с ним. Как будто он просто запнулся на этом слове.

Помните, смысл того, что вы скажете, не имеет особого значения — это ведь наведение транса. Смысл ваших слов обретает значение на этапе *использования* транса. До тех пор, пока вы внушаете человеку мысль о том, что он будет продолжать дрейфовать по волнам ощущений, которые все больше и больше погружают его в бессознательное состояние, где он сможет научиться, по-настоящему научиться наслаждаться жизнью, до тех пор, пока вы выдерживаете ровный, гладкий темп и интонационный рисунок, так, чтобы слова естественного языка служили вам удобным подспорьем... А сейчас ... просыпайтесь и вперед, выполнять упражнение!

Постановка якорей и постгипнотическое внушение

На свой тренинг «Школа флирта» я приглашал семейные пары. Это всех удивляло. Но мне пришло в голову, что у пар

гораздо больше возможностей для флирта. С другой стороны, его использование существенно обогатит их взаимоотношения.

Учитесь ставить якоря при помощи гипноза самому себе и другим людям. Можно к этому добавить и элементы постгипнотического внушения. По существу, якорь и сам осуществляет постгипнотическое внушение: «Видишь скалу — испытываешь страх — не прыгаешь».

Руки приближаются к огню — и ребенок вскрикивает. Это не встроено генетически. Когда дети впервые видят огонь, они норовят схватить его. Но когда ваша рука начинает двигаться к огню и мама кричит вам: «А-а-ах! Стой!» — она ставит якорь. Теперь, как только ваша рука начинает тянуться к визуальному раздражителю-огню, у вас автоматически включается эта визуально-кинестетическая реакция.

Вам нет необходимости совать руки в огонь, чтобы научиться этого не делать. Точно так же вам не нужно попадать под машину, чтобы узнать о том, что на дорогу выскакивать не следует. Человек способен учиться косвенно.

Собака-тренер

С этим справляются не только люди. Собаки учатся быстрее некоторых людей. В частности, та, что когда-то была у меня. Это была толковейшая из всех собак, каких вы только можете себе представить. Если бы у меня были такие тренеры по НЛП, мне было бы гораздо легче.

Однажды я обнаружил, что работаю на своего пса. Я пришел домой после того, как весь день проводил занятия. Чтобы добраться домой, мне пришлось два часа просидеть за рулем. И вот я вхожу и вижу, что мой пес кемарит на кушетке и поглядывает в телевизор. Я посмотрел на него, потом на свой портфель, потом подумал: «Что-то здесь не так». А он глянул на

меня и сказал: «Эй, Рич, ты бы не сходил на кухню и не соорудил бы мне чего-нибудь поесть? Я проголодался». Наевшись, он попросил меня встать и открыть ему дверь. Чтобы он, значит, мог сходить на улицу воспользоваться кустиками. Я подумал: «Что такое? Я работаю на собаку?» Что-то в этом мире не так. У кого из вас есть собака? Вы работаете на нее или нет? Вы идете на работу, а она остается дома и весь день смотрит телевизор.

Тогда я приспособил свою собаку к работе. Я научил ее тренировать людей. Получилась неплохая техника. У меня была немецкая овчарка, и я приводил ее на сеансы. Некоторые клиенты не выполняли того, что я им говорил. Я подавал сигнал собаке. Она рычала на них — и они становились чрезвычайно отзывчивыми. Я говорю: «Войти в транс», собака: «Р-р-р!» — и человек тут же закрывает глаза.

Когда гипнозом занимаются слишком многие, они начинают делать вещи совершенно смехотворные. Например, воевать за закрытие глаз. По 45 минут они добиваются того, чтобы человек закрыл глаза. По-моему, это пустая трата времени, ведь можно просто посмотреть на человека и сказать: «Не закроете ли вы глаза?» Займитесь чем-то более полезным.

Техника взмаха в гипнозе

Я собираюсь показать вам еще одну небольшую технику для практического применения. Мы зовем ее техникой взмаха*. Вы берете одну картинку и быстро заменяете ее другой.

Остановитесь-ка на минуту и подумайте о том времени и месте, где вы чувствовали что-то чрезвычайно приятное. Когда я прошу людей закрыть глаза и подумать о прошлом, большинство возвращаются оттуда с какой-нибудь дрянью. Особенно психо-

* Swish pattern (англ.).

терапевты. Они выискивают там травму. Мы так не делаем. Мы отправляемся за восторгом, удовольствием и тому подобными вещами. Если с вами произошло что-то плохое, скажите про себя: «Одного раза достаточно».

Я знаю людей, которые тратят массу времени на то, чтобы оживить в памяти свое детство. Лично мне мое не нравилось. Одного раза достаточно.

Итак, закройте глаза и вернитесь к какому-нибудь из своих приятных воспоминаний. Увидьте то, что вы видели тогда, услышьте то, что слышали, и в буквальном смысле войдите в это воспоминание так, чтобы понемногу вернуть себе те же чувства. Как только вы это сделаете, я хочу, чтобы вы нарисовали в центре этой картинки маленький кружочек. Сделайте так, чтобы он открылся, как глазок, и через него вы могли бы увидеть себя испытывающим вдвое большее удовольствие или вдвое более счастливым, чем когда-либо. И когда он откроется достаточно для того, чтобы это увидеть, я хочу, чтобы вы — *фьюить!* — вдруг широко его распахнули и ступили внутрь. Прodelайте это снова и снова. Продолжайте повторять этот процесс. Это усилит вашу способность *ощущать удовольствие* и наслаждаться жизнью.

Вы могли бы прибавить ко всему этому составляющую, связанную с тем, *от чего именно* вы хотели бы получать максимальное удовольствие в своей жизни. Какого рода вещи вы хотели бы испробовать? Скажем, увидите себя получающим удовольствие от обучения приемам глубокого транса.

Радость профессионализма

Некоторые из вас еще вчера выглядели весьма серьезными. Но это тоже лечится. В этом мире и вправду слишком много серьезности и мало радости.

Учитесь получать удовольствие от своей работы. Начните с нетерпением ожидать того момента, когда вы пойдете на работу и станете применять там эти техники. Так вы лучше ими овладеете.

Серьезность порождает непрофессионализм. Ученые степени придумали те, кто отличался высокомерием, но не отличался умением. Благодаря этой выдумке вы можете добавлять к своей фамилии несколько букв, совершенно не представляя себе, что вы делаете. Если вы воспринимаете это всерьез, лучше всерьез получите хоть какое-нибудь удовольствие.

Один парень признался мне, что не сразу понял, почему я назвал себя *вечным* студентом. Я расстался с колледжем только к тридцати годам. Просто не цепляю к своему имени этих самых степеней. Он сказал: «Ну да, ты можешь говорить все что угодно, но что дает тебе право учить нас этим техникам?» Я ответил: «Умение». Он посмотрел на меня: «А-а! Уметь может каждый, но хоть какие-нибудь степени у тебя есть?» У меня есть степени по физике, химии и еще кое-чему. Я стал перечислять ему всё, что у меня было. Тогда он выразил желание у меня учиться.

Я не хочу учиться чему бы то ни было у того, кто сам вечно бегаёт в школу. Я хочу учиться у того, кто умеет. Скажем, когда я разрабатывал для армии тренинг по стрельбе из пистолета, я пошел и набрал десятерых лучших стрелков, а не десятерых обладателей наибольшего количества значков.

Я хочу увидеть эту перемену. Делайте ставку на людей, которые умеют делать. В психологии никогда не было технологий. Там крутилось множество теорий, тьма теоретических подходов. А мы можем рассказать, как сделать кое-что полезное.

Если к вам приходит человек, страдающий фобией, и говорит: «Я боюсь лифта», вы должны задуматься: «Как мне это исправить?» А они вместо этого: «Ах! И как же это так получилось?»

И принимаются расспрашивать людей о сновидениях: «Вы видели во сне рыбу?» Ну, если видели, значит, все ясно.

Знаете, я уже давно понял, отчего у людей бывают проблемы. Причин всего две: люди рождаются и люди растут. Если бы не это, у них бы не было никаких проблем. Ну вот, теперь вам известны причины. Как вы научите нас их избегать?

Кто-то из здесь присутствующих сказал, что читал о том, как вылечить фобию, но хотел бы увидеть это воочию. Попробуйте сделать то, что там написано, чтобы проверить, работает ли оно. Люди во всем мире пользуются этой техникой. Некоторые просто делают, что нужно, и она работает.

Вчера, когда я объяснял, как ставить якоря, один из слушателей этого семинара сказал, что он заметил, что я ставлю их на средней линии. Когда я упомянул о средней линии, он подумал: «Ах, так вот что такое средняя линия». Читая книжку, он решил, что средней линией мы называем талию. Это простительная ошибка.

Но мы-то стремимся к конгруэнтности относительно средней линии. Геометрически это сводится к соответствию по обе стороны этой линии. И если бы мы добивались конгруэнтности в понимании этого слушателя, людям бы пришлось завести у себя внизу еще одну пару глаз. Похоже, ему нелегко было понять, о чем я говорю.

IV

НЕВЕРБАЛЬНОЕ
ГИПНОТИЧЕСКОЕ
ВНУШЕНИЕ

Имитация прерываний

Сегодня мы изучим кое-какие техники невербального гипнотического внушения, и раз уж вы все сейчас в сознании и бодрствуете, нам нужно положить этому конец. Надеюсь, по ночам вы хорошо спите? У вас приятные сны? Готовы ли вы к кое-каким быстрым внушениям? Думаю, эти быстрые внушения покажутся вам довольно забавной штукой. Не так ли?

Хочу обучить вас одной технике, которую на моих глазах применил Милтон Эриксон. Когда мы впервые встретились с Милтоном, он был прикован к инвалидной коляске. У него не работала одна рука. Он всегда поднимал свою правую руку при помощи левой. Но, кроме того, Милтон был еще и старым пройдохой.

Один из моих студентов-старшекурсников по имени Стив буквально обожествлял Милтона. Поэтому я решил привести Стива на встречу с Милтоном. И ему вдруг совершенно по-детски пришло в голову попробовать свои силы на мэтре. Ну зачем, спрашивается, пытаться играть с человеком, у которого за плечами пятидесятилетний опыт, в его же собственные игры? Но Стив был парень бесшабашный.

Когда Стив вошел и Милтон обернулся и взглянул на него, Стив принялся копировать его движения. Милтон взял свою парализованную руку и поднял ее для рукопожатия. При этом он сказал: «Прошу прощения, не расслышал вашего имени».

И протянул парализованную руку. Стив протянул для рукопожатия свою. За мгновение перед тем, как их пальцы соприкоснулись, Милтон пропустил руку Стива чуть дальше и произнес: «А сейчас закрой глаза». И глаза Стива закрылись. «Теперь я хочу рассказать тебе историю об одном невоспитанном мальчике, — сказал Милтон. — И буду разговаривать с тобой как с мальчишкой».

Не правда ли, лихо у него получилось применить гипнотическое внушение для возвращения в детство? Я видел, как люди из кожи вон лезут, пытаюсь пробиться обратно сквозь прожитые годы. А Милтон только взглянул на него и сказал: «Я разговариваю с тобой как с мальчишкой. Думаю, твои родители частенько тебя шлепали. Ты ведь и сейчас почувствовал боль от шлепка, верно?»

Я подумал: «Ого! Этому взрослому мальчику всыпали ремнем! Нужно будет это запомнить!» У меня как раз дочка в том возрасте, когда ее уже поздно шлепать. Не завидую тому, у кого отец гипнотизер. Представьте: захожу я в кухню и вижу гору невымытой посуды. Поворачиваюсь к ней и только бровь приподнимаю. А она: «Я вымою! Я все вымою!» Нет ничего хуже, чем оказаться отшлепанным без единого прикосновения. Шлепаете только раз — а потом заставляете их переживать это снова и снова.

Я придумал, для чего можно с пользой применить повторное переживание детских травм. Для воспитания подростков! В свое время мне случилось работать в колонии для несовершеннолетних преступников. У них все начинается с установки.

А их установка начинается с того, что они сидят в кресле развалившись. Когда я с этим сталкиваюсь, то наливаю в чашку горячего кофе, наклоняюсь над собеседником и проливаю кофе ему на колени. Он тут же вскакивает и садится прямо. А вот когда он вскакивает, я просто щелкаю его по лбу и говорю: «Спать!» Он и глазом моргнуть не успевает!

После этого вы вводите человека в состояние, которое дает возможность *дистанционного управления*. Я работал с магазинными воришками. В таких случаях помогает постгипнотическое внушение. Человек протягивает руку к товару, за который не собирается платить, — и его собственная рука начинает хлестать его по лицу. Одно дело говорить человеку, чтобы он перестал делать то-то и то-то, и совсем другое — внушить, что он в буквальном смысле получит по физиономии.

Нередко люди говорят о том, что их *сознание раздвоено*. Это проявляется в репрезентативных системах (см. словарь терминов). Человек говорит: «Ну, я чувствую, что не должен воровать, но иногда я вижу нечто такое, чем я просто обязан завладеть». В тот момент, когда он говорит, вы — если к нему подстроитесь — сумеете обнаружить, как именно он раздваивается. А чтобы понять, что ему больше всего нужно, сделайте так, чтобы его подсознание настроилось в ногу с сознанием.

Один мой коллега, работавший с подростками, устраивал им экскурсии в тюрьмы. Одно дело думать о тюрьме, и совсем другое — там оказаться. Он в буквальном смысле платил заключенным, чтобы они буянили. Это их работа! Он выставлял им ящик сигарет, если они выглядели достаточными мерзавцами.

Встроенные команды

Я продемонстрирую вам один вид внушения — точнее говоря, пару его разновидностей, — а затем предложу вам самим попробовать осуществить кое-какие невербальные внушения. Вербальное внушение сплошь и рядом встречает серьезное сопротивление. Люди замечают вербальное внушение своим сознанием, и многие из них начинают испытывать страх перед погружением в транс — особенно клиенты-новички.

Бывало, ко мне приходили и говорили: «Делайте со мной что хотите, только не гипнотизируйте». А я говорю: «Хорошо, мы не будем *использовать гипноз*. Давайте-ка вы теперь закроете глаза, и пока они у вас будут закрыты, вы не сможете *погрузиться в транс* слишком глубоко, да я *пока* и не хочу, чтобы вы погружались в транс, потому что я вообще не хочу, чтобы вы *погрузились в транс...*»

Я хочу, чтобы вы уловили словесные структуры, которые называются *встроенными командами*. Я уже использовал эту технику на наших занятиях. Говорите все, что вы хотите сказать, и меняйте либо тон, либо громкость своего голоса, чтобы *маркировать сообщения* для клиента.

Милтон владел такими приемами в совершенстве. Он, бывало, буквально раскачивался из стороны в сторону, маркируя сообщения при помощи пространства. Он мог сказать, раскачиваясь примерно так: «Теперь... когда вы *входите в транс*, вы можете научиться вещам, которые вы *не осознаете*, и понимаете, какую пользу они могут приносить, когда вы *входите в транс*, потому что я хочу, чтобы вы смогли проделать это *сейчас...*»

К голосовым командам Милтон прибегал не особенно часто. Не знаю почему. По словам Эрнеста Росси*, у Милтона, кроме того, что он был дальтоником, были проблемы с чувством ритма и тональности. Во всяком случае, он виртуозно компенсировал это при помощи пространственных телодвижений. Неважно, маркируете ли вы команды пространственно или же меняя громкость и тон, — человеческое подсознание воспримет их как команды. Можно включать командный режим и при помощи нисходящей интонации. Например, смотрите на человека и говорите: «Я хочу, чтобы вы немедленно начали все *сначала*, потому что никто *не знает...* потому что вы скоро поймете, как это *полезно* и как это *воодушевляет* — по-настоящему учиться...»

* Американский психофизиолог, редактор рукописей М. Эриксона. — *Прим. перев.*

Да-да, делайте упор на этом ощущении: «начать *сначала*» и «никто *не знает*».

Это хороший ход: клиент складывает руки и сидит тише воды, ниже травы. Верно? Или говорит: «Я тут ни при чем!» А кто-нибудь поопытней пробурчит себе под нос: «О чем это он?» А дело в том, что команда начинается «сначала», потому что никто не «знает». И вы понимаете, как это *досаждает*...

Встроенные команды никого не обманывают. Они составляют разницу между вами и тумбочкой.

Наша цель — человеческая реакция!

В свое время мне приходилось бывать в местечке под названием Эсален. Я любил мучить тамошнюю публику. Вот уж кто действительно тормозит развитие человеческого потенциала*!

Получайте удовольствие от собственной чуткости. Идите вперед, добивайтесь своего и поскорее. Если вам не нравится ваша реакция — меняйте ее. И лучшее время для таких перемен — заблаговременность. Если кто-то вас сердит, лучшее время для того, чтобы это изменить, не тогда, когда вы уже разозлились. Прографируйте себя заранее, чтобы следующее событие застало вас во всеоружии и послужило бы для вас чем-то вроде развлечения.

Человек способен реагировать практически на что угодно и каким угодно образом. Обдумайте завтра те примеры, которые

* Эсален — основанный в 1962 году институт исследования «человеческого потенциала» (выражение известного английского писателя О. Хаксли) — скрытых возможностей человека, лежащих за пределами традиционных представлений. Расположен на океанском побережье Калифорнии, в местности Биг-Сур. — *Прим. перев.*

я вам приведу. Некоторые *получают удовольствие* от прыжков с парашютом! У других хобби — переплывать Ла-Манш. Подумайте над этим! Не знаю, что говорите вы, когда видите перед собой ледяную воду. А их тела говорят им: «Прыгни туда!» Только послушайте: «Секс, рок-н-ролл... и ледяная вода?»* Для удовольствия люди иногда делают очень странные вещи.

В наши дни модно для удовольствия забираться в горы. Люди влезают так высоко, что им приходится надевать кислородные маски для дыхания. Время от времени кто-нибудь из них погибает — вот странно!

Представьте себе скалу в форме носа корабля — а человек уцепился и висит внизу. Такие вещи, бывает, показывают в новостях. А потом говорят: «По нелепой случайности...» Это — не случайность! это называется сделать глупость! При виде такой скалы ваш мозг должен сказать вам: «Обойди ее десятой дорогой!»

Один инструктор НЛП *требуется*, чтобы его ученики ходили по раскаленным угольям. Их что, родители в детстве ничему не учили? Я, помнится, брал кусок мяса, пару картофелин, початок кукурузы, клал в костер и садился рядом. Мне нравилось, что проделывал Роберт Дилтс. Он привязывал к каждой ступне по свиной отбивной, заходил в огонь, а затем проверял, поджарились они или нет.

Тренируйте своих подопечных так, чтобы они умели ходить по раскаленным угольям. Вы можете преодолеть страх. Но это не значит, что вы должны преодолевать страх перед совершением какой-нибудь глупости. И чтобы доказать свою способность преодолеть страх, человеку мало уметь ходить по угольям. Сегодня это стало престижным. Считается, что нужно проделывать это как можно чаще и выдерживать как можно дольше. Человек

* Перефразировка известного лозунга молодежной субкультуры 60-х годов "Sex, drugs and rock'n'roll" — «Секс, наркотики и рок-н-ролл». — *Прим. перев.*

говорит: «Я уже ходил по угольям семнадцать раз». А я его спрашиваю: «И что, до сих пор не добился, чего хотел?»

Кстати, в моем присутствии никто не может пройти по угольям. У меня есть привычка кричать: «Стой!» или «Ах!» Люблю я такие штуки.

От человека можно добиться почти чего угодно — только не чего-то полезного. Вот это тяжело. Тренируйте те реакции, которые способны принести пользу.

Демонстрация наведения транса у сопротивляющегося клиента

Хочу обучить вас паре способов невербального наведения транса. Начнем с того, который использовал Милтон. Я сам его вчера использовал. Не могли бы вы выйти сюда? Кажется, вы к этому готовы.

Вчера я забыл рассказать вам, чем все кончилось. Милтону в его аудитории попался один парень, который говорил: «Никакого гипноза не существует. Нет его». Милтон сказал ему: «Ну хорошо, сэр, не согласитесь ли вы выйти сюда и доказать нам, что никакого гипноза не существует?»

Когда тот вышел на сцену, Милтон сказал: «Как вы сказали, сэр, вас зовут? Посмотрите-ка на свою руку и проследите за тем, как меняется фокусировка вашего взгляда, когда вы делаете глубокий вдох, расслабляетесь и тут же закрываете глаза. Вот так. И позволяйте своей руке опускаться вниз лишь с той быстротой, с которой вы готовы учиться чему-то для вас важному, — не быстрее. И остановитесь вот здесь.

Вот так. Потому что я хочу, чтобы вы мысленно вернулись в прошлое и отыскали там ощущение, которое было для вас осо-

бенно приятным. И я хочу, чтобы с каждым вдохом вы погружались все глубже и глубже и получали удовольствие от того, что можете узнавать что-то новое у своего подсознания, прямо *сейчас*. Хорошо. И пока ваша рука опускается вот так медленно, нейрон за нейроном, я хочу, чтобы ваше подсознание вынесло это ваше приятное ощущение сюда, на поверхность, и начало его распространять. Вот так. По-настоящему узнавая о таком вот глубоком погружении в транс».

Как работает быстрое наведение

Вот что я думаю о быстром наведении. Существуют нюансы, благодаря которым срабатывает любой способ быстрого наведения. Возьмем отдельный пример какой-нибудь деятельности — поведение «на автопилоте».

Когда вы подходите к кому-то на улице, вам не приходится думать о том, как совершить рукопожатие. Это запрограммировано. Вы делаете вот это, рука движется так. Она сама знает, что делать.

Если вы прервете такого рода деятельность на середине, она окажется незавершенной. Посередине ее ничего нет. Пустота.

Создайте неопределенность. «Вы поняли, в чем тут *дело* в шляпе». Это пунктуационная неопределенность. Слово «дело» начинает и заканчивает смысловую конструкцию.

Чтобы прервать рукопожатие, как только человек протянет вам руку, сложите большой и указательный пальцы горстью и вместо того, чтобы принять его правую руку в свою, возьмите ее вот так сложенной горстью рукой снизу за запястье. Просто мягко обхватите ее, поднесите к его глазам и скажите: «Смотри!»

Демонстрация рукопожатия

Поскольку руки не вошли в соприкосновение, то нет и программы. Вы *создаете свою программу* тем, что подносите руку своего визави к его глазам, говорите: «Смотрите!» и указываете пальцем другой своей руки.

Сэр? Посмотрите-ка на свою руку и проследите за тем, как меняется фокусировка ваших глаз, когда вы делаете глубокий вдох, расслабляетесь, закрываете глаза — словом, погружаетесь в транс. Ваши глаза ищут какую-нибудь программу. И вы просто выполняете ее.

Да-да, правильно, закройте глаза. Я дам вам знать, когда вы будете готовы. Я не хочу, чтобы вы наполовину вынырнули; я хочу, чтобы в следующее мгновение вы сделали глубокий вдох и позволили своим рукам полностью опуститься вниз, потому что это еще не всё. Вы пришли сюда, и вы заслуживаете подарка — небольшого подарка от своего подсознания, *прямо сейчас*. Вот так.

Сейчас я хочу, чтобы ваше подсознание отыскало в вашей жизни такой эпизод, такое мгновение, когда вы чувствовали в себе отчаянную храбрость — что называется, бесшабашность. Выберите один случай, когда вы чувствовали себя способным на что бы то ни было, когда вы чувствовали... когда вы могли просто взять и сделать это как следует, неважно что. Такой момент, когда вы знали, что у вас достаточно силы, смелости и вдохновения для того, чтобы *взять все в свои руки* и в буквальном смысле *развернуть* события по-своему.

Чего я хочу от вас теперь, так это чтобы вы взяли это ощущение и сделали так, чтобы оно разрослось и укрепилось. Сделайте картинку более крупной и яркой, приблизьте ее. Возьмите это ощущение, и, в центре этой картинки, я хочу, чтобы вы открыли другое изображение, на котором вы бы видели, как вы занима-

етесь с людьми гипнозом — наглядно и конгруэнтно, хорошо себя при этом чувствуя. Сейчас я дотянусь до вас и коснусь вашей руки, и по мере того как вы будете понемногу выходить из транса, это ощущение будет оставаться при вас. И всякий раз, когда вы станете работать с тем или иным клиентом, это ощущение будет распространяться по вашему телу. Прекрасно. Вот так. Вы смотрите на окружающий мир и говорите: «Ну всё, теперь ты мой!»

Упражнение с рукопожатиями

Теперь минутку побудьте в сознании, чтобы проделать еще одно упражнение. Техника, известная под названием прерванного рукопожатия, состоит из нескольких этапов. Сначала вы протягиваете руку. Затем ваша рука отодвигается назад — не отводите ее далеко, только чуть-чуть. Вторая ваша рука придвигается со стороны запястья, поднимаясь при этом вверх; пальцем этой руки вы указываете на руку партнера и говорите: «*Смотрите!* Проследите, как меняется фокусировка...» Спасибо.

Теперь я бы хотел, чтобы вы взяли себе еще двух партнеров. Разбейтесь по трое и проделайте все это.

Эта техника срабатывает стоя; сидя она тоже срабатывает. Для первого раза я советовал бы вам сидеть. Представьте себе, что вы выполняете все это стоя и говорите: «Посмотрите на свою руку и проследите, как меняется фокусировка вашего взгляда по мере того, как ваше тело становится застывшим и одеревеневшим». Ваш партнер просто-напросто рухнет на пол. Ну да, Милтон именно так и поступал. Он проделывал прерывание рукопожатия и приказывал клиенту опуститься на пол. Никаких стульев.

Преодоление нерешительности

Все то время, пока ваш партнер находится в транс, выполняйте *наслаивание**. Человек, если его не озадачить достаточным объемом информации для изучения, хорошо учиться не будет. Если же его озадачить слишком большим объемом информации, он будет учиться лучше некуда.

Каждое из тех упражнений, которые мы делали вчера, включало в себя три, пять или семь важных этапов. Я ходил между вами и проверял. Вы всё делаете замечательно.

Раньше я поочередно рассказывал о каждом этапе. Когда я велел слушателям проделать какой-то один из них, это вызывало у них кучу трудностей. Если же я давал три или четыре этапа сразу, такого не бывало. Так что все это в ваших интересах!

Погрузив клиента в транс, сделайте так, чтобы он отыскал то, что мы называем сенсорными четверками**. Сенсорная четверка — это не что иное, как внутренняя репрезентация нашего опыта. Она включает в себя четыре репрезентативные системы. Предложите клиенту вернуться в то или иное время и увидеть то, что он тогда видел, услышать то, что он слышал, вдохнуть воздух и принюхаться. Задействуйте все сенсорные системы. Чем большее их количество вы задействуете, тем больше увидите перемен.

Теперь я хочу, чтобы мы с вами вернулись немного назад и узнали о трех вещах, каждая из которых облегчит жизнь вашим клиентам. Мало быть умелым гипнотизером — необходимо *пребывать в нужном состоянии*. НЛП было придумано сумасшедшим. Его техники разрабатывались исходя из той установки, что вы должны к чему-то стремиться. Нельзя просто

* Layering (англ.).

** Four-tuples (англ.). См. словарь терминов в конце книги. — *Прим. перев.*

применять техники. Прежде всего вы должны принять нужную *установку* — или обучайтесь этому у кого-нибудь другого.

Теперь отыщите в своей жизни три момента времени и места, когда и где вы *действовали без колебаний*. Нерешительность сводит на нет ваши умения, да и вообще мешает в жизни. Это один из самых распространенных недугов. В мире слишком много серьезности, слишком много нерешительности и слишком мало страсти. Если поубавить первые две составляющие и усилить третью, люди гораздо больше смогут сделать, получая при этом гораздо больше удовольствия.

Отыщите три различных эпизода, когда люди проявляли нужную установку. Выберите место, где вам не приходилось ждать, где вы просто *взяли и сделали*, что нужно, — *сейчас же*. Найдите такое место, где вы в прямом смысле страстно желали с головой погрузиться в работу!

Гипнотическое многоголосие

А сейчас я открою вам небольшой секрет. Когда я только начинал учиться гипнозу, едва ли не во всех книгах, которые я читал, писалось: «Говорите монотонно». И в конце концов я понял почему.

Когда я кого-то гипнотизирую и говорю «испуганный», я стараюсь, чтобы это слово звучало пугающе; если я говорю «шокирующий», то стараюсь, чтобы звук моего голоса и вправду шокировал. Чем более конгруэнтно сообщение, тем лучше оно срабатывает.

С другой стороны, понаблюдав за многими гипнотизерами, я понял, почему монотонность способна принести им немало пользы. Ведь они ведут себя максимально неконгруэнтно. Они могут сказать: «Вы погружаетесь все глубже в сон?» Это все равно

что повернуться к кому-нибудь и спросить: «Как вы к этому относитесь?», глядя при этом в потолок; или воскликнуть: «Помоему, замечательно!», низко опустив глаза и скосив их куда-то влево. Бр-р! Прямо в дрожь бросает, правда?

Чтобы добиться неконгруэнтности, говорите одно, а делайте противоположное. Говорите: «Я хочу, чтобы вы расслабились» таким голосом, от которого вздрогнул бы даже Стивен Кинг. Проскулите: «Удобно расположитесь в кресле и погружайтесь», одновременно вздрагивая. Конечно, вы не получите положительного результата.

Добейтесь, чтобы в каждом вашем слове звучало то, что вы под ним подразумеваете. Когда вы говорите «расслабьтесь», не просто произносите слово. Нужно, чтобы звучание вашего голоса соответствовало тому, о чем вы говорите. Если вы говорите о «сожалении», сделайте так, чтобы в вашем голосе *звучало* сожаление. Предлагая клиенту «расслабиться и почувствовать себя комфортно», говорите так, чтобы эти слова действовали как массаж. Говоря об «устранении трудностей», используйте свои слова в качестве необходимого для этого средства.

Добивайтесь максимального эффекта от каждого слова. Когда вы говорите о «смелости», пусть это звучит соответственно. Когда вы говорите о «безудержном восторге», проследите за тем, чтобы звучание вашего голоса согласовывалось с тем, о чем вы говорите. Важно не то, какое количество слов вы произнесете и с какой скоростью. Важно то, какое воздействие будет иметь каждое из них.

Фокус с наслаиванием реакций на самом деле срабатывает достаточно просто. Вы отыскиваете воспоминания и ресурсы один за другим. И пока ваш клиент находится в трансе, заставляете его вернуться к каждому из них. А затем вы соединяете их вместе.

Гипноз взаправду

В трансе можно применить возрастную регрессию. Побудите человека пересмотреть события прошлого, вспомнить время и место, в которые ему хотелось бы вернуться. Одновременно сделайте так, чтобы настоящее для него исчезло, а прошлое приобрело черты реальности. Теперь клиент может *взаправду* вернуться в выбранное время.

«Взаправду» — семантически перегруженное слово. «Взаправду» (или «честно», «по настоящему») — значит полностью. Кроме того, это слово оказывает моральное воздействие. В трансе подсознание *воспринимает всю семантическую полноту* таких слов, как «честно». Оно не понимает вежливых иносказаний.

Работая с человеком, погруженным в транс, вы *должны быть с ним в высшей степени буквальны*. В трансе та часть сознания, которая обрабатывает то, что мы называем речевыми постулатами и импликациями, попросту не функционирует. К погруженному в транс обращаться нужно так: «Пожалуйста, вспомните об этом сейчас, честно и полностью. Увидьте то, что вы видели, услышите то, что слышали, ощутите то, что ощущали тогда, и пусть это ощущение укрепитя, так, чтобы вы почувствовали, что вы по-прежнему полностью там; увидьте то, что вы видели, со всей возможной отчетливостью — еще более отчетливо, чем тогда».

Постгипнотические якоря

Возвратите своего клиента поочередно к каждому из этих трех событий, а затем сделайте ему постгипнотическое внушение: «Как только я коснусь вас вот так, вы сможете полностью пережить эти ощущения».

Я хочу, чтобы вы поставили три независимых якоря при помощи трех пальцев. Позже вы сможете активизировать их одновременно. Вам нужно будет сделать что-то вроде того, чем мы занимались вчера.

Затем возвратите клиента в настоящее: «Я хочу, чтобы вы вернулись в настоящее время и подумали об использовании этих техник, о прерывании рукопожатий, применении НЛП, гипнозе — неважно, где вы собираетесь все это применять: с вашими клиентами, соседями, возлюбленными или друзьями. При этом я хочу, чтобы вы всякий раз использовали все это и активизировали все три якоря, так, чтобы вы...»

Многие гипнотизеры практикуют то, что мы называем «гипнозом слабаков». Они только думают о применении той или иной техники, но ничего по этому поводу не предпринимают. Эта нерешительность так и сквозит в их голосе.

Попробуйте заняться подавлением болевых ощущений, и вам нельзя будет ходить вокруг да около. Когда втыкаешь клиенту в руки булавки, половинчатым гипнозом не обойтись. Я проводил тренинг по подавлению болевых ощущений для военных. И один из тех, кто со мной работал, был несколько неконгруэнтен. Он сказал: «И вы не будете *чувствовать при этом боли*». Не давайте таких команд. Это все равно что приказать: «Не думайте о голубом или зеленом».

Пост-анестетические якоря

Когда в последний раз я был у зубного врача, он схватил меня за челюсть, взял шприц для подкожного впрыскивания и сказал: «Сейчас будет немножко больно». Ы-ы-ых! Я только что проделал сорокапятиминутный комплекс по подавлению боли,

а этот деятель мне внушает, что мне будет больно?! Спасибо, но я в этом не нуждаюсь.

Человек входит в транс, когда перед его лицом держат шприц для подкожного впрыскивания. У нас здесь есть зубные врачи? А хоть какие-нибудь врачи? Вы этого не замечали? Это самый быстрый из известных мне способов индукции. Да, я прибегаю к нему с некоторыми клиентами. Вы же знаете — я занимаюсь вопросами продаж. Если партнер не хочет подписывать контракт, я достаю большой шприц для подкожного впрыскивания, хватаю его вот так за челюсть и спрашиваю: «Ну так что, будем подписывать или как?» Вы бы удивились.

Давайте, попробуйте это сами. Схватите кого-нибудь за челюсть так, как это делает зубной врач. Тем самым вы наглядно продемонстрируете, что человеческое тело способно учиться. Помните, как зубной врач хватает нас за щеку изнутри? Он оттягивает ее и начинает таскать туда-сюда. Вот, схватите себя точно так же за щеку изнутри и потяните. А теперь подождите минуту и посмотрите, что произойдет. Вам еще хочется говорить о якорях? Весь как будто цепенеешь, правда?

Зубные врачи всегда так делают. У них уже стоит якорь. И они начинают дополнительно внушать: «Сейчас онемение еще немного усилится». У некоторых из вас оно начинает распространяться на боковую поверхность языка. Вы понимаете, о чем я? Вы чувствуете прямо сейчас, как это ощущение усиливается?

Насколько успешно вы сумеете воспроизвести прикосновение вашего зубного врача, настолько полноценно вам удастся вызвать это состояние. Если зубной врач будет делать это точно и последовательно, он полностью воспроизведет состояние, вызываемое уколом анестетика. В своей статье в журнале *Applied Neurodynamics* я показываю, как воспроизводить состояния, вызываемые лекарственными препаратами. Можете пользоваться.

Магистральное сознание

Только, пожалуйста, не делайте этого за рулем! От одной мысли об этом у меня мороз по коже. Я продавал гипнотизирующие магнитофонные кассеты. И вот однажды я поймал машину в аэропорту, и там лежали штук пятнадцать этих моих кассет. Я подумал: «О Господи!» Обязательно надо снабдить их этикеткой: «Не управляйте механизмами во время прослушивания». Только представьте себе: человек ведет машину и слышит мой голос: «А теперь дайте своим глазам закрыться и не открывайте их».

В этом городе такой человек не проживет и пяти минут. Вести машину по сельской дороге — другое дело, но здесь люди словно на войне! Хорошо ещё, что у них мало оружия. В Лос-Анджелесе на автострадах уже стреляют друг в друга. У них теперь такая мода. Новая манера здороваться. Приходится быть начеку.

И знаете, к чему это привело? В Лос-Анджелесе все стали *по-настоящему воспитанными* за рулем. Раньше они то и дело подрезали друг друга. Но некоторые начали постреливать, если их подрежешь. И остальные стали просто шелковыми. Никогда ведь не знаешь, кто там за тобой едет.

Знать зачем

Начните с индукции при помощи прерванного рукопожатия. Вы увидите, что такие быстрые приемы работают великолепно. Я покажу вам еще парочку способов, так что у вас появится выбор. Поначалу это может сбить с толку. Чтобы перейти к примерам, решите между собой, кто из вас будет это выполнять.

Я начал с подражания гениям по двум причинам. С одной стороны, я хотел делать то, что делали они, с другой — мне

казалось смешным, что наша наука понятия не имеет, как этого добиться. В этом вся наша психологическая наука.

В Калифорнии люди сидели в горячих ваннах. Они играли в замечательную словесную игру. Они заявляли: «Вот сейчас в тебе говорит твой отец, сейчас — ребенок, а сейчас ты рассуждаешь как взрослый». Это интересные индукции, но если ты погружаешь человека в транс — с ним нужно что-то делать. Зачем усугублять его внутренний диалог? Людей в Калифорнии и так трясет от внутренних диалогов. Они говорят себе, что им не следует ничего себе говорить.

Можно и вовсе перестать рисовать себе мысленные картины или разговаривать с самим собой. Это называется смертью. Обладание сознанием мы зовем мышлением. Единственная вещь в мире, которую я не хотел бы искоренять, — это мышление.

Я заметил это, когда наблюдал за представителями движения за развитие человеческого потенциала в Эсалене. Многие из них, к примеру, не знали, что они голые. Я приехал в Эсален и решил сходить к этим пресловутым ваннам на берегу океана. Там все раздеваются. Я уселся в эту ванну, посмотрел на одну дамочку и сказал: «Ого, какая грудь!» И тут она вдруг поняла, что она голая. Кажется, перед тем она упустила это из виду или что-нибудь вроде того. Они все там снимали с себя одежду и пытались делать вид, что они не голые. Как по мне, в этом нет никакого смысла. Я знаю, когда я голый. И знаю, для чего.

Следующий фокус — заякорить каждую из этих реакций. У вас получится три отдельных якоря. Проследите за тем, чтобы ставить якоря разными пальцами, чтобы затем вы имели возможность активизировать их одновременно. После этого возвращайте клиента в настоящее время, ассоциируя это возвращение с тем, что нужно. Когда вы возвращаете его, в нужный момент активизируйте якоря.

Наконец, после всего этого проделайте для него обычные постгипнотические внушения. Они могут быть произвольными. Когда я вывожу клиента из транса, то обычно перегибаю через край. Я говорю ему, что он теперь будет здоровее, счастливее во всех сферах своей жизни, что у него возрастет потенция... Думаю, вам тоже стоит здесь пуститься во все тяжкие. Чем больше вы наслоите подобной чепухи и чем больше сеансов проведете с клиентом, тем больше всего этого просочится в его жизнь.

На одном семинаре, который я проводил вместе с Эриком Робби, мы погрузили всех в транс, устремили в будущее и попросили узнать номера выигрышных лотерейных билетов. У вас здесь проводятся лотереи? Возможно, мы испробуем такую штуку.

— А это работает?

Ну, вообще-то пару человек выиграли что-то между тремя и четырьмя тысячами долларов. Неплохо, правда — отправляетесь на семинар и зарабатываете деньги. Те, кто действительно учился приемам гипноза, остались в выигрыше. А те, кто копался в речевых структурах, грамматике и тому подобном, — не выиграли ни цента. Это к вопросу о выигрышах.

Последнее рукопожатие

Прежде чем вы разобьетесь по трое, позвольте мне еще раз показать вам, как это делается. Смотрите, как движется рука. Прошу прощения, вы не выйдете сюда на минутку?

Не забывайте с самого начала проделывать это как можно точнее. Как следует отработайте этот прием и только затем переходите к трансу. Первым делом добейтесь, чтобы движение было плавным.

Это делается так: рука вперед, пауза, обратное движение, резко подныриваете кистью под руку партнера, одно движение вперед и указываете. После чего говорите: «Транс, закрыть глаза...» Смотрите, работает! Ничего страшного: это значит лишь, что вы живой человек, а не табуретка.

Вторая рука при этом движется вот так: взмах перед лицом клиента, а этой рукой тем временем указываете пальцем и говорите: «Посмотрите... на свою руку! Проследите, как меняется фокусировка ваших глаз, когда вы делаете глубокий вдох и просто расслабляетесь, позволяя глазам закрыться — вот так! И постарайтесь при этом получить удовольствие от чувства расслабленности и осознания того, что вы можете учиться при помощи своего подсознания».

Именно способность человека поддаваться делает его особым существом — существом *живым*. Именно благодаря ей он может испытывать счастье и радость, именно ею обусловлена его сексуальность. Конечно, я могу говорить и со стулом, но он на это не отреагирует. Когда же вы говорите с человеком, та степень, в которой он способен реагировать, — это та степень, в которой он способен учиться, это она делает его уникальным. Именно это придает вкус нашей жизни.

Сейчас я коснусь вас в области средней линии, и вы начнете выходить из транса. В великолепном самочувствии, с настоящей готовностью действовать, вы мысленно скажете этому миру: «Ну всё, теперь ты мой!» Вот так. Отныне и навсегда. М-м-м-м! Есть!

v

«ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА»

Машина внедрения достойных убеждений

Как правило, я вижу с клиентами по одному разу. Поэтому я разработал метод так называемой генеральной уборки. Даже если я произвожу в человеке какую-то одну перемену, он очень часто начинает думать еще о девяти десятках вещей, которые стоило бы изменить. Не раз бывало и так, что клиенты приносили мне целый список того, с чем нужно разобраться. У одного парня он занял тридцать страниц.

Будем различать два вида изменений. Первый — это изменения корректирующие. Починить то, что пошло не так. Но можно сделать кое-что и получше.

Психология как таковая выросла из медицинской модели. Эта модель в ней безраздельно властвует. Медицинская модель — корректирующая. Люди идут к врачу, когда они больны. Так, если вы падаете и ломаете руку, вы приходите к врачу и говорите: «Почините ее».

Фрейд с его медицинским образованием мыслил в терминах корректирующей модели: «Что пошло не так? Что сломалось? Как его починить?» В свое время Фрейд проделал великолепную работу. Его понимание подсознательных процессов было поистине чудом для той эпохи.

Но во всех науках — одна и та же беда. Слишком часто люди воспринимают выдающиеся достижения как нечто окончатель-

ное и все исчерпывающее. Однако сегодня мы используем новые подходы.

Когда я впервые пришел в психологию, на меня смотрели косо. Я говорил: «Информатика способна сделать многое для изменения людей». В то время я был таким вот двадцатитрехлетним пареньком. А большинство психологов считали компьютерщиков занудными и толстокожими.

Что, к примеру, большинство людей подумали, когда прочитали «Структуру магии» или «НЛП. Том I», который спустя некоторое время стал настоящей сенсацией? Правильно, что это лучшее снотворное для приема на ночь. Собственно говоря, «Структура магии» была моей диссертацией.

В диссертации недопустим *какой бы то ни было* юмор. Его не поймут. Эти люди слишком долго пробыли в колледже. Они думают так: «Если ты шутишь — значит, это не работает, а если работает — значит, не должно».

Соответственно, мою диссертацию «Структура магии» не приняли. Однако случилось так, что из-за этой самой работы мое имя появилось в справочнике «Кто есть кто» — впервые за всю историю колледжа. А колледжу хотелось славы. Поэтому они решили меня пропустить. Разве это не смешно?

Когда я учился в колледже, то не успевал лишь по двум предметам. Я получил оценку D по «Введению в психологию» и завалил искусство публичных выступлений. И чем же я после этого зарабатываю на жизнь? Выступаю перед психологами!

Спустя немало лет я снова навестил свой колледж. Я пришел к своей преподавательнице психологии и сказал: «Как оказалось, я был прав». Она спросила: «Что вы имеете в виду?» Я говорю: «Помните все те вопросы, на которые я ответил неправильно? Я был прав! Теперь вы должны читать мои книги, чтобы сдать экзамен. Поэтому я хочу, чтобы мои оценки были исправлены».

Она посмотрела на меня и говорит: «А такая фраза — «слишком поздно» — для вас что-нибудь значит?»

Теперь меня больше интересует другой вид изменений — генеративные, плодотворные изменения. Так или иначе их переживает каждый человек. Это называется «взросление». Люди развиваются бессознательно, сами по себе.

Поэтому я не особенно задумываюсь об изменениях как о корректирующем средстве. Думайте о них скорее как о средстве генеративном. Таким образом можно ориентировать и окружающих. Метод, при помощи которого я это делаю, очень прост. Первая его часть выполняется перед тем, как они погружаются в транс.

Часть I: Сортировка

Следующая модель поможет вам проделать две воистину важные вещи. Прежде всего, с ее помощью вы сможете избавиться от собственного мусора. Кроме того, она сделает более реальными и осязаемыми ваши ресурсы. У вас появится больше сил и возможностей для выбора.

Первое: подумайте о чем-то таком, что верно в отношении вас и при этом вам нравится. Отыщите конкретный пример. Выявите субмодальности этого мощного убеждения или мнения о себе. Идентифицируйте эти субмодальности.

Второе: подумайте о чем-то таком, чем вы, по вашему мнению, когда-то являлись, но больше не являетесь. О таком своем образе, который попросту не имеет сегодня с вами ничего общего. Точно так же выявите субмодальности этого образа.

В детстве я иногда делал такое, что когда я думаю об этом сейчас, то просто не могу поверить, что я это делал. Не могу

поверить, что это происходило со мной, но точно знаю, что это было.

Для вас — чтобы все это проделать — остановитесь и вспомните что-нибудь из своей юности. Отыщите в своей жизни такие вещи, которые вы определенно делали, но теперь у вас такое ощущение, что это были не вы.

Это может быть убеждение. Существуют ведь какие-нибудь убеждения, которых вы придерживались, когда были моложе? Ну, например: «Конфеты — самая важная в мире вещь». А сегодня вы, небось, терпеть их не можете. Как бы там ни было, мы все меняемся. И для этого вовсе не обязательно ходить к психотерапевту. Люди меняются, невзирая на усилия врачей.

Третье: сравните субмодальности и отметьте, чем они отличаются. Чем отличаются эти два образа? Прodelайте их всесторонний сравнительный анализ. Возможно, эти картинки расположены в вашей памяти в разных местах. Возможно, они отличаются размерами, яркостью или удаленностью. Может быть, одна из них — фильм, а другая — неподвижный слайд. Возможно, одна цветная, другая — черно-белая. Переберите все известные вам субмодальности.

Игнорируйте сходство. Отмечайте различия. Перечислите их систематически, все до одной.

Обращайте особое внимание на ассоциированность и диссоциированность*. Нередко именно здесь обнаруживаются самые глубокие различия. Подобные особенности имеются во всех репрезентативных системах.

Проверьте это отдельно для каждой из них. В ассоциированном зрительном воспоминании вы видите то, что вы видели

* Ассоциированный опыт целостен, воспоминания выглядят так, словно вы вновь переживаете их изнутри, от первого лица; диссоциация — отстраненное восприятие опыта «как бы со стороны», оценка своего поведения наряду с поведением окружающих. — *Прим. перее.*

тогда, своими собственными глазами, и точно так же, как видели тогда; в диссоциированном вы видите себя — словно со стороны. В аудиальной системе различие между ассоциированным и диссоциированным воспоминаниями заключается в том, слышите ли вы то, что слышали, когда с вами происходило то или иное событие, или только помните, что говорили об этом. Кинестетическая ассоциация заставляет вас в буквальном смысле почувствовать себя так, словно ваше тело вернулось к тем прежним ощущениям; при кинестетически диссоциированных воспоминаниях этого нет. Вы не можете вернуть эти ощущения. Вы не можете почувствовать, что это были вы. Не рассчитывайте обнаружить абсолютные различия. Ищите разрывы в континууме.

Обратите внимание на местоположение источников звука. Насколько они близки? Обратите внимание, движутся ли они: не кажутся ли звуки удаляющимися или приближающимися?

Обратите внимание на продолжительность воспоминания. Если оно похоже на кинофильм, то как долго он длится? «Прокручивается» ли он с той же скоростью, с которой происходят реальные события?

Все это готовит почву для эффективных изменений. Методично проясняйте внутреннюю структуру. Выявляйте ключевые отличия субмодальностей. Выписывайте их на листке бумаги. Разместите их в два столбика: слева «Это верно в отношении меня», а справа «Это больше не верно в отношении меня». Все это пригодится вам впоследствии.

Четвертое: исходя из этих субмодальностей начните выстраивать генеративную гипнотическую систему. Разработайте такую систему для самого себя, а затем и для своих клиентов, чтобы обеспечить непрерывность изменений. В итоге у вас должна получиться система, при которой человек будет совершать в себе десять изменений в неделю. Вот это я и называю «генеральной уборкой».

Разве в вашем поведении нет чего-нибудь такого, от чего бы вы хотели избавиться? Разве нет того, что больше не приносит пользы? Такая система особенно нужна тем, кто до сих пор хнычет по поводу своего детства. Бывает, что пятидесятилетние мужи скулят по поводу того, как с ними обращались родители. Пора бы и перестать. С этим ничего нельзя поделаться — кроме того, о чем я говорю.

Взросление человека и постижение премудростей собственной жизни проявляется отчасти в том, что он понимает: «Да, я научился быть тем, кто я есть, благодаря тем событиям, через которые мне довелось пройти». А зрелость, между прочим, заключается и в том, чтобы избавиться от ненужного мусора. А ведь это так просто — нужно всего лишь выбросить его в мусорную корзину! Сейчас расскажу как.

Часть II: Построение шаблона* в трансе

Пятое: наводим транс. Вы тщательно записали различия между репрезентациями «Это верно в отношении меня» и «Это больше не верно в отношении меня». Прделайте прерывание рукопожатия или какую-нибудь другую быструю индукцию. Наведите глубокий транс.

Теперь встройте в клиента способность воспринимать оба набора субмодальностей и построить шаблон на их основе. Вам это под силу. Поддерживайте субмодальности неизменными, *убрав из них содержание*.

Для примера предположим, что изображение того, что верно в отношении вас, находится справа, а того, что больше

* Grid (англ.).

не верно, — слева. Первое из них больше, второе меньше. Первое — движущийся кинофильм, второе — неподвижный слайд. Первое ассоциировано, второе диссоциировано. Возьмите эти субмодальности и *сформируйте шаблон*.

Увеличьте только яркость, не трогая остальные субмодальности. Увеличивайте ее до тех пор, пока вся картинка не превратится в одно светлое пятно. Тогда она полностью лишится содержания, но останется на том же месте. Это — ключ к визуальному ведению*. Работая с аудиальной системой, постепенно уменьшайте или, наоборот, увеличивайте громкость звука до порога слышимости, затем вставьте новое содержание и опять включите звук. *Так создается шаблон*.

Зачем нужно визуальное и аудиальное ведение? Таким образом мы создаем ощущение. Мы добиваемся того, что аудиальная и визуальная системы ведут за собой кинестетическую.

Приходилось ли вам замечать, как часто эмоции человека создают в его жизни ненужное своеобразие? Если вы, будучи ребенком, приучитесь бояться незнакомцев — это может принести вам пользу, а может и нет. Но если вы — взрослый, вы должны выходить из дому и встречаться с людьми. Для вас бояться незнакомцев — это самая что ни на есть паранойя. Такая модель поведения служит ярким примером того, от чего хотелось бы избавиться. Думаю, всякий предпочел бы заменить эту репрезентацию самого себя на какую-нибудь более полезную — скажем, «мне интересны люди».

Шестое: внедрите новое содержание. Наложите на чистый шаблон то, что ваш клиент хотел бы сделать правдой о себе. Используйте что-нибудь такое, что уже почти истинно, хотя и не совсем. Например: «Я становлюсь умелым гипнотизером». Наложив такую репрезентацию, уменьшите яркость до нормальной. Сам шаблон не трогайте, только наполните его новым содержанием.

* Visual lead (англ.).

Седьмое: очиститесь от нежелательных манер поведения. Начните с образа, связанного с прошлым, — чего-то такого, что больше не является правдой. Увеличьте яркость, пока изображение не превратится в сплошное белое пятно. Затем уменьшите ее до нормальной. Сделайте так, чтобы прежняя картинка выпала сзади, как из фотоаппарата, угодила прямо в мусорную корзину и вы услышали бы, как она туда приземляется. Шмяк! Внутренние аудиальные якоря могут быть весьма эффективными. Когда покончите с этим, займитесь каким-нибудь другим своим убеждением, от которого вы бы хотели избавиться — скажем, «от незнакомцев одни беды» или что-нибудь еще.

Шаблоны: подведение итогов

Что вы можете сказать по поводу этого упражнения? Я заметил, что некоторые из вас никак не добьются ответа от партнера. Я хочу, чтобы вы понимали, что вам под силу выявить конкретные различия. Тут все сводится к тому, чтобы спросить: «Откуда вы это знаете?» Все различия в субмодальностях обнаруживаются при получении конкретной информации. Если у человека есть убеждение, он убежден в чем-то одном в противовес чему-то другому. Но как он их распознаёт?

Некоторые из вас позволяют своим партнерам пускаться в словоизлияния. Если вы попросили клиента провести различие между картинками, например сказать, какая больше, а какая меньше, а он примется рассказывать вам о своем детстве, не стесняйтесь сказать ему: «Замолчите!» Скажите: «Я не желаю этого слушать». Скажите ему: «Посмотрите на одну, на другую и скажите, какая больше, а какая меньше».

Это общение может превратиться в настоящую гипнотическую войну. Знаете, сколько психотерапевтов приходят на

работу в хорошем настроении, а возвращаются домой, чувствуя себя черт знает как? Почему? А потому что какая-нибудь клиентка говорит вам: «Я думала, что у меня все в порядке, но потом оглянулась назад, и мне стало плохо». А потом еще протягивает руку, касается вашего плеча и добавляет: «Вы ведь понимаете, о чем я?» Терапевт отвечает: «Да, я понимаю ваши чувства». А клиентка продолжает: «Я думала, мой муж и вправду меня любит, но оказалось, что это не так, и мне от этого плохо». Вот почему я прибегаю к многочисленным скрытым терапевтическим приемам. Я не хочу, чтобы клиенты внушали мне свои проблемы.

Старайтесь защитить себя от напора нежелательных внушений. Если человек в чем-то запутался, он может запутать в этом и вас. Я предпочитаю слышать о чем-нибудь хорошем. Вот когда клиент приходит в восторг, я разрешаю ему ко мне обращаться. Но когда клиенту плохо, не вникайте в то, что он говорит. Слушайте его только для того, чтобы выяснить, в какой момент он понимает, что ему пора впасть в депрессию.

У человека, который впал в депрессию, приятных переживаний и жизненных радостей столько же, сколько у всех остальных. Подавленным он выглядит из-за своего вполне определенного способа рассматривать прошлое. Он берет хорошие события и смещает их в депрессивные субмодальности — я называю это обратным взмахом*.

Выявите, в чем его ошибка. Заставьте его прекратить. Сместите все в другую сторону — да, в другую сторону.

* Backwards swish (англ.).

Приятный групповой гипноз

А сейчас, раз уж вы все так здорово справились со всеми заданиями, — маленький подарок. Закройте глаза, расслабьтесь, скажите себе: «Ну всё, теперь ты мой...» и — в транс, сейчас же в глубокий, ровный и приятный транс... Соберите вместе все приятные ощущения, какие только сможете в себе отыскать, и удовлетворенность, и знание... того, что вы все это время учились как на сознательном уровне, так и на подсознательном... потому что, когда я учу, я, кроме всего прочего, сообщаю очень много нового именно сознательной части вашего ума, поскольку я уверен, что сознательная часть ума в основе своей штука толковая и умеет хорошо учиться.

Но в то же время я многое сообщаю на подсознательном уровне... и знаю, что ваше подсознание уловило многое из этого. И я хочу, чтобы вы заглянули внутрь и попросили свое подсознание помочь вам сделать так, чтобы эти знания улетучивались из ваших голов помедленней, чтобы вы научились методичности в вопросах общения, научились доверять своей способности отличать то, что работает, от того, что не работает. Научились пробовать новое, делать новое...

Вы понимаете, все эти техники будут работать с вашими любимцами, они будут работать с вашими друзьями, вашими возлюбленными и кандидатами в возлюбленные. И прежде всего я хочу, чтобы вы знали: в том, чтобы взять и воспользоваться ими для того, чтобы сделать свою жизнь счастливее, нет ничего дурного. Вы вполне можете использовать их для того, чтобы сделать себя более сострадательным и чтобы сделать более сострадательными тех, кто вас окружает.

Точно так же вы можете использовать их для того, чтобы заработать больше денег. Вы можете использовать их, чтобы заключать больше торговых сделок. Потому что чем больше у

вам будет денег, тем больше вы сможете отдавать другим. Я знаю, что многие мои коллеги по движению за развитие человеческого потенциала сделали из денег настоящее пугало. Но ей-богу, дети мои, посмотрите на кассира при входе, и вы поймете, что зарабатывать больше денег — это нормально. «Когда в желудке пусто, вам нужна капуста».

Потому-то Бог и придумал деньги. По той же самой причине Бог придумал секс и друзей — потому что это именно те вещи, благодаря которым вы чувствуете удовлетворение. И это нормально — иметь много денег, много секса и влюбляться всякий раз, когда вам это нужно. Главное, чтобы не слишком часто и не в нескольких одновременно. Это нормально — чувствовать сострадание всеми фибрами души, и это нормально — хотеть больше секса.

Имея все это в виду, я хочу, чтобы вы теперь вернулись к началу этого семинара и сделали для себя некую выжимку; чтобы в нее вошло все то, что вы узнали о субмодальностях и о том, как конструировать убеждения. Мы обычно представляем себе убеждения как нечто аморфное, но теперь вы можете сделать паузу и понять, что такое убеждение. Только представьте себе, на что вы теперь способны. Конструируйте для себя каждый вечер перед сном или утром, когда встаете, два новых полезных убеждения. Избавляйтесь от двух таких, которые вам не нравятся, и добавляйте парочку таких, которые вам нужны.

Начав с формирования позитивных, приносящих радость убеждений о магии жизни, вы сможете постепенно увеличить степень своего профессионализма и приобрести новые навыки во всем, что вы делаете. Вы сможете больше узнать о языке и о том, как использовать якоря; вы сможете узнать что-то новое, изучая людей, которые достигли успеха в той или иной области. Вот какие возможности открываются перед вами. Теперь вы располагаете кирпичиками — как на сознательном, так и на бессознательном уровне, — при помощи которых вы сможете достичь настоящего расцвета.

Вы можете рассматривать происходящее как еще одну отправную точку. В нашей жизни их бывает множество. Мы учимся становиться взрослыми, учимся языку, женимся, бывает, разводимся. Все это — отправные точки. Конец в жизни не наступает никогда — так, чтобы мы знали об этом наверняка. Говорят, что смерть — это конец, но мы не уверены даже в этом.

Не беспокойтесь по поводу того, что не может быть сделано, или того, что может возникнуть на вашем пути. Обращайте свое внимание на возможное из числа желаемого. Протяните руку и с аппетитом схватите его. Посмотрите на этот мир и скажите: «Ну всё, теперь ты мой!» Вот тогда вы его действительно полюбите.

Я хочу, чтобы все эти умения закрепились в вашем сознании и подсознании так, чтобы, когда вы выйдете из этой комнаты, всё, чему вы здесь научились, осталось при вас. Я хочу, чтобы ваше подсознание взяло на себя ответственность за восприятие тех знаний, которые мы здесь с вами построили, чтобы оно заставило их разрастаться, чтобы вы восприняли всю ту личную силу, которую вы здесь сформировали, и думали о ней как о розовом бутоне, готовом вот-вот распуститься. Потому что, когда вы выйдете из этой комнаты, я хочу, чтобы вы взяли перед самими собой обязательство жить, испытывать восторг, учиться новому, влюбляться в жизнь и в то волшебство, которое она несет в себе, и чтобы вы смогли привнести в свою повседневную работу всё, что вы только захотите и в чем будете нуждаться.

Объедините свои сознательные и подсознательные ресурсы так, чтобы выйти отсюда конгруэнтным человеком, который смотрит на мир как на самый большой в мире шведский стол. Жизнь — это не что иное, как беспрецедентная возможность учиться, расти и делать что-то новое и увлекательное. Если вы это усвоите, мне останется лишь добавить, чтобы вы медленно открыли глаза и, как говорят у меня на родине, — *adios*.

Система для решения проблем по мере их поступления

Мы с вами уже начали сооружать внутреннюю систему, благодаря которой при появлении каких бы то ни было проблем у вас будет способ с ними совладать. Если вы поймаете себя на том, что делаете что-то для вас нежелательное, эта система поможет вам избавиться от ненужных образов поведения. Благодаря ей вы вернетесь назад и отыщете ресурсы, которых вам, возможно, не хватает.

Среди вас, без сомнения, есть люди, отличавшиеся в детстве жизнерадостностью. Но пока вы росли, этот капитал заметно сократился. Когда я ходил в школу, у моих учителей был забавный и весьма эффективный способ прививать отвращение к учебе. Если вы делали что-нибудь не так, вас били по рукам линейкой. Я был левшой. Мои школьные наставники решили, что я не должен писать левой рукой. Поэтому как только я брал карандаш в левую руку, они меня — бац!

Перепрограммируйте такого рода негативные уроки. Внедряйте программы позитивного поведения — например такие, которые поощряют смелость. Во всем, что касается коммуникации, ценна гибкость. Научитесь избавляться от «зажимов», которые мешают развивать навыки и приобретать профессионализм.

Большинство людей думают, что гипноз, которым мы с вами здесь занимаемся, — нечто ужасно трудное. Очевидно, что это они сами делают его трудным. Работа с трансом становится вдруг удивительно простой, если сосредоточиться на том, чтобы открыть каналы понимания. Пользуйтесь нисходящими интонациями. Старайтесь ввести клиента во внушаемое состояние. Будьте конгруэнтны в общении.

Часть III: Уборка мусора

Во-первых: закройте глаза и подумайте о таких десяти своих манерах поведения, которые преграждают вам путь и от которых вы хотите избавиться. Это не обязательно должно быть что-то фундаментальное. Можете упомянуть какие-нибудь из своих поведенческих шаблонов — например, привычку слишком быстро превращать любую работу в рутину — что-нибудь такое, в чем вы больше не нуждаетесь. Составьте из них список. Не забывайте следить за тем, чтобы сознательная часть вашего ума принимала в этом самое активное участие. У нее имеется вполне определенное мнение насчет того, чего она хочет.

Вы можете также перечислить те способы поведения, на которые вы способны, но недостаточно часто себе их позволяете. Так, нередко люди вполне могли бы поиграть с собакой или ребенком, но, занимаясь психотерапией, напускают на себя слишком серьезный вид. Чем серьезней вы будете вести себя по отношению к проблемам своих клиентов, тем больше вы укрепите их в мысли, что их проблемы действительно серьезны.

Бывает, клиенты просто ноют. С другой стороны, мне попадались люди, чья жизнь была действительно трагичной. Помните: их жизнь *была* трагичной. И если они станут вновь и вновь переживать эту трагедию и относиться к ней серьезно, они будут пребывать в ней до конца своих дней. Сделайте для них самое гуманное из того, на что вы способны: понемногу приучайте их относиться к своей трагедии с юмором. Когда они сумеют оглянуться назад и рассмеяться, они освободят себя от прошлого и обратятся в будущее.

Я знаю людей, которые настолько привыкли искать проблемы на свою голову, что ищут их даже в прошлых жизнях. Дело уже не в том, бывают ли у людей прошлые жизни, — дело

в том, чтобы в нынешней мы стремились делать то, что полезно и интересно для нас. И чем больше в нас эта жадность к жизни, чем больше мы наслаждаемся, тем лучше для нас этот мир.

Итак, второе: запомните эти два шаблона. Один из них — для тех способов поведения, от которых вы хотите избавиться, другой — для тех образов действий, которые вам по душе.

Двойная демонстрация

Третье: наведите состояние транса. Мы продемонстрируем все это с помощью двоих добровольцев — мужчины и женщины.

Женщине: Вы приготовили список? Хорошо. Вытяните и держите руку вот так. Я хочу, чтобы вы просто посмотрели на свою руку и при этом проследили за тем, как вы очень медленно делаете очень глубокий вдох. Вот так. А теперь очень медленно расслабьтесь и позвольте своим глазам закрыться. Вот так. И погружайтесь, погружайтесь до конца, все глубже и глубже... в измененное состояние.

То, что вы делаете сейчас, — совершенно то же, что вы делали, когда впервые пришли в школу и начали учить буквы и цифры. Вы сооружаете фундамент обучения, который пребудет с вами всю оставшуюся жизнь. Вот так, до самого конца.

Мужчине: Сейчас, покачиваясь на волнах расслабленности, погружайтесь с каждым вдохом все глубже — вот так, и радуйтесь этому процессу. То, что вы сейчас делаете, — это лишь начало учебы, понимания и перемен в вашей жизни, перемен, которые обрадуют вас, перемен, которые помогут вам понять, как сделать так, чтобы гораздо чаще испытывать в жизни радость. И пока вы вот так все сильнее погружаетесь в глубины транса, оставаясь одновременно и частью себя, и чем-то отделенным от самого себя, в полной ясности и с растущим чувством удовлетворения

... тем, что вы можете и будете узнавать новое... по-настоящему узнавать о своем погружении в транс, прямо сейчас.

Дело в том, что процесс узнавания о погружении в транс представляет собой редкую и беспрецедентную возможность задействовать ресурсы, скрытые на задворках вашего ума, — те подсознательные ресурсы, которые управляют вашим сердцебиением, которые успокаивают ваше дыхание и позволяют вам чувствовать себя расслабленным. Я хочу, чтобы вы позволили своей руке опускаться именно с той скоростью, с которой вы погружаетесь в такой глубокий транс, на который вы вряд ли когда-либо считали себя способным. Давайте. Вот так. До самого конца. Буквально проваливаясь.

Обои: Что вы собираетесь сейчас делать, так это разрешить своему подсознанию... учиться, по-настоящему учиться. Я хочу, чтобы ваш ум начал производить настройку на подсознательном уровне, чтобы он сослужил вам такую вот великую службу. Сейчас вы будете помогать самим себе в процессе построения машины внутри вашего ума. Машины, которая будет брать нежелательные образцы вашего поведения и делать их одновременно и частью, и чем-то отдельным от вас самих, доставляя вам при этом растущее, безудержное удовольствие. Вот так. И насладитесь этой мыслью как следует.

Дело в том, что я хочу, чтобы вы сделали то же, что и в упражнении по выявлению субмодальностей, и помогли сознательным составляющим своего ума научиться справляться с ролью такой вечно работающей машины. Одновременно на подсознательном уровне начните приготовления к тому, чтобы построить автоматическую машину, которая будет включаться каждый вечер, как только вы погружаетесь в сон. Это делается путем формирования тех двух шаблонов восприятия, о которых мы только что говорили. Для начала поместите с одной стороны те ваши свойства, которые вам нравятся и вам присущи, а затем — с другой стороны — соберите те, которые больше вам не свойственны.

Теперь я хочу, чтобы вы взяли первый из нежелательных образов вашего поведения и позволили ему просто всплыть в вашем уме. Вот так. Ну-ка, зашвырните его туда, где у вас валяются свойства, которые, как вы чувствуете, вам больше не присущи. Услышите стук металла по металлу и поймите, что этот способ поведения больше вам не свойствен. Затем можете взять следующий и точно так же зашвырнуть туда, где лежит то, что вам больше не присуще, — пусть он тоже упадет с грохотом.

Еще я хочу, чтобы в каждом промежутке между выбрасываниями вы брали что-нибудь из списка тех свойств, которые вы хотели бы назвать своими, и отправляли его туда, где лежит то, что вам присуще. Таким образом, одну вещь вы выбрасываете, одну — добавляете. Одно выбросили — одно добавили. Так и продолжайте. Пройдите по всему вашему списку из десяти способов поведения, до тех пор, пока ваше подсознание не удостоверится, что все эти ненужные вам свойства больше не будут вам досаждают. Что же до тех свойств, которых вам не хватает, — ваше подсознание отныне будет заботиться о том, чтобы их в вашей жизни было достаточно.

Когда, наконец, ваше подсознание удостоверится, что вышеупомянутые десять ненужных вещей вас больше не потревожат, а десять новых полезных свойств сделают вашу жизнь более динамичной и насыщенной — я хочу, чтобы тогда и только тогда ваше подсознание позволило подняться одной из ваших рук и дать мне знать, что вы готовы к следующему шагу. Хорошо.

Как работает система

По существу, сейчас мы с вами овладели естественным процессом сортирования мысленных образов по субмодальностям и научились стимулировать то, что так или иначе произошло

бы и само. Все это напоминает процесс распознавания того, что нам понятно, и того, что нас смущает. Теперь, сравнив субмодальности, вы можете, если хотите, наделить то, что вас смущает, субмодальностями понимания. Таким образом, вы станете больше понимать.

Эти процессы протекают независимо от наших действий. Люди должны спать, а когда они просыпаются, многие вещи проясняются. Иногда просто нужно, чтобы прошло время, — тогда в сознании происходит сдвиг. Бывает, все картинки в мозгу размыты, человек в замешательстве. Но если взять нерезкие картинки и сделать их четкими — появится понимание.

Чаще используя естественные когнитивные процессы, мы ускоряем их. Это подстегивает нашу способность к внутренней самоорганизации. Вы обретае возможность контролировать перемены в себе самом.

Продолжение демонстрации

Женщине: Теперь потратьте столько времени, сколько вам понадобится, чтобы убедиться, что происшедшие с вами перемены устойчивы. Подсознательный компонент вашего ума берет на себя всю ответственность за эти настройки и гарантирует их прочность, в то время как женщина погружается все глубже и глубже и все сильнее расслабляется. Расслабляя ее плечи и шею, каждую мышцу лица, сделай ей внутренний, подсознательный массаж — это ведь так приятно, — осуществляя тем временем все эти изменения. И пусть когда эти изменения станут достаточно прочными, одна из ее рук поднимется, чтобы я знал, что ты готово к следующему шагу.

Теперь я знаю, что ваше подсознание выполнило все необходимые настройки. Чтобы продемонстрировать вам силу вашего

подсознания, я хочу, чтобы оно что-нибудь сделало для вас. Пусть эта ваша рука плавно поднимется еще выше — до тех пор, пока не окажется полностью поднятой. Вот так.

Разожмите ладонь, как я. И пусть ваше подсознание, когда оно будет готово, позволит вашим глазам — нет, еще не сейчас — очень медленно открыться. Я хочу, чтобы, открыв глаза, вы увидели что-то необычное в своей руке — что-то такое, благодаря чему вы удивитесь, сколь сильно эти настройки способны изменить вашу жизнь. Я хочу, чтобы вы погрузились глубже, глубже и глубже; когда ваше подсознание поймет, что вы готовы, ваши глаза медленно откроются. Это лишь углубит ваш транс, и вы будете приятно удивлены тем, что находится перед вами. Вот так. Но только когда она будет готова.

Все глубже и глубже, все больше любопытства. Вот так. А когда ваши глаза откроются, вы будете погружаться еще глубже и глубже... и можете смеяться как вам угодно все это время. Ваше подсознание само поймет, когда вашим глазам придет время открыться. Ну-ка, очень медленно... Вот так. Что вы видите? Совершенно верно. Просто наблюдайте и учитесь. Пусть ваше подсознание покажет вам что-нибудь удивительное в связи с вашим будущим.

Можете потратить на это столько времени, сколько нужно. Разрешите теперь своим глазам закрыться и вновь соскользните в глубокий транс. Позвольте руке своей опуститься мягко и не спеша, и пусть она будет сжата в кулак все это время, чтобы до конца жизни вы сохранили эту происшедшую с вами перемену у самого своего сердца.

Мужчине: Сейчас продолжайте, дойдите до конца и внимательно разберитесь, что там творится на подсознательном уровне. Сейчас я возьму вашу руку и подниму ее вверх. Можете просто держать ее, как держите. Я буду гладить вот этот палец; ваше подсознание может ответить мне «да» движением этого пальца и «нет» — движением этого. Да, именно так. Прекрасно.

Итак, ты проделало все настройки, необходимые для того, чтобы Чарли наверняка прошел все эти изменения? Прекрасно.

Я хочу, чтобы ты позволило этой руке очень медленно подниматься дальше, прямо к его лицу, так, чтобы ему казалось, будто ее тянут — будто между пальцем и его носом протянут резиновый жгут. Это что-то вроде тяги к изучению нового, к новому пониманию. И вот, пока эта рука придвигается все ближе и ближе, я хочу, чтобы вы поняли, что, когда она коснется вашего носа, вам начнет сниться сон, в котором вы увидите, насколько радужным может стать ваше будущее. Но только когда она коснется вашего носа. В последнюю минуту вам станет трудно. Ваша рука застрянет, вы будете пытаться это преодолеть — можете стараться изо всех сил — вы ведь хотите коснуться своего носа? Но вам будет трудно.

Это похоже на битву, предшествующую достижению желанной цели. Когда вы достигаете успеха в борьбе против собственного ума, он всегда оказывается в выигрыше. В один прекрасный момент ваша рука получает возможность двигаться дальше и преодолевает остаток пути. Никто точно не знает, что вы увидите, войдя в соприкосновение, — однако вы обнаружите, как новое знание и новое понимание буквально ворвется в ваше сознание вместе с ярким, живым сном. Вот уже совсем близко... так... И теперь до конца вверх, преодолевая сопротивление, до тех пор, пока вы не... Да, вот так. Смотрите теперь свой сон. Наконец-то. Хорошо.

А сейчас очень медленно — по мере того, как новое знание и понимание выкристаллизовываются в ваше будущее, — я хочу, чтобы ваше подсознание гарантировало, что все эти настройки быстро и легко проникнут в ваше поведение. Пока ваша рука опускается, я хочу, чтобы ваше подсознание приготовилось повторять этот урок каждый вечер во время вашего погружения в сон — и в отношении именно тех перемен, которых вы желаете. Чтобы ваша способность к обучению включалась всякий раз,

когда вам это нужно, удаляя ненужные модели и внедряя новые, динамичные ресурсы. Если же вам нечего удалять, вы сможете без конца совершенствовать все то хорошее, что в вас есть, — поскольку процесс обучения не прекращается никогда.

Пока вы всплываете к состоянию бодрствования, ваше подсознание выполняет все необходимые приготовления, и как только оно полностью возьмет на себя заботу о выполнении этой программы в будущем, — тогда и только тогда вы сделаете глубокий вдох и сядете прямо. Теперь вы бодры и готовы ко всему.

Машина внедрения достойных убеждений

Каждый из вас располагает всем необходимым для этого. Я хочу, чтобы вы вооружились всеми своими навыками и превратились в мастеровых. Перед вами — прекрасная возможность соорудить стоящую машину — машину изменений.

Среди нас есть несколько врачей. Каждый, кто работает со сложными медицинскими проблемами, должен иметь доступ ко всем целительным ресурсам человека — независимо от того, какой метод лечения вы используете.

Не менее важно заставить пациента поверить, что ваш метод сработает. Позитивные внушения еще никогда и никому не вредили. Какова бы ни была ваша профессия, всё, что вам помогает, — вам помогает.

Обзор этапов

1. Полностью погрузите клиента в транс. Установите набор пальцевых сигналов, чтобы, когда вы погрузите клиента достаточно глубоко, подсознательная часть его ума могла отвечать вам «да» и «нет». Используйте разнообразные техники, погружая клиента так глубоко, как только возможно.

Применяйте прерванное рукопожатие, смену убеждения—что угодно. Можете делать, как я: просто поднимайте его руку вверх, пока не почувствуете, что наступило оцепенение. Затем прикоснитесь к клиенту, не указывая явно, где вы его удерживаете. Ваши прикосновения должны быть легкими; дотрагивайтесь до клиента то там, то здесь, чтобы он затруднился сказать, когда это закончится. В большом количестве используйте внедренные команды — расслабляющие, усыпляющие и т. п. — для углубления трансa.

2. Задайте подсознанию клиента вопрос, готово ли оно сформировать упомянутые два шаблона, опираясь на отличия в субмодальностях.

3. Добейтесь от подсознания, чтобы из предложенных клиентом десяти образцов поведения оно отобрало те, от которых он хочет избавиться. Каждый такой нежелательный образ замещайте новым ресурсом — то есть, каждую пустоту, которую вы создаете, вы заполняете чем-то прогрессивным и динамичным. Получите подтверждающий сигнал для каждой пары.

4. Теперь добейтесь того, чтобы ваш клиент увидел мусорное ведро. Когда в него влетает образ поведения или убеждение, которые нежелательны для клиента или более ему не присущи, он должен слышать звук падения. Пусть он также слышит звук задвигаемой крышки: обратного пути нет.

5. Добейтесь от подсознания сигнала о завершении работы с первым образцом поведения. Действуйте постепенно, не

торопясь. Всякий раз, когда клиент что-нибудь выбрасывает, следите за тем, чтоб он что-то добавлял. Затем переходите к следующему образцу поведения. Пусть подсознание вот так по очереди перебирает все десять образцов и подает вам сигналы, заканчивая работу с каждым из них. Сядьте рядом и считайте движения пальцев.

6. Когда подсознание покончит со всеми десятью, спросите его, готово ли оно взять на себя труд проделывать это каждый вечер, когда человек отходит ко сну. В результате такая уборка станет для него заведенным порядком. Вы внедрите в человека подсознательную программу, которая послужит средством изменения его личности, поможет самосовершенствоваться и наслаждаться жизнью. Всякий раз, когда ваш подопечный будет засыпать, его подсознание будет заниматься уборкой всякой дряни, которой пока хватает в жизни каждого из нас.

Такая *движущая вперед система* способна помочь человеку стать динамичнее во всех сферах своей жизни. Если что-то не получается, его можно подрегулировать, привнося в свою жизнь новые прогрессивные качества. Что может быть лучше?

VI

КАК ПОЛУЧИТЬ
БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ

Существует два гипнотических феномена, к которым я с некоторых пор испытываю особую любовь: это искажения времени — его ускорение и замедление. Сегодня мы приступим к их изучению. Об «искажениях времени» я впервые узнал от Милтона Эриксона.

В отличие от подавляющего большинства людей, он использовал их для вещей весьма необычных. Я познакомился с Милтоном, когда он был уже в годах. Тем не менее он не скатился к рутине. Он по-прежнему изобретал новые, неожиданные способы применения гипнотических техник.

Милтон использовал искажения времени для борьбы с лишним весом. Знаю, что звучит это забавно. Однажды я наблюдал, как Милтон работал с очень крупной женщиной.

Он сказал ей: «Ваша проблема в том, что вы слишком много едите». «Я знаю», — ответила она. Тогда Милтон спросил: «А вы знаете, почему вы едите слишком много? Потому что у вас на это слишком много времени. Сейчас, когда вы сидите здесь и смотрите на меня — вы не знаете, произойдет ли это сию секунду, или через пять минут, или когда я укажу на вас пальцем, — однако вы все-таки знаете, что в одно из этих мгновений ваши глаза плотно закроются и вы провалитесь в глубокий сомнамбулический транс. Тогда сознательная составляющая

вашего ума обратится к воспоминаниям прошлого, оставив ваше подсознание беседовать здесь со мной о вещах поважнее. Давайте сейчас».

Он ввел ее тогда в такое состояние, в котором ее подсознание заметило различия между быстро проносящимся временем и временем, текущим медленно. Он сказал: «Когда вы ведете машину по шоссе, вам иногда кажется, что это длится целую вечность. А другой раз три, а то и четыре часа пролетают вот так, — и прищелкнул пальцами. — Когда вы смотрите двухчасовой фильм, который вам по-настоящему нравится, вам кажется, что он промелькнул вот так, — и снова прищелкнул пальцами. — Но бывает и так, что время тянется *очень медленно*. Например, вы стоите в очереди, и кажется, что прошел уже час, вы смотрите на часы — а прошла всего одна минута».

Затем Эриксон сказал: «Я хочу, чтобы вы заглянули в прошлое и вспомнили какой-нибудь виденный вами кинофильм». После этого он заставил женщину просмотреть этот фильм в ускоренном темпе; двухчасовое кино она просмотрела за две минуты. Затем он заставил ее делать что-то такое, от чего время потекло медленно. Когда после всего этого он велел ей открыть глаза, перед ней оказалась вилка и тарелка с едой. Он велел ей потянуться за вилкой—и на это у нее «ушел» целый час. Еще час ей «потребовался» для того, чтобы вернуть свою руку обратно.

Согласитесь, что это весьма необычная «диета»: если за обедом поглощать задумчиво по кусочку в час, слишком много вы не съедите. Конечно, на самом деле у пациентки Милтона не уходил на это час, ей только казалось, что это так. Однако она получала от еды гораздо меньше удовольствия — Милтон именно этого и добивался. Лично я бы не хотел так мучить своих клиентов — разве только тех, которые мне сильно не нравятся.

Время и навыки

Искажения времени можно применять по-разному и с большой пользой. Одну восемнадцатилетнюю девушку, очень чувствительную к гипнозу, я ввел в транс и ускорил ее зрительное восприятие до такой степени, что мир вокруг нее стал двигаться очень медленно. После этого я повел ее в тренировочный зал и выставил против обладателя черного пояса по айкидо. Она победила его без всякой подготовки в боевых искусствах. У нее было в буквальном смысле сколько угодно времени. Ее противник совершал какие-то движения, но ее движения были гораздо быстрее. Кстати, это именно то, чего так или иначе достигают мастера боевых искусств.

То же можно сказать и о выдающихся бейсболистах. Меня однажды пригласили в бейсбольную команду. Хороший питчер может послать мяч со скоростью больше ста миль в час. Этот мячик летает ого-го!

Представьте себе, что я брошу что-нибудь со скоростью сто миль в час, а вы должны будете по нему ударить. Да вы его хоть увидите сначала!

Моделирование у меня в крови. Я считаю, что для того, чтобы смоделировать то или иное человеческое умение, нужно в буквальном смысле развить в себе способность сделать это самому. Научитесь делать это сами — тогда вы изобретете способ передать это кому-то другому.

С моей точки зрения, моделировать реально — просто невозможно. Кое-кто из моих коллег все еще пытается. Некоторые из них демонстрируют довольно забавные вещи. Однако я уверен, что если ваша модель работает — значит, это работаете вы.

Я всегда начинаю с полного своего невежества — это мой любимый прием — и пытаюсь все сделать самым обычным

образом. В случае с бейсбольной командой я встал на базу и сказал: «Ну-ка, бросьте мне пару быстрых мячей». Питчер ответил: «Уже бросил». А я только и увидел, как он отвел руку назад и сразу — звук мяча, ударившегося о рукавицу кетчера позади меня.

А затем я поговорил с игроками и узнал, как им удается увидеть мяч. Я спросил, чем для них отличается удачный день от неудачного. Оказывается, эти ребята входят в транс, замедляя время и увеличивая мяч. Таким образом нанести удар гораздо легче.

То же мы обнаружили и в стрельбе по мишеням. Хорошие стрелки галлюцинируют. Они видят мишень увеличенной прямо перед собой — тут не промажешь. Мы включили эту штуку в наш тренинг.

Отыскивайте в человеческом поведении гипнотические феномены. Человеческий мозг так или иначе проделывает эти трюки. Вводя человека в транс, вы лишь получаете возможность ими управлять.

Навыки галлюцинирования

Галлюцинации бывают позитивные и негативные. Наверное, со многими из вас случалось так, что ключи от машины, лежавшие на столике, вдруг «исчезали»? Вы сотни раз смотрели на этот столик — и вдруг обнаруживали, что ключи были там все время! Негативная галлюцинация. Прodelки вашего мозга!

У меня есть теория насчет того, почему мозг это делает: все дело в том, что земная ось наклонена. Неудивительно, что и мозги набекрень — у них ведь тоже есть чувство юмора. В общем, пока Земля вертится, люди продолжают делать глупости.

На самом же деле негативные галлюцинации включают в себя галлюцинации позитивные. Когда вы пытаетесь представить, что скрывается за каким-нибудь сиденьем в баре, то вызываете у себя соответствующую галлюцинацию. А позитивные галлюцинации влекут за собой негативные: вы ведь вынуждены не видеть того, что находится за воображаемым вами предметом. В общем, разделить их очень трудно.

В действительности наши глаза не видят предметов. Мы рассматриваем репрезентацию, сформированную в коре головного мозга. Когда вы научитесь галлюцинировать, то сможете создавать свои собственные репрезентации. С помощью электронных приборов можно зарегистрировать отклик ваших нейронов на ваше же воображение.

Однажды я вел группу студентов колледжа, которые овладели всей нужной информацией, но никак не могли пройти тесты. В результате им никак не удавалось сдать экзамены по медицине. Я научил их, как вызвать у себя галлюцинацию, будто ты пишешь на стене ответы на все вопросы. В нужный момент можно посмотреть на стену и списать все оттуда. Это можно было бы назвать жульничеством, если бы все написанное не существовало в их мозгу. По существу, люди с хорошей памятью делают то же самое.

Навыки шизофрении

Чем галлюцинации отличаются от визуализаций? Обычно человек галлюцинирующий не знает о том, что он это делает, или знает, но не волен выбирать. Один шизофреник, с которым мне приходилось работать, видел, как из телевизора выходят люди и повсюду за ним следуют. Только представьте себе.

Услышав об этом, я тут же воскликнул: «Вот это да! Здорово!» Он посмотрел на меня и говорит: «Вы это о чем? Что — здорово?» Я говорю: «Ну, а что вы смотрите?» Он отвечает: «Домик в прериях». В этом фильме есть одна вечно скулящая девица по имени Мери. Вот она-то все время и сходила с экрана, ходила следом за этим парнем и приговаривала: «Ах, ах, ах!» — ну, точно так, как и в этом кино. Этак она скулила и причитала, пока он не выходил из себя и не срывался на крик. Понятное дело, он был параноидальным шизофреником!

Два психиатра кормили его таблетками. Этот парень галлюцинировал — а они давали ему таблетки! У них явно что-то не то с головой.

Лично я думаю, что, если у человека начинаются галлюцинации, нужно бросать таблетки. В 60-е мы именно так и поступали. «Видишь лишнее — с таблетками лучше на время завязать». Неплохое практическое правило.

К тому же его психиатры считали, что он страдает тяжелым расстройством. Я так не думал. У меня в глазах уже маячили доллары. Говорю ему: «Ваше расстройство стоит многих миллионов!» Этот парень посмотрел на меня и говорит: «Вы это о чем?» А я ему: «Такое словосочетание — *Канал «Плейбой»* — вам что-нибудь говорит?»

Только я это промолвил, шизофренический туман перед его глазами начал рассеиваться. А когда я добавил: «Теперь вам никогда не будет одиноко!» — он расплылся в улыбке. А я продолжаю: «Только подумайте: мы сможем открыть курсы для коммивояжеров — теперь они, не изменяя женам, смогут проводить время так, как никогда прежде. Ей-богу, это расстройство стоит многих миллионов: благодаря ему люди никогда больше не будут чувствовать себя одиноко».

Я сказал ему: «Я хочу знать, как это делается». И вот, этот парень, который в течение пяти лет пытался избавиться от

своей проблемы, заговорил так: «Ну-у, может, я расскажу вам об этом... а может, и нет...» Налицо смена установки.

Такая смена лежит в основе многого, что я делаю. Все, что способен породить мозг, в другом контексте будет иметь другую ценность. Вы должны это понять, мозг действительно проделывает такие трюки! То, что в одной ситуации представляет собой проблему, в другой может стать источником успеха.

Быстрое и медленное погружение в транс

Со многими из вас бывало так, что вам не хватало времени, правда? Подумайте над этим. Ну, разве не случалось так, чтобы то, что доставляло вам удовольствие, слишком быстро заканчивалось? (Интересно, почему это женщины всегда улыбаются, когда я задаю этот вопрос?) С другой стороны, многие из вас наверняка хотели бы, чтобы некоторые вещи заканчивались побыстрее — например, ожидание в очереди.

У большинства людей все происходит как-то «наоборот». Вы стоите в очереди, чтобы попасть в театр или на фильм, который во что бы то ни стало хотите посмотреть. Смотрите на часы — 8:00. Сеанс начинается в 8:15. Вы все стоите и ждете, спустя вечность снова смотрите на часы — а там 8:00 и две секунды. А хорошо ли, когда то, что вам действительно нравится, пролетает так, что вы не успеваете и пальцами щелкнуть?

Как-то раз, обдумывая все это, я вдруг понял: «Да ведь это проделки *мозга!*» Все, что нам нужно сделать, — это просто все изменить в нужном направлении.

Сейчас мы с вами займемся выявлением одной весьма важной детали. Для вас это будет шанс сделать так, чтобы все то, что вам

нравится, длилось в сто раз дольше, а то, что не нравится, — пролетало побыстрее.

Не далее как сегодня утром водитель такси заявил мне: «Похоже, сейчас мы застрянем в пробке. Уж я-то знаю, как это раздражает; у вас наверняка испортится настроение». А я ему ответил: «А я знаю, что вы ошибаетесь». Я просто пересел на заднее сиденье и вошел в транс. Через две минуты я из него вышел. Смотрю на часы — а прошли все тридцать пять. Водитель был уже совершенно измучен, а я чувствовал себя как огурчик.

Я хочу, чтобы то, что мне нравится, продолжалось как можно дольше. Мы с Эриком Робби разработали способ, как этого добиться. В те дни, когда мы проводим семинары, вечера длятся целую вечность. Особенно лихо у нас получилось в Сан-Диего. Тамошний семинар закончился в пять. Мы вышли в город поужинать и чего-нибудь выпить. В один прекрасный момент мы посмотрели друг на друга и сказали: «Господи, сейчас, наверно, уже чертовски поздно. Надо бы лечь поспать, а то завтра не встанем». Смотрим на часы — а там всего-то 6:35. Вот это я называю «времени столько, сколько надо».

Субмодальности времени

Первое: определите, что собой представляют субмодальности *быстро текущего* и *медленно текущего времени*. Прodelайте уже знакомую вам процедуру выявления. Прodelайте ее как можно быстрее, без лишних разговоров. Работайте основательно. Быстро пройдите весь список субмодальностей, выявляя субмодальности *быстро текущего* и *медленно текущего времени*.

Второе: удостоверьтесь, что клиент *находится в нужном состоянии*. Процедура выявления в числе прочего предполагает и эту способность. Это значит, что нужно быть конгруэнтным.

Один из моих слушателей как-то прохныкал: «Я прошу клиента подумать о каком-нибудь по-настоящему мощном и нужном ему ресурсе. Но он просто не может подумать ни о чем подобном!» Я ответил ему тем же тоном: «Ну, у вас-то такой ресурс, наверное, был». Но подобная фраза не заставила вас о нем подумать, верно? Если вы с ехидцей заметите клиенту, что «непременно был момент, когда вы были счастливы», — он заявит, что такого не было никогда. Будьте конгруэнтны.

Третье: вызывайте нужное состояние при помощи всех доступных вам средств НЛП. Коль скоро вам нужно ввести человека в то состояние, где вы в буквальном смысле получите к нему доступ, используйте для этого интонацию, темп речи и громкость. Приводите примеры ситуаций, когда время... ползло... ну, буквально... б у к в а л ь н о п о л з л о...

Четвертое: выявляйте позитивный опыт. Это особенно важно — выявлять те случаи, когда медленное течение времени доставляло клиенту удовольствие. Отдавайте предпочтение приятному. Вам нужны случаи, когда время текло медленно и это было хорошо. Не плохо, а хорошо. У всех нас бывали такие дни, которые буквально приводили нас в восторг и при этом, казалось, тянулись целый год — например, как первый день отпуска. Иногда бывает так, что вы работаете целый год, а затем уходите в отпуск, — первый день длится целую вечность, и вы успеваете сделать массу вещей.

Раньше я, бывало, часто ездил в отпуск на Таити. Посылал подальше всю эту калифорнийскую мышиную возню, садился в самолет и — ж-ж-ж-ж! — слегка одурев от смены часовых поясов, приземлялся на Таити и делал там все то, что люди делают в первый день отпуска. Мне казалось, что местные жители передвигаются, как в замедленном кино, а я при этом ношусь, как торпеда. Мне требовалось некоторое время, чтобы притормозить. Я всегда любил этот самый первый день. Я столько всего успевал! Вставал утром, играл в теннис, шел нырять с аквалан-

гом, делал все, что душе угодно, — плавал, ловил рыбу; смотрю на часы — девять утра.

Вот пример того, как время движется медленно, а вы при этом — быстро. Люблю, когда навалом времени и я все успеваю. Я тогда получаю массу удовольствия, и у меня все равно остается уйма времени, чтоб переделать кучу дел.

Пятое: сопоставьте выявленные моменты времени. Для сравнения выберите случай, когда время — хлоп! — и проходило. Сделайте так, чтобы ваш клиент в буквальном смысле слова вернулся в тот опыт. Вам нужно, чтобы он во всех подробностях отметил разницу между тем, как время идет быстро, и тем, как оно ползет медленно.

Шестое: определите специфические отличия этих субмодальностей. Ассоциированы они или диссоциированы? Быть может, они по-разному расположены в сознании клиента?

Вы обнаружите кое-что необычное — совсем не то, что бывает с обычными субмодальностями. В случае искажений времени различаться между собой могут части одного и того же изображения. Иногда бывает, что центр изображения движется быстро, а остальные его части — медленно. Бывает, быстро движутся края изображения. Это забавный феномен. Когда вы несетесь по шоссе, а потом вдруг въезжаете в зону, где скорость ограничена сорока милями в час, вам начинает казаться, что вы ползете. Понимаете, о чем я? А если вы въедете туда из зоны, где максимально допустимая скорость двадцать миль в час, вам покажется, что вы едете быстро.

Все эти вещи происходят «исключительно в вашем мозгу». Собственно, этого я и добиваюсь. Неудивительно, что с некоторых пор это моя любимая фраза.

Как-то у меня был клиент с парализованной ногой. Он сказал мне: «Мой психиатр говорит, что проблема только в моем мозгу». Я ответил: «Я так не думаю. Мне кажется, что она в вашей ноге».

Он посмотрел на меня и говорит: «Значит, вы так не думаете?» Я говорю: «Нет. Вообще-то, сейчас она в другой ноге». Он говорит: «Вы правы!» А я ему: «А из той ноги она ушла». А он: «Она двигается!» Я говорю: «Да, двигается. Давайте-ка переместим ее в ваши ногти на пальцах рук. Ну-ка, парализуйте их».

После этого он смог ходить, но его ногти оказались парализованы. Не такое уж это неудобство. Но он еще долгие годы жаловался по поводу своих ногтей. Не знаю, как у вас, но у меня ногти не особенно двигаются. А мне его жена рассказывала, что всякий раз, садясь за обеденный стол, он приговаривал: «Чертовы ногти!» Похоже, он получил двойную выгоду: у него была давняя привычка на что-нибудь жаловаться.

Седьмое: нанизывайте реальности друг на друга. Чтобы ввести человека в состояние, в котором выявление внутренних процессов происходит наиболее эффективно, добавляйте все новые и новые аспекты. Вы заметили, как я нанизываю образы друг на друга? Как я использую цитаты, метафоры и так далее?

Восьмое: определите линию времени своего клиента. Для этого пусть он сообщит вам что-нибудь о своем времени. Чтобы знать, как человек организует свое время, нужно знать, чем отличаются для него прошлое и будущее.

Ну-ка, остановитесь и подумайте о чем-то, что случилось шесть недель назад. Увидьте то, что вы видели тогда; услышьте то, что вы тогда слышали. Укажите на него пальцем. Где оно расположено в вашем сознании? А теперь подумайте о событии шестимесячной давности. Укажите на него — вот так. А теперь два года назад... три года. Еще раньше — восемь, десять лет. А теперь проведите пальцем линию через все эти репрезентации, продолжая ее в настоящее.

Теперь возьмите что-нибудь такое, что вы собираетесь делать через тридцать дней — к примеру, платить за квартиру. Затем подумайте о том, что вы собираетесь делать через год; через два

или три года. Продолжайте соединять все это пальцем, создавая свою линию времени.

Здесь выбираете вы. У одних людей прошлое располагается позади, будущее — впереди. У других — наоборот. У некоторых линия времени растет справа налево.

Девятое: воспользуйтесь линией времени клиента. Сделайте так, чтобы он в буквальном смысле увидел ее перед собой. Пусть он физически поворачивается во время процедуры выявления. Затем пусть он встанет, повернется и в буквальном смысле перейдет к самому раннему из названных им случаев, когда время тянулось особенно медленно. Выясните, что представляет собой соответствующая картинка, чтобы освежить его воспоминания.

Затем попросите клиента перейти к случаю, когда время для него двигалось быстро. Смысл здесь в том, что, когда будущее исчезает из поля его зрения, он может в буквальном смысле перетаскивать то, что происходит вблизи настоящего момента, назад. Он может перетаскивать до тех пор, пока полностью не окажется погруженным в то или иное событие. И тогда вы можете сказать: «На минутку остановитесь и полностью оживите свое воспоминание об этом событии. Наслаждайтесь, одновременно подмечая все его отличия».

Когда клиент это проделает, велите ему вернуть свою линию времени туда, где она была. После этого можно проделать сознательное выявление, чтобы выяснить разницу между медленным и быстрым ходом времени. Когда вы это отработаете, я расскажу вам кое-что об искажениях времени и их любопытных применениях — вы сможете проделывать такие штуки со своими родными, друзьями и товарищами по работе как для забавы, так и ради заработка.

Делайте все, что понадобится, — лишь бы оно работало

— Должен ли клиент в буквальном смысле возвращаться назад?

— Да. Добейтесь, чтобы он развернулся и притянул эти события к себе, чтоб оказаться среди них. Ходить для этого не обязательно. Конечно, бывают люди, которым для этого действительно необходимо отступить назад, — вы понимаете, о чем я, — кинестетики, у них всегда так. Между прочим, они всегда работают тщательнее остальных. Другие нередко говорят: «Ну-у, я думал об этом, так что я вроде как это сделал...» А вот кинестетикам нужно все потрогать, все почувствовать и всем насладиться. Если такому человеку понадобится отойти несколько шагов назад — ничего страшного. Помните главное практическое правило: «Делайте что угодно, лишь бы оно работало».

Применение этого правила способно привести человека к ренессансу. Оно могло бы излечить людей от таких распространенных психологических недугов, как подгонка результатов и словесные упражнения с целью выдать желаемое за действительное.

Когда я начинал, мы пытались подражать тому, что делали ведущие клиницисты. Мы подражали не только классикам — Вирджинии Сатир, Фрицу Перлсу* или Милтону Эриксону. Мы подражали и тем, кто не был столь известен, — например, Ферицу Клайментсу.

Фериц был одним из наиболее плодотворных клиницистов, которых я когда-либо встречал. Он имел докторскую степень по

* Фриц (Фредерик) Перле (1893-1970) — немецкий (впоследствии американский) психиатр и психотерапевт, автор психотерапевтического подхода, названного им гештальт-терапией. — *Прим. перев.*

психологии и в своей работе достигал просто феноменальных результатов. Он занимался частной практикой, не воображая себя по этому поводу бог весть чем. Он не строил никаких теорий. Я спросил его: «Откуда вы знаете, что нужно делать?» Он ответил: «Не знаю, оно само ко мне приходит». Я спросил: «Где вы научились приемам работы?» — «Не знаю. Я не посещаю ни семинаров, ни чего-то подобного». Мне кажется, он настолько изолировался, что его ничто не могло обескуражить. У него не было никаких теорий, поэтому его невозможно было озадачить. И он делал совершенно удивительные вещи.

Что не работает

Теория не работает. Работают люди — или не работает ничего. В тех случаях, когда гештальт, групповая терапия, транзакционный анализ или какой-либо другой подход срабатывали, на самом деле действовали за них иные движущие силы. Я хочу сказать, что гештальт-психологи могли научить людей получать только те результаты, которые получал Фриц. Работала не теория, работал человек. То, что срабатывало, было заслугой человека — не теории. Когда я работал с Вирджинией, я хотел выяснить, какой же элемент «делал погоду» в том, что ей так удавалось. Я хотел выделить его, чтобы научить кого-нибудь тому, что работает.

В то время я понял, что психотерапевты слишком часто валят все на клиента. То и дело я слышал что-нибудь вроде: «Этот клиент измениться не готов». Или: «Ну, он еще недостаточно взрослый, недостаточно ответственный». Как будто их техники работают, несмотря ни на что! В физике мы называем это подгонкой результатов. Именно этим люди занимаются в тех случаях, когда методики идеальны, теория вполне разумна, а результат не лезет ни в какие ворота.

Строго говоря, стремление выдать желаемое за действительное приводит к подгонке результатов. Оно выражается в хорошо известных, но ускользающих от нашего внимания событиях и структурах, защищающих наши целомудренные представления от какого бы то ни было вторжения реальности. Благодаря этому мы всегда оказываемся правы.

Концепция «сопротивления» предполагает, будто клиент способен сопротивляться. Чепуха. И то, что люди бывают не готовы к переменам, — тоже чепуха. Если они не готовы, прекратите отнимать у них время, прекратите их нагружать! Пускай они приходят, когда будут готовы. Что вам делать? Следить за ними до тех пор, пока они не станут готовы? Нет. Подготовить их. Если человеку нужно больше времени, воспользуйтесь временными искажениями и дайте ему это время.

Радость преодоления трудностей

У плодотворных клиницистов, таких, как Милтон, я наблюдал другую установку. На любые препятствия они смотрели так: «Вот тут-то и начинается самое интересное». А сам Милтон относился к трудностям следующим образом: «Ага! Это редкая возможность научиться чему-то новому!»

Простые вещи недолго остаются интересными. Работа на сборочном конвейере довольно быстро может стать простой. К лечению фобий я давно утратил интерес. Я учу этому других. Мне интересны такие ситуации, которые я пока не представляю, как исправить.

Когда ко мне привели шизофреника Энди, я не знал, что с ним делать. Начать с того, что я никогда и не слыхивал о подобном. Но у меня было единственное и вполне определенное желание: я хотел оказаться на высоте. Разумеется, Мери из «Домика в прериях» мне

была не интересна: у меня самого бывали такие фантазии, что куда там ей. Картинки проносились в мозгу, как бешеные.

С Энди я начал с повторения всего, что знал о корректировании образов. В конце концов, я остановился на том, что называю «методом Багза Банни». Вы видели этот мультфильм, где по ходу действия возникает ластик художника и стирает кролику хвост? А потом он стирает ему рот, так что тот не может говорить. Нечто подобное мы и проделали. Я вручил Энди ластик. Все, что от меня потребовалось, так это поместить ластик на телеэкран и заставить Энди его оттуда вытащить. После этого он смог стереть рот Мери и заставить ее заткнуться.

За всем этим кроется один-единственный секрет. Если вы принимаете реальность клиента — все просто. И чем большую сложность представляет для вас его реальность, тем интереснее оказывается работа, тем большее удовлетворение она приносит.

Последние штрихи

Десятое: «возгонка» информации. Повторите описанную выше операцию выявления дважды. Отправляя подготовленного клиента в его прошлое, добивайтесь, чтобы он отыскивал события с «замедлением времени», и помогайте ему освежить воспоминания. Затем выводите его обратно и извлекайте информацию о субмодальностях.

После этого снова отправьте клиента по линии времени, чтобы он отыскал на ней опыт «ускоренного времени». Затем возвратите его в сознание и выделите нужную информацию о субмодальностях.

Одиннадцатое: сравнительный анализ. Пусть клиент сравнит «замедленное» и «ускоренное» время, поочередно выявляя раз-

личия в каждой из субмодальностей. Проверьте, как разнятся между собой края картинок, их центр, на чем сфокусирован взгляд, сосредоточено сознание.

Двенадцатое: якорение. Уделите этому особое внимание. Вам придется прибегнуть к небольшой хитрости. Клиент делает «замедленное время». Вы выявляете различие в одной из субмодальностей. Подчеркните это различие и заякорите его. Повторите процедуру для каждого обнаруженного различия.

Якоря «ускоренного времени» ставьте на одном колене клиента, для «замедленного» — на другом. К моменту окончания процесса выявления у вас будет два мощных якоря. А теперь остановитесь и идите сюда. Сейчас я продемонстрирую, как это использовать.

Погружение группы в транс

Ваше подсознание уже знает, что такое ускорение и замедление времени, и на прощание вы получите сейчас одну редкую возможность. Я бы хотел, чтобы ваше подсознание обнаружило, что в числе прочего оно способно сделать такую замечательную вещь, как потратить несколько минут на то, чтобы закрыть ваши глаза, не спеша вернуться назад и вспомнить то, чем мы занимались сегодня. Перенеситесь в самое начало этого дня.

Я давно уже выяснил, что одна из причин, почему людям трудно вспомнить о своих умениях в нужный момент и постоянно держать наготове свои знания и понимание, состоит в том, что они не прошли через *процесс кодирования* — этаким небольшой завершающий штрих.

Так что вернитесь к тому, с чего мы начали, — ко всем этим невербальным индукциям и прерванному рукопожатию, к тому,

как мы их использовали, и ко всем тем шагам, которые мы с вами сегодня проделали. Далее: потратьте сейчас какое-то время на то, чтобы вспомнить все наиболее важные навыки, которые мы с вами прошли, — все самое ценное. Бегло просмотрите их в уме.

Поместите их в ускоренное время так, чтобы вы могли просмотреть их сколько хотите и так быстро, как хотите, и чтобы у вас при этом осталось время на то, чтобы расслабиться в состоянии всевозрастающего комфорта и осознать, что то, что вы сейчас делаете, есть не что иное, как привычка, которую вы можете приобрести. Вы можете научиться делать так, чтобы приобретенные вами особые навыки оставались с вами всегда и везде.

Один из способов добиться этого состоит в том, чтобы отметить последовательные этапы вашего опыта и не забывать использовать приобретенные навыки. То, чему вы здесь научились, не имеет никакой ценности, если не внедрить его в свою жизнь, поэтому учиться можно и нужно как сознательно, так и подсознательно. Если вы будете запоминать, когда и где вы имели возможность управлять временем, могли замедлять... его... вот так... это... будет очень полезно.

Сделайте паузу и посмотрите на свою область замедленного времени; поместите в нее что-нибудь из того, на что вам по-настоящему хотелось бы иметь побольше времени, — что-нибудь такое, ради чего вы хотели бы, чтобы время остановилось, чтоб насладиться им сполна; какой-нибудь особый аромат пищи, то ощущение, которое вы испытываете в момент прикосновения вашего тела к постели, — что-то такое, что вызывает у вас совершенно особые и сильные чувства.

Точно так же вы можете заставить время нестись вскачь для тех вещей, с которыми вам бы хотелось побыстрее разделаться. Это может быть дорога домой со всеми ее пробками. Всё, к чему вы относитесь как к скучной повседневной тягомотине, будет

пролетать быстро и перестанет доставлять вам неприятные эмоции. Умение управлять своей жизнью — вот что это такое (по крайней мере, я имею в виду именно это). Умение быть за рулем того автобуса, который вас везет, умение сделать так, чтобы ваш случайный субъективный опыт работал на вас.

Завтра в 10 утра вы придете сюда с горящими глазами и мозгами наизготовку. Этой ночью вам вполне может присниться что-нибудь «этакое» — приятное и необычное. В любом случае вы проснетесь бодрыми и готовыми учиться. До встречи завтра утром.

VII

СТРУКТУРЫ
ЗАМЕДЛЕННОГО
БРЕМЕНИ

Вопросы и ответы

Сегодня мы вновь позанимаемся искажениями времени, чтобы ваши знания лучше закрепились. Предлагаю вам начать с макушки вашего клиента. Затем можно поговорить о расслаблении лба и мышц вокруг глаз.

Как-то мы провели эксперимент с одним моим другом, который держит школу визажистов и обучает приемам ухода за кожей лица. Мы взяли несколько человек, которым собирались делать подтяжку лица, и вернули их в пятилетний возраст. Вы не замечали, что, когда проводишь с человеком возрастную регрессию, он не только ведет себя как в более раннем возрасте, но и моложе выглядит? И вот, когда мы подвергали возрастной регрессии этих людей, мы сказали им, что после того, как умом они вернуться к своему нынешнему возрасту, кожа их останется такой же, как была в пять лет. Такое пока никому не приходило в голову, правда?

Субмодальности для широкой публики

— Есть у кого-нибудь вопросы?

— Когда я пытаюсь выявить субмодальности, клиент иногда вообще не понимает, о чем я его спрашиваю.

Знаете, когда я приезжаю на конференции по НЛП, то очень долго не могу понять, о чем там говорят. А ведь это я его придумал! Люди изобретают новые слова, и я вставляю их в глоссарий*. Однако сам предпочитаю пользоваться словами, идеями и опытом, которые людям уже знакомы.

Компьютеры обычно снабжены программой-каталогизатором. Когда вы включаете компьютер, такая программа выдает вам меню. Оно представляет собой перечень ваших возможностей: нажав «А», вы получите то-то, «В» — что-то другое, «С» — что-то еще. Это упрощает жизнь. Бы просто указываете на нужный вам пункт.

Такой подход представляется полезным, поскольку многие клиенты не отличаются особой начитанностью или образованностью. Среди них есть люди, у которых просто-напросто много денег. Поэтому вместо того, чтобы говорить о субмодальностях, используйте знакомые им слова.

Если вы спросите: «Ваш телевизор когда-нибудь барахлил?», вам ответят: «Да». Поэтому я говорю: «Когда ваш телевизор не дает четкой картинки, вы начинаете крутить разные ручки, которые эту картинку переворачивают, регулируют частоту строк, меняют яркость. С их помощью вы можете настроить телевизор. Чем лучше вы его настроите, тем приятнее вам будет его смотреть». После этого я говорю: «Остановитесь и подумайте, когда у вас последний раз бывал какой-либо совершенно особый период в жизни. Когда вы были по-настоящему довольны собой. Увидьте теперь это время мысленным взором. Увидьте то, что вы видели тогда, услышите то, что вы тогда слышали. А теперь понемногу увеличивайте яркость».

Если клиент спросит: «Как?», поморщится или скажет: «Я не могу ее увеличить», я посмотрю на него серьезно и скажу: «Под вашей картинкой есть небольшая панель. Видите?» Он скажет:

* См. в конце книги. — *Прим. перев.*

«Да-да!» Тогда я скажу: «Там есть ручка, под которой написано «Яркость». Поверните ее вправо!» И у него вырвется: «О-о-о!»

Я не могу объяснить, как это работает. Вы занимаетесь моделированием, и вам не нужно знать, почему что-то работает. Вам нужно просто замечать, что работает, а что — нет. Если вы будете так поступать, вам не понадобится разыгрывать из себя теоретика. Лично мне так гораздо легче. Терпеть не могу теорий.

Пусть клиент сам озаботится наведением резкости. С появлением видеокамер и видеомагнитофонов многие люди стали жить по одну из сторон экрана. Я нередко провожу семинары для сотрудников японского консульства в Сан-Франциско. С этими ребятами обо всем можно договориться в терминах камеры и магнитофона. Вот сейчас я смотрю на ваши лица. А когда я последний раз работал с японским консульством, то не видел перед собой ни одного лица: на меня смотрели двести видеокамер. Я говорю им: «Увеличьте яркость», и они тут же проделывают это на своих камерах!

Начинайте с самых элементарных субмодальностей. Будьте проще. Скажите: «Подумайте о чем-нибудь приятном... а теперь увеличьте яркость и обратите внимание, насколько острее стали ваши ощущения. Теперь убавьте ее до предела. А теперь до предела прибавьте». Это поможет вам установить точку отсчета, прежде чем вы начнете процедуру проявления.

После этого выберите две по-настоящему ключевые вещи — например, убеждения. Выберите два таких, которых клиент твердо придерживается и в то же время не особенно обращает на них внимания; и чтобы они были эмоционально безразличны. Обратите внимание, как различаются эти картинки по своему местоположению.

Скрытое выявление субмодальностей

С вашего позволения, открою вам один из своих секретов. Прежде чем спросить кого-то о субмодальностях, я наблюдаю за его поведением снаружи. Прежде чем отправить его вовнутрь и заставить думать, я хочу наполовину знать ответ. Благодаря этому я смогу помочь ему разобраться.

И когда я говорю: «Сейчас я хочу, чтобы вы подумали о чем-то таком, в истинности чего вы полностью убеждены. О чем-нибудь вроде: "Верите ли вы, что завтра утром взойдет солнце?"», — я ведь не позволяю клиенту по собственному разумению выбрать какое-нибудь из своих твердых убеждений, а сам выбираю для него отправную точку.

Люди имеют склонность выбирать эмоционально окрашенные темы, а затем ими увлекаться. В таких условиях работать с субмодальностями гораздо труднее. Как только клиент начинает видеть подобное, он принимается скулить и погружаться в это вновь и вновь. Никакого толку. Подберите что-нибудь лишнее эмоциональной окраски. Вы получите качественную информацию ценой меньших усилий.

Сначала осуществите процедуру выявления. Затем пусть ваш клиент выберет какие-то вещи, которые он за собой знает, но предпочел бы, чтобы этого не было. В моей работе это одна из самых распространенных операций. Ограничивающие убеждения мешают людям не только успешно работать в трансе, но и достигать успеха в жизни.

Убеждения, способствующие успеху

Я веду семинар по способам достижения успеха вместе с одним парнем по имени Роберт Аллен. Он руководит програм-

мой под названием «Системы препятствий»*. Эта программа рассчитана на неделю и направлена на полное изменение отношения человека к такому понятию, как «успех».

Программа Роберта Аллена вводит человека в состояние желания зарабатывать деньги. Прежде всего, Роберт учит своих слушателей зарабатывать на операциях с недвижимостью. Он усаживает их в автобусы, которые отвозят их в банки и тому подобные места на практические занятия. Кроме того, он позволяет им пользоваться своим банковским кредитом, чтобы они могли занять нужную сумму для своих операций. Его слушатели все время покупают и продают недвижимость. Он капаёт им на мозги до тех пор, пока они не становятся на ноги и не начинают работать самостоятельно.

В своей книге «Вызов»** Роберт Аллен рассказывает о своем посещении биржи труда. Он осмотрелся и выбрал наугад троих, которым просто-таки катастрофически не везло. Всего за один год он сделал их миллионерами — просто чтобы доказать, что он может это сделать. Вот это я понимаю! Хочешь доказать, что твой курс работает, — пойд и сделай.

Мы с Робертом решили провести семинар, ориентирующий на достижение успеха. Мы собирались выявить основные убеждения, мешающие людям просто встать на ноги и проявить все свои способности. Многие люди тратят кучу времени на то, чтобы выяснить, что у них может пойти не так. Вот эта негативная ориентация и составляет изрядный кусок всей проблемы. Вам ведь знакома эта склонность у людей, которые никак не могут с чем-нибудь справиться?

В особенности она присуща людям с естественнонаучным образованием. Научный метод вообще ориентирует человека негативно. Он предполагает выдвижение некоей гипотезы с

* Challenge Systems (англ.).

The Challenge.

последующими попытками не оставить от нее камня на камне. Вы начинаете искать, что в ней может быть не так!

Если вы стремитесь к новому, негативная ориентация для вас — хуже некуда. Да и вообще она мешает в жизни. Если вы все время ищете то, что может не сработать, — вы его находите. Если вы направляете свою энергию на поиск возможных ошибок — вы их создаете.

В народе это называется «накликать беду». А бывает и еще проще. Просто существуют вещи, которые могут не сработать, и вещи, которые сработают. И то и другое ищем мы сами. Если вы станете копать в том, что может не сработать, — вы не найдете ничего другого. Вы просто смотрите не в той стопке. Ищите то, что работает, — его вы тоже найдете!

Вы обратили внимание, что, занимаясь выявлением внутренних процессов, я почти всегда сосредоточиваюсь на приятных вещах? При этом — помимо самого выявления — я могу еще и перенастроить клиента. Так что спрашивайте его о чем-то действительно приятном.

Спрашивайте о таких убеждениях, как «утром взойдет солнце». Я никогда не прибегаю к чему-то сомнительному. Все это слишком зыбко. Меня не интересует то, чего клиент боится или в чем сомневается. Как раз это я и собираюсь привести в порядок. Что же касается того, что может произойти, а может, и нет, — кого это вообще интересует?

Ключи доступа к субмодальностям

Я начинаю с того, что говорю: «Подумайте об этом; теперь подумайте о другом». Наблюдая за клиентом, я получаю небывалые отклики. Человек говорит мне: «Хорошо» — и поворачивается в сторону. — «Теперь подумайте об этом». — Он говорит:

«Хорошо!» — и поворачивается в другую сторону. Не упускайте из виду эти тонкие сигналы! Вспомните своих партнеров, с которыми вы вчера работали. Разве я преувеличиваю? Люди именно так себя и ведут — они буквально поворачиваются всем корпусом.

Однако чрезмерная любовь к наблюдению за ключами доступа не поможет вам исподтишка узнавать все, что вам нужно. Я знаю, когда кое-кто из вас изучил эти сигналы, мир месяца на два превратился для них в гигантский фильм Феллини. В супермаркете вы видели людей, глаза которых вращались, как у фигурок в автомате для игры в пинбол. «Гм-гм, что бы такого купить на ужин... Даже не знаю. Ей-богу, у меня такое чувство, что я хочу вот это... Но это, пожалуй, не слишком здоровая пища». Скоро вокруг вас наберется человек триста, которые так себя ведут, а вы начнете говорить примерно следующее: «Да-да, да-да, а они-то думали, что в супермаркет ходить безопасно!»

Однажды я обнаружил несколько ключей доступа, и все стало яснее и легче. Вы сможете идентифицировать людей по тому, как они фокусируют свой взгляд. Они фокусируют его либо вот здесь вверху, либо прямо перед собой. А когда вы заметите это отличие, то начнете замечать и другие.

Затем можно задать и следующий вопрос: «А не слышит ли человек какие-нибудь звуки?» Когда ваш собеседник смотрит вправо или движется влево, он словно выдает, куда он помещает те или иные образы, не так ли? Когда вы научитесь замечать эти тонкие сигналы доступа, вы поймете, что они не такие уж и тонкие. Просто вы к ним не присматривались.

Раньше люди думали, что ключи доступа практически неуловимы. Двадцать пять лет назад, когда мы все это продемонстрировали, нам сказали: «Вот это да! Как вам удалось заметить?» Я ответил: «Ну, мы сидели на сцене и задавали людям вопросы. Когда вы попросите аудиторию представить себе жирафа с головой носорога и триста человек устремят взгляд влево и вверх — вы это заметите».

Процедура выявления

Психологи всегда утверждали, что они наблюдают за людьми. Да, они говорили об этом, но они этого не делали. Они были заняты тем, что придумывали истолкования тех или иных явлений. «Если вы сидите скрестив ноги, вы замкнуты. Если вы смотрите в сторону, значит, вы солгали». И тому подобное. Вы ведь слышали подобную чушь?

Фриц Перле, бывало, делал так. Всякий раз, когда клиент рисовал мысленный образ, он кричал на него: «Что вы упускаете?» Клиент вздрагивал: «Ах-х!» А Фриц тут же закреплял эту реакцию якорем. Затем Фриц говорил: «Я хочу, чтобы вы сделали то-то и то-то» — и активизировал якорь. И клиент делал то, чего от него хотели, потому что пугался. Напугать Фриц умел — КГБ мог бы у него поучиться.

Вообще-то, когда клиент достаточно наивен, процедура выявления проста. Ему не приходит в голову как-либо истолковывать ваше поведение. Я говорю: «Смотрите, просто чтобы подготовиться...»

Пользуйтесь этим словом — «просто». Пользуйтесь им, когда видите, что клиент тоже его употребляет. Как только вы слышите от человека слово «просто», знайте — вы вплотную подошли к границам его модели мира. Когда вы слышите «просто» или «потому что», ваши уши должны встать торчком, как локаторы. Это значит, что вы прикоснулись к этой самой границе и теперь от вас просто-напросто «отскакивает» то, что клиенту хочется услышать. Отметьте это для себя. Вы всегда сможете вернуть такую ситуацию при помощи якоря.

Когда вы говорите «просто чтобы подготовиться», это как бы подразумевает: «Мы еще не начали». Вы еще не пересекли границу между обычной беседой и работой и получением результатов. Это заставляет клиента расслабиться. Словечко

«просто» может означать также что-то неважное. Если клиент волнуется и говорит: «Я не знаю, правильно ли я это делаю», вы говорите: «Не волнуйтесь, это просто подготовка». Он тогда говорит: «А-а, ну ладно. Ну, вообще-то, картинка расположена вон там, а другая вон там, она вот такого размера и на вот таком расстоянии, а голоса идут вон оттуда». Это очень способствует успешному выявлению.

Не надо вести себя так, будто вы занимаетесь чем-то серьезным. Я много путешествую — бывает, сажусь в кресло автобуса или самолета и завожу разговор. Я говорю: «Вы ведь знаете, когда вам выходить, и, наверное, начинаете нервничать и мысленно рисуете себе картинки в голове, да?» И человек отвечает: «Ну да, они сейчас как раз передо мной». Понимаете, он ведь не знает, что от него *не ожидают*, что он станет об этом говорить. Вместо того чтобы изъясняться научнообразно, разговаривайте так, как это делают все люди. Все ведь именно так и поступают.

Лично я считаю, что самую достоверную и самую легкодоступную информацию я получаю еще до того, как мы «действительно» начинаем сеанс. Со своими клиентами я использую технику под названием «пустой треп». Я захожу и говорю: «Сегодня замечательный день». И начинаю о чем-то болтать. А на самом деле иду по пунктам. Я начинаю тогда, когда и вам предлагаю начинать — задолго до официального начала. Как правило, официально я начинаю тогда, когда на самом деле уже закончил.

Если вы скажете: «Ну, хорошо, давайте начинать», клиент может растеряться! Вы должны продвигаться постепенно. Успокойте клиента. Чтобы он расслабился, я, бывает, рассказываю анекдоты. Поставьте ему якорь, чтобы иметь возможность вернуться к этому непринужденному состоянию.

Я, кроме того, привожу множество примеров, чтобы клиенту было легче отвечать на вопросы. Я говорю: «Ну, вот у меня убеждения располагаются там-то и там-то». Собственно говоря, при

этом я имею в виду не свои программы, а то, что я вижу у *него*. Когда я уже вижу, как человек рассортировал их по сторонам, я описываю, как это якобы делаю я, но говорю при этом о его программах. Для него это будет звучать как что-то знакомое. А затем я восклицаю: «Ух ты! И я делаю то же самое!» Благодаря этому клиент становится еще более непринужденным и убеждается в том, что ему под силу добыть нужную информацию.

Пределы реального

Когда я достигаю пределов того, на что способен клиент, я налаживаю с ним пальцевую сигнализацию, после чего спрашиваю его подсознание, действительно ли есть причины остановиться. Для этого можно использовать любые подсознательные сигналы.

Я спрашиваю клиента — на подсознательном уровне, — готов ли он выполнить подстройки, которые бы позволили ему выполнить задание в рамках данного сеанса. Для этого можно использовать шестишаговую модель рефрейминга (см. словарь терминов).

Общий принцип таков: если у вас возникают трудности с тем или иным трансовым феноменом, это обычно связано с вашей стратегией реальности. У каждого из нас имеются способы для распознавания реального и нереального. Именно поэтому мы входим в дверь, а не врезаемся в стену. Если вы нарисуете двери там, где их нет, и не сможете распознать, где рисунок, а где — двери, вы будете постоянно биться в стены.

У большинства из нас по мере взросления эти способности развиваются. Вам в детстве случалось играть с воображаемыми товарищами? Это совершенно нормально. В той или иной степени такое бывает с каждым. А воображаемая кошка или собака у вас была? В детстве это в порядке вещей. Но пока вы

подрастаете, люди капают вам на мозги. Вам больше не хочется разговаривать с воображаемыми людьми на публике — посадят, чего доброго, под замок! Ну, так делайте это себе наедине и получайте удовольствие.

Нередко люди пугаются трансовых феноменов — совсем как тот шизофреник Энди, о котором я рассказывал. С вами такое бывало? Вы начинаете что-то делать, и ваше сердце замирает — ах-х! Это потому, что вы пошли против своей стратегии реальности. Это важный сигнал. Обращайте на него внимание.

Когда такое происходит во время сеанса, отступите на шаг и примите меры предосторожности. Настройте клиента на то, что его подсознание будет делать такие вещи всего лишь в течение пяти минут. Или скажите: «Изображение будет забавно мерцать и на нем будет надпись: галлюцинация». Придумайте что-нибудь убедительное — не то дело, чего доброго, кончится тем, что человек не будет знать, как ему отличить реальное от нереального.

Установите пальцевую сигнализацию, превратитесь в клиента сами. Пусть подсознание поработает. Скажите ему: «Послушай, я хочу иметь возможность поработать в трансе с этим человеком. Не возражаешь? Ты сделаешь необходимые подстройки, чтобы этот человек проделал это всего один раз? Если он начнет делать что-нибудь вредное, выдерни меня из транса».

Вы удивитесь, как часто вы будете получать от подсознания ответ «да». Если вы получите отказ — вмешайтесь, вступите в переговоры. В приложении к этой книге приводится семишаговая модель, которая показывает, как вести переговоры с подсознанием. По существу, это та же модель, которую вы используете при работе с сознательной частью ума, только упрощенная. При работе с сознанием вам приходится прибегать к рефреймингу. Приходится повторять: «Все будет в порядке!» В книге «Рефрейминг»* об этом рассказано подробнее.

* *Reframing* (англ.).

Сознательная часть ума нуждается в увещеваниях. Но чтобы достичь цели с помощью подсознательных процессов, достаточно работоспособных методов.

Поддразнивание, общение в смешанных состояниях и нытье

— Что вы делаете с «профессиональными» нытиками, которые постоянно твердят, что в их жизни никогда не было ничего хорошего?

— Вы ведь знаете, что они лгут. Поддразнивайте их. Я именно так и поступаю; я донимаю их и подталкиваю к... Зависит от того, в чем там дело. Но я хитрый. Не даю им удариться в нытье.

Чтобы поиздеваться над нытиком, я начинаю вспоминать при нем о каких-нибудь приятных переживаниях. Он начинает ныть, а я говорю: «А пять минут назад вы улыбались». Он вздыхает: «Ну, да, но *на самом деле* я не очень-то радовался». Тогда я сочувственно поддакиваю: «Да, пожалуй, вы только на это и способны. В таком случае мысленно вернитесь в прошлое и найдите там еще какую-нибудь ситуацию, которая была очень даже веселой, но *на самом деле* вы не очень-то и радовались».

Когда нытик диссоциирован от приятных воспоминаний, он обычно как раз так и разговаривает. Вызовите у него хороший диссоциированный образ. Пускай он сделает его больше и ярче, пока тот не засверкает. Попросите его обойти картинку сзади и войти в нее. А затем скажите: «Вот так, хорошо; это не *настоящая радость*, но в общем-то неплохое развлечение. Это все, на что вы способны... если только ваше подсознание не сумеет удвоить ваши ощущения — ну-ка!» И начинаете усиливать их таким вот образом.

С жалобщиками и нытиками всегда приходится заходить с черного хода. Но это лечится.

Мне нравится лечить людей от хронического нытья при помощи невразумительного внушения. Сначала я использую технику под названием «коммуникация в смешанном состоянии». Она представляет собой способ получения гипнотических явлений без выполнения обычной работы по наведению транса. По существу, она сводится к тому, что вы фокусируете свой взгляд в точку, расположенную примерно в пяти дюймах позади глаз клиента. После чего, игнорируя сознательную составляющую его ума, вы обращаетесь непосредственно к его подсознанию. Для того чтобы подсознательные процессы оказались достаточно эффективными, клиенту вовсе не обязательно находиться в трансе.

Глядя вот так сквозь глаза клиента, начинайте говорить комплименты его подсознательным процессам. «Подсознание Джо, ты, должно быть, совершенно расстроено тем, как он с тобой обращается. Он не оказывает тебе должного почтения. И мне кажется, настало время для тебя показать ему свою силу. Ты понимаешь меня? Ты согласно со мной?»

Вы получите в ответ кивок головы. И клиент это тоже почувствует.

Многие люди пытаются вести себя так, словно у них за все отвечает сознательная часть ума. Так не бывает. Сознание — это только лишь когнитивная фокусировка, призванная функционировать от события к событию. Подсознательные же процессы управляют практически всем, и у них есть свои законы.

Вы ведь помните все эти картины, которые возникали у вас в голове? Куда они деваются, когда исчезают? А как насчет всех тех, что вы сейчас не видите?

Я слышу, кто-то спрашивает: «Они хранятся в виде химических соединений?» Известное дело! У некоторых людей действи-

тельно без химии дело не идет. Вы поняли, кто вы такой? Ага, теперь вы смеетесь и говорите: «Ну-у, это не обо мне».

Подготовив таким образом почву, скажите: «Чтобы продемонстрировать свою силу и эффективность и объединить твои сознательные и подсознательные ресурсы, я думаю, тебе пора показать ему, что ты кое-что можешь. Например, ты ведь знаешь, как иногда ты становишься косноязычным — когда нужное слово, казалось бы, вертится на языке, но ты никак не можешь его произнести? Ты знаешь, как это бывает. Так вот, я хочу, чтобы ты проделывало это всякий раз, когда он пригнется нить».

Разумеется, это ловушка. Клиент будет и дальше пытаться жаловаться. Он будет стенать: «Ах-х, ах-х...», будет, запинаясь, пытаться что-то сказать... Но если вы скажете ему: «Все в порядке!», он непременно воскликнет: «Здорово!»

У меня был знакомый психиатр, Боб Шоулз из Беркли, он сейчас руководит «Гештальт-институтом». Его жена, психолог с докторской степенью, занялась НЛП. И он тоже, в конце концов, им занялся.

Ей удалось втянуть его в это дело, потому что они поспорили, реально НЛП или нет. Они пришли ко мне, сели, и мне пришлось выслушивать их спор. Надо сказать, я теряю терпение, когда люди спорят. Так что я повернулся к ним и закричал: «Заткнитесь!» А потом сказал: «Знаете, если вы спорите насчет того, реально ли НЛП, я могу вас рассудить. Оно не реально! Я его придумал. Это все наркотические галлюцинации. Думайте о нем так — только перестаньте спорить».

Они сказали: «Ну-у, мы спорим о других вещах». Я говорю: «Я так и думал. Но вы, кажется, женаты?» Они говорят: «Да, так и есть». «Так вы для этого поженились, — спрашиваю, — чтобы иметь возможность спорить? Вы об этом тогда думали?» Затем я перевел взгляд на Боба. Говорю: «Когда вам впервые пришлось

в голову, что вы хотите провести остаток жизни вместе с этой женщиной, — что было у вас тогда на уме?»

Разговаривайте о чем-то таком, что стоит заякорить! Ч-ш-ш-ш! Мне хотелось, чтобы на его лице появился этот румянец, и я сразу поставил якорь. Теперь как только его жена принималась говорить об НЛП, я активизировал якорь, и муж смотрел на нее с обожанием. К тому же так я повторно заякорил очищение их отношений от всякой дряни. Люблю я такие маневры.

Пока я делал свое дело, муж все твердил: «Я понимаю, что вы ставите мне якорь, поэтому он не сработает». А жена: «Он работает! Он работает!» Я знаю, мне нравилось их мучить. Это так забавно.

В конце концов я повернулся к Бобу, посмотрел сквозь его глаза и сказал: «Понимаешь, я знаю, что он психиатр. Но я знаю, что это *ты* правило бал все эти годы. Его сердце бьется благодаря тебе; его кровяное давление держится на нужном уровне благодаря тебе; по утрам ты сообщаешь ему, куда он собрался; сейчас ты можешь сделать так, что его рука задрожит против его воли. Но он тебя не ценит! Ну разве это не пощечина?»

Рука Боба медленно поднялась и хлопнула его сначала по правой щеке, а потом по левой. Шлеп! Он сказал: «Господи, вот это да!» И дело здесь не в потере контроля над собой. Боб был настолько озабочен этим контролем, что лишал себя некоторых желанных для себя переживаний.

Вы ходите мимо загадок. Иногда вы с легкостью вспомните чье-то имя, иногда нет. Сознательная часть ума не правит бал. Ей это не нужно. Это слишком сложно.

Другая точка зрения

Некоторые особенности движения за развитие человеческого потенциала поражают меня до глубины души. Иные из его представителей по-прежнему ведут себя так, словно быть искренним означает быть безответственным.

Зачинателем этого направления стал Маслоу. Абрахам Маслоу был пророком гуманистической психологии, Карл Роджерс был ее святым, а Фриц Перлс — суперзвездой. Во всяком случае, мне это видится именно так. Маслоу описал аутентичного человека, приняв за образец, конечно же, себя! Это означало сторониться людей и много читать. Маслоу был профессором колледжа.

Аутентичность по Маслоу означала столь полный контроль над своими чувствами, чтобы никто не мог заставить вас что-либо почувствовать. Я предложил поспорить на пять тысяч долларов. Я сказал: «Спорю с кем угодно на пять тысяч, что стоит ему пробыть со мной десять минут в одной комнате, как я заставлю его проявить чувства, не прикоснувшись к нему пальцем».

И желающие нашлись! В движении за развитие человеческого потенциала нашлись люди, которые настолько верили во всю эту чепуху, что готовы были поставить на нее деньги. Ну, стало быть, заходит кто-нибудь из них в мою комнату и не успевает сесть, как я ору ему: «... твою мать!» Он тут же: «Ф-фу-у!» А я ему: «Ага, почувствовал! Аавай сюда деньги!»

Разумеется, показать человеку средний палец — это тоже якорь. Немцы тычут пальцем в висок и крутят им вокруг уха — в Германии этот жест означает «у тебя ветер в голове». «Ты неорганизован» — для немца это высшее оскорбление. Чтобы оскорбить американца, скажите ему, чтобы он шел зани-

маться сексом. Я никогда не мог этого понять. Ладно еще, когда человеку в качестве оскорбления говорят, чтобы он шел жрать дерьмо. Но предложение поразвлечься лично я как оскорбление не воспринимаю.

Процессы, которые мы здесь изучаем, происходят на подсознательных уровнях. Ваша способность реагировать отличает вас от предмета обстановки. Эта публика в Эсалене пыталась отождествить глубокий транс с состоянием табуретки. Но в отличие от нее, вы способны реагировать. Это делает вас человеком, и человеком аутентичным. Быть человеком — это значит, что когда кто-нибудь нужного пола посмотрит на вас определенным образом, у вас тут же начнет играть в жилах кровь.

Способность выбирать реакцию

Помимо вопроса о реагировании как таковом, задумайтесь о том, какую именно реакцию вы генерируете и как вы ее генерируете. Как часто вам не нравится то, как вы реагируете, или то, как реагируют на вас другие. Вам может не понравиться, что вы слишком сердитесь на своих детей. Вам может не понравиться, что ваш муж шаркает ногами. Вы можете просто рвать на себе волосы! Проблема не в том, что вы *реагируете*, а в том, *как* вы реагируете. Способность переключаться с одной реакции на другую — это путь к самоконтролю и аутентичности.

Как-то я работал с одной организацией, которая развернула бурную деятельность по консультированию семейных пар. К сожалению, правда, они пытались свести все это дело к сексуальности и детским воспоминаниям. Я же считаю, что суть семейных проблем в следующем: когда вы живете с кем-то достаточно долго, вы накапливаете некоторое количество *негативных*

якорей. Он шаркает ногами или разбрасывает одежду по полу; она входит и видит это. Налицо негативный якорь!

Совладать с негативными якорями помогает хороший рефрейминг. Вызовите у клиентки какие-нибудь другие чувства и свяжите их с одеждой. Посмотрите на нее, попросите подумать о том времени, когда она была «как никогда *одинока*», и поставьте якорь. Скажите: «Я знаю, что в мире есть тысячи и тысячи женщин, которые чувствуют себя такими же *одинокими*. Они чувствуют себя точно так же». Активизируйте якорь. «Всякий раз, увидев на полу одежду, вы будете знать, что вы не одиноки». Если вам удастся заякорить у клиентки различие между тем чувством, что у нее есть спутник, и чувством полного одиночества — считайте, что дело сделано.

Разумеется, с тем же успехом можно было бы и мужа заставить убрать свою одежду. Нет ничего такого, чего нельзя было бы исправить с помощью транса. Сделайте так, чтобы, когда он бросает ее на пол, его рука об этом узнавала. Используйте технику «магазинного воришки». Чтобы как только он поднимал руку, она принималась лупить его по щекам.

Я вел проект в Филадельфии по магазинным кражам. Мы развернули шумную рекламную кампанию. Я работал по заказу рекламного агентства, которое захотело проверить, сможем ли мы повлиять на ситуацию в масштабах города. Мы понаставили всюду стендов и купили время для десятисекундных объявлений по радио и телевидению. Они гласили: «Магазинные кражи — это воровство». Ничего больше. Мы долбили это днем и ночью. Магазинные кражи сократились в городе на 22 процента. Если люди не думают о магазинных кражах как о воровстве, они их совершают. Но они знают, что воровать грешно.

Когда вы меняете чей-то образ мыслей и чувств, человек начинает действовать по-другому. Уставший мужчина приходит домой. Он бросает свою одежду на пол. Это одно дело. Но если он соберется бросить одежду на пол и ему от этого станет

плохо — он этого не сделает. Если вы будете на него кричать, он просто станет вас избегать и будет бросать одежду на пол, когда вас нет! Свяжите неприятные ощущения с одеждой — вам не нужно, чтобы они были связаны с вами. Пускай одежда вызывает у него неприятные ощущения, когда он бросает ее на пол.

Задумайтесь над тем, как вы учите собаку. Если ваша собака повадилась ходить в ванную, вы же не делаете так, чтобы она боялась вас, забивалась в угол и гадила там. Вы делаете так, чтобы она боялась, что ее ткнут носом в кучу. Она запоминает: «Снаружи — хорошо; внутри — плохо». Точно так же и с котами: вы выставляете туалетную коробку. Затем вы перемещаете ее к двери и в конце концов выставляете на крыльцо. А потом вы берете и переносите ее во двор.

Искусство точных якорей

— Что делать, когда вы ставите якорь и не получаете четкого отклика?

— Якоря не работают одинаково. Но ваше подсознание умеет их сортировать. При работе с аудиторией я использую визуальные якоря. Самое важное, чему вы должны научиться, — это ставить якоря на одни и те же вещи в одном и том же месте. Это легко запомнить.

Якоря не бывают одинаковыми. Установка якоря зависит от того, в каком месте он к вам прикасается и с какой скоростью. Зависит она и от того, с кем вы имеете дело, от вашей интонации, от того, о чем вы говорите и как быстро вы говорите.

Вообще, чем точнее вы ставите якорь, тем сильнее его действие. Делайте это так точно, как только можете. Если у вас не получается ставить по-настоящему мощные якоря, попробуйте нанести на подушечки своих пальцев слой мела. Это поможет

вам точнее определить, в каком месте нужно прикоснуться к клиенту.

Иногда якорь не позволяет получить ту интенсивность, которую вы обнаружили во время процедуры выявления отклика. Используйте волшебную технику мела. Заякорите клиента, оставив следы. Когда нужно будет задействовать якорь, вы сможете сделать это *точно* в том же месте.

Помните, якоря отличаются не только расположением, но и способом представления информации. Они работают во всех модальностях. Пользуйтесь всеми субмодальностями.

Демонстрация постановки якоря

Подумайте о чем-нибудь удивительном. Закройте глаза и вспомните, когда вы последний раз испытывали удивительную страсть. Закройте глаза и просто вспоминайте. А теперь возьмите свою картинку и сделайте ее больше... сделайте ее ярче... усильте *это!* Ну вот, я поставил якорь. Вот так.

Теперь я хочу, чтобы вы подумали о том, что вас раздражает в поведении вашей жены. Пусть это будет что-нибудь не такое уж важное — ну, может, она все время оставляет что-нибудь неприбранным. Понимаете, о чем я?

— Не могу ничего придумать.

— Ваша жена не делает ничего такого, что бы вас раздражало? Надо же! Почему я вам не верю? Потому что нельзя жить с другим человеком без того, чтобы... Дружище, у меня это просто всплыло вот здесь! Просто интуиция. Я не знаю почему.

Как бы то ни было, закройте-ка теперь глаза. Закрыли — тогда я хочу, чтобы вы почувствовали *это!* Вот так. Вам это не обяза-

тельно покажется таким уж раздражающим; к этому можно относиться как к чему-то романтическому. Как по мне, вам стоит просто брать и получать удовольствие от тех вещей, которые вас раздражают. Это одна из прелестей умения контролировать субъективное. Ну вот, мы теперь готовы для кое-какой работы в трансе.

Ваше личное время

Кому из здесь присутствующих не хватает времени? Я хочу, чтобы вы подумали о чем-то таком, что пролетает чересчур быстро, — чем-то таком, что бы вы хотели, чтобы тянулось подольше. Можете подумать о чем-то таком? С чего это вон та женщина ухмыляется? Идите-ка сюда. И держите это в секрете. *Помните*: я ничего не выдаю.

Помните ту женщину, у которой вчера были галлюцинации, что у нее что-то в руке? Потом кто-то подошел ко мне и спросил, что же было у нее в руке. Подобное ставит меня в тупик. *Этот вопрос — не по адресу.*

Перекрестное наведение транса

Прежде всего я хочу, чтобы вы сделали глубокий вдох — я покажу вам еще один способ наведения транса. Делайте теперь то же, что и я, хорошо? Сфокусируйте свой взгляд вот здесь и боковым зрением наблюдайте за тем, что я делаю со своими руками.

Для начала протяните руки прямо перед собой. Сейчас поднимите их над головой. Опуская их, сложите одну из рук

чашечкой, а пальцем другой руки укажите прямо перед собой. Когда ваши руки опустятся до конца, снова поднимайте их и разверните ладонями к себе; пускай они обе поднимаются. Потом поменяйте руки, так чтобы пальцем указывала другая рука. Теперь точно так же опустите их обе. Затем поднимите обе руки вверх, как... сейчас задержите их там и закройте глаза. Вот так.

Позвольте вашим рукам опускаться с той скоростью, при которой вы начнете чувствовать себя уютно и расслабленно, и *погрузитесь до самого конца*. Все глубже и глубже в транс. Может быть, даже глубже, чем вы когда-либо погружались. Вот сейчас еще медленней — так, чтобы ваши руки коснулись бедер только тогда, когда ваше *подсознание* окажется готово *узнать нечто чрезвычайно важное и удивительно ценное*. До конца, до конца. Все глубже, глубже и глубже. Вот так.

Время транса

Я хочу, чтобы вы — подсознательно, разумеется, — приготовились почувствовать, как вы *проваливаетесь*... глубже и глубже в транс, так, чтобы всплыть обратно на крыльях времени и перемен... давайте. Назад, назад, назад. Я хочу, чтобы вы становились чуточку моложе с каждым вдохом. По году за раз. Моложе и моложе. Увидьте свой день рождения или какое-нибудь приятное событие в каждом из годов, мысленно *отступая все дальше и дальше*, становясь моложе и моложе с каждым вдохом.

По мере того как вы будете становиться моложе, к вам будет возвращаться ваша детская способность обучаться тому, что всегда было внутри вас, — своей способности воспринимать мир. Когда вы были совсем юны, месяц казался вам вечностью. Когда вы стали старше, месяцы стали проноситься мимо со свистом. Когда вы были совсем юны и оставалось пять минут до прогулки — эти пять минут тянулись целую вечность.

Что ваше подсознание делает сейчас? Оно вспоминает, как *чувствовать мир* так, как оно хочет. Я знаю, что ваше подсознание помнит то, что мы делали с вами вчера, когда эта женщина была взрослым человеком, проделывая все эксперименты. Оно знает, в чем состоит разница между замедленным и ускоренным временем. Теперь я хочу, чтобы ты проделало все приготовления в этом возрасте, так, чтобы в тот момент, когда я дотянусь до нее и коснусь вот так ее руки, она соскользнула обратно к событию, которое ей хотелось бы растянуть на дольше, и время вдруг *замедлилось*. Оно почти что остановится. И когда это произойдет, она снова переживет одно из таких событий. В реальном времени это займет две минуты, но *покажется* целым часом. Вот так.

Когда ваше подсознание будет готово и проделает все необходимые приготовления, оно может дать мне об этом знать тем, что поднимет вверх вот этот палец... да-да, таким вот непринужденным подсознательным движением. Вот так.

Сейчас я хочу, чтобы ваше подсознание потратило на все эти приготовления столько времени, сколько потребуется. Оно дрейфует все глубже и глубже, готовя вас к тому, чтобы вы стали моложе, так что, когда вы вынырнете в свой нынешний возраст, вы будете готовы испытать нечто чрезвычайно приятное, и продлится оно так долго, что вы сможете по-настоящему им насладиться. Вот так. Берем и погружаемся достаточно глубоко, чтобы как следует насладиться этими переживаниями. Погружаемся, все глубже и глубже, и проделываем на подсознательном уровне все нужные приготовления.

Сейчас я хочу, чтобы ваше подсознание дало мне полноценный отклик. Сейчас я дотянусь до вас и буду опускать вашу руку вниз до конца, так что смогу вполне отчетливо видеть это движение пальца, когда ваше подсознание будет готово. Вот так. Да-да. Начинайте. От души наслаждайтесь этим — целиком и полностью. Вот так. По-настоящему получаем удовольствие. Время летит... вам осталась всего минута.

Ну вот. До конца вверх. Раз, два, три. Ну-ка. Я хочу, чтобы вы позволили этой своей руке опускаться именно с той скоростью, при которой пока вы в этом состоянии, ваше подсознание готово это переживать — и не быстрее. Ну-ка... Приехали. Скажите себе: «Как здорово!» Спасибо.

Разъяснение перекрестного наведения

Продланное нами поднятие и опускание рук приводит к тому, что в мозгу возникает конкуренция. Правое и левое полушария сообщаются друг с другом через мозолистое тело. Это порождает множество противоречивых сигналов, идущих в противоположных направлениях. Фокус здесь в том, чтобы начинать, развернув ладони. Это делается для того, чтобы создать быстрые наводки.

Все это напоминает эриксоновскую технику замешательства. Милтон Эриксон сбивал человека с толку и тогда вводил его в транс, поскольку замешательство — прямой путь к узнаванию нового и измененным реальностям. Это похоже и на технику прерванного рукопожатия, когда вы захватываете человека посередине выполнения той или иной программы.

Перекрестный (контралатеральный) контроль означает, что правое полушарие мозга управляет левой половиной тела, а левое полушарие управляет правой. В какой-то степени возможен и изолатеральный контроль, когда каждое из полушарий управляет половиной тела, расположенной с той же стороны, что и оно. Когда вы совершаете одно и то же действие обеими половинами своего тела, доминирующее полушарие осуществляет как контралатеральный, так и изолатеральный контроль. Оно пытается все взять на себя.

Когда же ваше тело одновременно совершает несколько различных действий, одно полушарие оказывается не в состоянии за этим уследить. Включаются оба. Ну а когда вы симметрично меняете местами действия, совершаемые правой и левой половинами вашего тела, полушария мозга начинают конкурировать, соревнуясь за контроль над этими половинами.

Кроме того, оба жеста имеют четко запрограммированные эмоциональные ассоциации. Те из вас, кто знаком с напряженными позами Вирджинии Сатир, должны знать об этом. Такие жесты запускают целое множество программ.

Выполняйте эти движения очень медленно, развернув ладони вверх. Вы стремитесь к тому, чтобы запустить глубинные кинестетические программы. Поэтому двигайте руки одновременно. Пока они опускаются, вы указываете вперед пальцем одной из рук и складываете чашечкой другую. Теперь разверните их ладонями друг к другу. Синхронно поднимите обе руки и поменяйте их ролями.

Делая все это, смотрите на меня, и вы почувствуете, когда оно заработает. Внутри у вас что-то зажужжит: «Дз-з-з!»

Инструкции по замедлению времени

Только что мы осуществили наведение транса для временных искажений. Мы совершили еще кое-что, что может вам понастоящему пригодиться, — возрастную регрессию. Возрастная регрессия облегчает большинство гипнотических феноменов. Когда вы были моложе, ваше субъективное восприятие обладало большей гибкостью. Мне нравится сравнение полноценной и, как мы ее называем, частичной возрастной регрессии. В последнем случае вы не перемещаете человека до той точки, когда он

забывает, что он взрослый. Вы проделываете это лишь частично, чтобы восстановить гибкость сознания.

Выполняя это упражнение со своими партнерами, не забывайте использовать его для увеличения продолжительности приятных ощущений. Мы начнем именно с этого. А затем мы сделаем так, чтобы рутинные вещи проходили побыстрее. На сегодняшний день у вас уже должен быть список субмодальностей, которые заставляют время пролетать для вас быстро, и тех субмодальностей, которые заставляют его тянуться очень медленно.

Произведите серию внушений, так, чтобы человек отправился назад, — вы ведь помните, как медленно текло время, когда вы были ребенком? Помните? Этот феномен подобен тому, сколь огромными были в то время дома. Если вы помните свои первые школьные годы... казалось, они так и будут тянуться всю жизнь, правда?

Это субъективное ощущение времени по-прежнему закодировано в вашей памяти. Субъективное ощущение, что некоторые вещи будут тянуться вечно, — это в вас закодировано. А мы теперь хотим сделать так, чтобы подольше тянулись те вещи, которые вам приятны.

Так что берите клиента и подвергайте его возрастной регрессии — не полной, а частичной. Так, чтобы у него оставалось сознание взрослого и подсознание ребенка. Как только вы регрессируете его назад, сделайте так, чтобы его подсознание выдало на-гора все эти субмодальности замедленного времени. А затем пусть оно выдаст событие, которым клиент хотел бы насладиться в будущем, — причем так, чтобы теперь создалось впечатление, что оно длится гораздо дольше.

Когда клиент дойдет до этой точки, заставьте его пройти сквозь эти субмодальности, оставаясь там. Всегда проводите различие между реальным временем и временем транса. То, что в

реальном времени займет всего две минуты, во времени транса покажется длящимся полчаса-час.

Способов осуществления возрастной регрессии можно придумать великое множество. Этот процесс можно разнообразить как угодно. Транс открывает широкие просторы для словесных и творческих упражнений.

Милтон, кстати, тоже использовал кое-какие творческие подходы. Когда я впервые стал свидетелем этого, мне пришлось выйти из комнаты, потому что мне стало слишком уж весело. А Милтон терпеть не мог, когда кому-то так весело, — он ведь был серьезным человеком, вы знаете.

Как-то раз он ввел в транс одну даму. Он сказал ей: «А когда вы откроете глаза, вы не будете знать, кто вы такая, но будете делать всё, что я вам скажу». Потом он сказал: «Ну вот, теперь открывай глаза» — и добавил: «Привет». А она спрашивает его детским голосочком: «Кто вы?» А он: «Я тот, кто даст тебе книгу времени».

Потом он сделал вид, будто что-то берет рукой, и продолжил: «Я хочу, чтобы ты взяла эту книгу». А она: «Хорошо». Тогда Милтон сказал: «Это книга твоей жизни. Видишь, на этой странице картинка, где ты сидишь вот сейчас в кресле». Она говорит: «Да-да!» А он: «Теперь, когда ты будешь переворачивать страницу, ты будешь видеть то, что происходило одним годом раньше, и сама станешь на год моложе. Я хочу, чтобы ты пролистала эту книгу до того момента, когда ты целиком и полностью окажешься пятилетней девочкой».

Дама эта села и принялась делать то, что ей сказали. Перелистывая очередную страницу, она видела, что ее лицо становится все моложе и она начинает все больше походить на маленького ребенка. Тут меня стал разбирать смех. Милтон посмотрел на меня, и если бы его рука не была парализована, я уверен, он вышвырнул бы меня прочь. У нас с ним была дого-

воренность: я мог критиковать все что угодно, но только когда мы были одни.

Не забывайте дышать с той же частотой, что и клиент. Следите за темпом своего голоса и за тем, чтобы говорить на пониженных тонах.

Действуйте шаг за шагом, методично. Когда я провожу демонстрацию, я прогоняю все очень быстро, потому что я делал это уже много раз.

Когда установите пальцевую сигнализацию, спросите у подсознания, установит ли оно нужный шаблон* и сделает ли так, чтобы время текло с той же скоростью, что и в детстве клиента. После этого предложите клиенту выбрать какое-нибудь событие, которым ему хотелось бы насладиться, растянув его во времени. Установите шаблон так, чтобы можно было проделать что-то такое, что бы заняло у вас не более пяти минут, но при этом казалось бы длящимся целый час.

Скажите клиенту заблаговременно, что вы протянете руку и коснетесь его плеча, и, когда вы это сделаете, ему покажется, что прошел час, хотя часы покажут, что пошло всего пять минут. Попросите его подсознание подготовиться и выполнить все необходимые настройки, чтобы гарантия была стопроцентной. Всегда используйте такие вот слова. Пускай подсознание клиента подаст вам утвердительный сигнал, чтобы вы знали, когда оно будет готово начинать.

Как только вы получите этот утвердительный сигнал, прикоснитесь к клиенту и скажите: «Начинаем». Помните, люди в трансе все воспринимают чрезвычайно буквально. Возьмите часы и засекайте, когда истечет назначенный промежуток времени. В противном случае, добравшись до конца, клиент так и будет продолжать, пока его что-нибудь не остановит. Установите ему предел, говоря что-нибудь вроде: «Одна пятая пути прой-

* Grid (англ.).

дена. Две пятых пути пройдено...» Для него это первый подобный опыт. Ваша разметка времени поможет ему понемногу отрегулировать свое субъективное ощущение времени в трансe.

Применение временных эффектов

Подумайте, сколько всего вы сможете сделать при помощи этого! Милтон, помнится, работал с музыкантами, у которых не было времени на репетиции, и они репетировали в трансe. Как насчет того, чтобы ваши студенты потренировали нужные навыки в трансe? Вы можете предложить им совершать при этом мышечные движения, и это разовьет у них необходимую сноровку. В трансe вы сможете выделить им для занятий многие часы, и вам не нужно будет тратить их в реальном времени. Да вы сможете горы своротить!

Многие ли из вас играют в гольф? Вы сможете тренироваться, сидя в вагоне поезда. Научите свое подсознание различать ощущения, возникающие при удачных ударах, от тех, что возникают при неудачных. Попросите его сделать так, чтобы какой-нибудь один тонкий голосок в нужный момент говорил вам: «Да!», а другой: «Нет!» Так вы сможете выработать правильную постановку.

Все это рассказали мне профессиональные игроки в гольф, когда я строил модель, основанную на их поведении. Прежде чем нанести удар, они корректируют свою постановку. Они непрерывно ее корректируют, а потом уже смотрят, куда бить. У одного из игроков, чье поведение я моделировал, в какой-то момент сокращалось расстояние до цели — это говорило ему о том, что пора наносить удар. Если такого сокращения не происходило, он не бил. Он продолжал корректировать стойку до тех пор, пока его тело не занимало правильное положение. Еще до того, как вы ударите по мячу, ваша интуиция всегда знает, точен ли будет удар. Нужно только уловить голос этой интуиции на мгновение раньше.

Как выводить из транса

После того как вы подвергнете клиента возрастной регрессии, установите шаблон и убедитесь в готовности подсознательной составляющей его ума; после этого заставьте клиента пройти через что-то такое, что заканчивается чересчур быстро, что-то, что доставило бы ему удовольствие и он хотел бы, чтобы оно продлилось подольше. Подарите ему это переживание. Затем верните его обратно. Переключите ход времени так, чтобы клиент почувствовал, что оно идет быстрее. Когда вы проделаете все это, мы сможем двинуться дальше.

Выводя клиента из транса, сделайте ему постгипнотическое внушение о том, что всякий раз, когда время летит слишком быстро, а ему хочется насладиться своим переживанием подольше, его подсознание способно делать это автоматически, превращая его жизнь в сплошной праздник! Ну вот, теперь выберите себе партнеров.

Быстрый перекрестный транс

Я хочу, чтобы сейчас вы развернули руки ладонями вверх, а затем вытянули их вперед. Найдите какой-нибудь отблеск отраженного света и сфокусируйте свой взгляд на нем. Теперь поднимите руки выше и соедините их. Медленно опуская руки, разведите их, сложите одну чашечкой, а пальцем другой укажите прямо перед собой. Затем медленно поднимите их, снова сводя вместе, и поменяйте их ролями. Снова вниз. Медленно поднимайте; медленно сводите вместе.

Затем позвольте своим векам опуститься с той быстротой, с которой вы погружаетесь в глубокий транс. Прямо сейчас. Вот

так... до самого конца. Сделайте глубокий вдох; расслабьтесь и насладитесь ощущением того, что вы начинаете погружаться все глубже и глубже, при этом понимая, что вы вот-вот узнаете, как это можно использовать. Заметьте это ощущение; оно — основа вашего обучения и понимания, которая останется с вами на всю оставшуюся жизнь. А сейчас медленно возвращайтесь сюда, в Земной Центр Согласия, помня это ощущение и наслаждаясь им.

VIII

ФЕНОМЕН
ГИПНОТИЧЕСКОЙ
ГИПЕРЕСТЕЗИИ*

Обостренное осознание

В предыдущей главе мы рассматривали феномен внутреннего искажения хода времени. Не правда ли, это вызвало у вас весьма измененное состояние?

Всем нам знакомы кое-какие задачи, решать которые в *глубоко* измененных состояниях было бы неразумно. Пример — вождение автомобиля. Поэтому нам хотелось бы научиться достигать таких трансовых состояний, которые характеризовались бы не столько глубокой измененностью, сколько повышенным осознанием.

Тот, кто слушает в машине гипнотические записи, не должен заводить двигатель. Один парень таким образом врезался в пожарный гидрант. У него были кое-какие записи из тех, что мы продавали, а он вздумал выехать на трассу в Сан-Диего — она имеет десять рядов в ширину и ездят там как сумасшедшие. Голос с кассеты произнес: «Теперь позвольте вашим глазам закрыться». Он так и сделал. Голос продолжил: «Все правильно». А парень взял и повернул вправо, а там как раз и стоял этот пожарный гидрант! Ей-богу, мы хотели совсем не этого.

Бывают и другие измененные состояния. Среди них есть состояния с *обостренным восприятием*. До сих пор мы с вами имели дело с трансами, предполагающими погружение. Сейчас я хочу показать вам, как с помощью транса можно вести человека в противоположном направлении. Особенно интересны трансы,

вызывающие то, что мы называем гиперестезией — обостренным осознанием.

Люди слишком часто использовали трансовые приемы для достижения нечувствительности. Вы делаете так, что подсознание человека заставляет его руку онеметь, и протыкаете ее булавкой. Это, конечно, здорово, но я бы предпочел, чтобы мои части тела находились в каком-нибудь более приятном состоянии. Не знаю, готовы ли вы придумать новое применение, но что-нибудь вполне *может* прийти в голову. О-о, я чувствую, как оно уже бьется о черепную коробку. И что же это может быть?

Парное наведение гиперестезии

— Не могли бы вы вдвоем подойти сюда?

Я хочу продемонстрировать вам технологию парного наведения. Она делает гипноз еще более забавной штукой. Выполняется вместе с партнером.

Техника парного наведения позволяет *углубить* транс очень быстро. Это особенно полезно, если вы хотите с помощью трансa добиться большего в состоянии бодрствования. Откройте для себя новые способы использования субмодальностей на основании опыта ускоренного и замедленного времени. Вытолкните эти субмодальности на периферию своего ума, чтобы получить по-настоящему незамутненное восприятие. Мир станет ясней. Предметы в нем будут двигаться медленней. Вы в буквальном смысле станете видеть больше. Не правда ли, ценный опыт?

Когда я работаю с клиентами, то вхожу в чрезвычайно измененное состояние, в котором у меня есть столько времени, сколько нужно, чтобы во всем разобраться. Я двигаюсь гораздо быстрее своих клиентов. Я двигаюсь быстрее реальности. Часто

бывает так, что я в прямом смысле слышу, что клиенты разговаривают в замедленном темпе. Их движения видятся мне замедленными. Это помогает мне наблюдать реакции и ставить якоря. Одновременно я увеличиваю мир так, что буквально вижу поры на человеческой коже.

Помните, ваш мозг на это способен. Такое ведь происходит с вами постоянно, не так ли? Когда вы, проехав какое-то время по скоростной трассе, вдруг съезжаете с нее, мир замедляется. Бывает, что предметы увеличиваются в размерах. Или когда вы возвращаетесь домой и встречаете знакомого, он вдруг оказывается ниже ростом.

Методика парного наведения улучшает сенсорную восприимчивость. Занимаясь НЛП, некоторые психотерапевты таращат на клиента глаза. Они отправляют его в прошлое — вспомнить что-нибудь, и изо всех сил стараются рассмотреть его реакции. Некоторые пытаются встать к вам вплотную. Так делать *нельзя*.

Прежде всего, усильте реакции человека. Затем широко раскройте все ваши органы чувств, чтобы все предметы воспринимались увеличенными. Вместо того чтобы присматриваться, сядясь рассмотреть изменения цвета кожных покровов, сделайте так, чтобы ваш ум их увеличил.

Помните: то, что вы видите, так или иначе происходит в вашей коре головного мозга. В глубоком трансе вы приближаете предметы и заставляете их двигаться медленней — но вы можете делать это и когда ваши глаза открыты, а разум восприимчив. На самом деле вы способны быть гораздо восприимчивей, чем вам кажется. Вы можете сделать цвета гораздо более яркими, чем вы их видите в действительности. И эта возможность есть у вас *прямо сейчас*.

Демонстрация парного наведения с использованием речи

С помощью этой леди я продемонстрирую вам этот процесс еще раз. Применим все то же кинестетическое наведение церебральной конкуренции. Задействуем к тому же речевое наведение.

Полушария головного мозга обрабатывают речь по-разному — каждое из них обрабатывает преимущественно отдельные ее составляющие. Коль скоро мы это знаем, попробуем вводить различные составляющие речи в разные уши. Если клиент правша, то человек, сидящий справа от него, будет обращаться к левому полушарию. Для клиента-левши сделаем все наоборот.

Многие люди говорят, что их «доминирующее» полушарие логично, а не интуитивно. Они говорят: «Я пытаюсь активизировать свое правое полушарие, чтобы включить интуицию». Чепуха!

Самое интуитивное из того, что вы делаете, — это использование языка. Вы знаете, сами не зная почему, правильно построено предложение или нет. Если я скажу: «Бесцветно-зеленые идеи спят яростно» и «Спите яростно, идеи, бесцветные которые» — ваш мозг тут же определит: первое предложение синтаксически корректно; второе предложение синтаксически ошибочно. Если я скажу: «Том пошел в магазин», ваш мозг определит: «Предложение построено правильно!» И все это происходит в левом полушарии — в том, которое якобы не владеет интуицией!

Мы знаем это, потому что располагаем экспериментальными результатами, благодаря тем людям, которые на самом деле ставили такие опыты. В этом разница между теорией и моделью. На самом деле у большинства из вас левое полушарие обрабатывает

синтаксис. Синтаксис — это все те правила, согласно которым слова сочетаются друг с другом.

Сейчас мы хотим перегрузить левое полушарие. Я буду делать это с помощью квалифицирующих предикатов. Таким образом можно построить громоздкие и запутанные синтаксические структуры. «Чем больше вы попытаетесь удержать себя от препятствования тому, что пока вы не способны понять все эти вещи, которые продолжают происходить внутри вашего полушария, — тем скорее они будут становиться яснее, чем были когда-либо прежде, и после того, как я расскажу вам все и вся из того, что вам необходимо было сейчас услышать...».

Слишком сложно? Я думаю, вам понравится. В парном наведении вам не придется так напрягаться.

Я буду наводить транс, перегружая левое полушарие квалифицирующими предикатами и сложным синтаксисом. Одновременно с этим мы задействуем правое полушарие. Это недоминирующее полушарие обладает эйдетической памятью. Оно формирует образы, активизируя в памяти все ранее произошедшее.

С таким же успехом можно назвать нетворческим или неинтуитивным правое полушарие. Только дураки говорят о творческих и нетворческих полушариях. Это у них полушария то разделяются, то перепутываются.

Правое полушарие помнит детские песенки — скажем, «Раз, два три, четыре, пять, вышел зайчик...», — или такие вещи, как «А, Б, В, Г...». Вашему мозгу приходится заканчивать эти фразы, правда? Это работает правое полушарие. Произносите отрывки из детских стихов и песенок, которые вы выучили в детстве. Чем общеизвестней, тем лучше. Чем меньше слов воспроизведете вы — тем больше придется вспоминать партнеру и тем лучше. Пусть ваш клиент увидит отдельные куски своих детских построений.

Учитывайте, что недоминирующее полушарие использует грамматику того рода, которой пользуются маленькие дети — «педа-грамматику». Разговаривайте по-детски, с детскими интонациями: «Мама, мама, баю-бай. Транс — глубокий. И мы в него погружаемся». Используйте словесные пары, вроде таких: «Смеяться прекращаем, глазки закрываем, крепко засыпаем». И все это с такими вот детскими интонациями: «Спим крепко. Вот мы и в трансе».

Двойное парное наведение гиперестезии

Теперь вы должны это совместить. Те, кто хорошо изучил литературу, пусть изобразят кинестетическое наведение. Одновременно вы можете использовать детские фразы и ритмы, подражая голосу моей помощницы.

Для данной демонстрации мы проделаем это дважды. Фокус в том, чтобы вы слушали либо меня, либо Джона — но не обоих сразу. Или же слушайте нас обоих и позвольте своему подсознанию... уйти... туда... Глубже, глубже.

Теперь, когда эти двое погрузились в транс, мы продемонстрируем, как вызывать гиперестезию. Сейчас я сделаю необходимые внушения, чтобы они развили у себя обостренное восприятие. Когда вам придется это применять, вы вспомните то, что делали здесь. Все это останется ясным и хорошо сохранится в вашей голове. Хорошо запомнить... все это... Легко вспомнить. Все это. Смотрите как; давайте сейчас.

Сейчас мы возьмем ваши руки. Я хочу, чтобы вы выбрали точку — такую, как вон то металлическое острие. Смотрите, как на нем уютно отблескивает свет. Сейчас мы начнем двигать вашими руками; я хочу, чтобы вы просто их расслабили; мы

проделаем всю работу за вас. Когда мы говорим с вами, вам нет нужды понимать нас на сознательном уровне, потому что он проделает за вас всю работу. Сейчас вы готовы?

Когда вы начнете погружаться, вы, возможно, не будете слышать каждое слово, но прежде, чем вы попытаетесь прислушаться, — не дайте себе остановиться. Вот так. До самого конца. Закрываем глаза и погружаемся глубже. Прислушиваясь ко всем и каждому успокаивающему слову, которые здесь звучат, вы сможете и будете погружаться глубже, но прежде, чем вы попытаетесь удержать себя от препятствования этому процессу погружения до конца, все глубже и глубже в транс, ваше подсознание сможет и будет учиться продолжать погружение все глубже и глубже — прямо сейчас. В транс, до самого конца, вам все уютней, еще уютней, и вы довольны все больше и больше.

Просто позвольте себе погрузиться в глубокий транс. До самого конца. Глубже, еще глубже. Сделайте глубокий вдох и расслабьтесь, по-настоящему расслабьтесь.

Вы можете начать расслаблять мышцы лба, поскольку чем дальше вы мешаете самому себе воспрепятствовать этому, тем глубже вы будете погружаться — глубже и глубже, потому что вы сейчас стоите на пороге, да, вот сейчас, на пороге того, чтобы узнать о том, как погружаться глубже и чувствовать себя все комфортней. Ведь мы сейчас собираемся сделать не что иное, как обогатить и расширить ваш сенсорный опыт, чтобы вы смогли увидеть в мире больше, услышать в мире больше и почувствовать в мире больше... до самого конца, прямо сейчас. Вот так. Просто глубже и глубже.

Я хочу, чтобы вы сейчас углубились в свою память и отыскивали там какое-нибудь безмятежное, приятное давнее воспоминание — о том, как вы были на лоне природы, чувствовали солнечное тепло и наслаждались им. Солнце светило вам ярче обычного, а листья были зеленой. Казалось, вы ощущаете все острее, чем когда-либо в жизни. Вот так.

По мере того как вы погружаетесь все глубже и глубже, я все больше и больше хочу, чтобы ваше подсознание подготовило вас к тому, что вы сейчас будете делать. Дело в том, что, пока вы погружаетесь, я хочу, чтобы ваше подсознание разобралось на подсознательном уровне во всех связях, во всей нервной системе, чтобы, когда потом я протяну руку и вот так к вам прикоснусь, ваши глаза открылись и вы стали более восприимчивы, чем когда-либо в своей жизни.

Но пожалуйста, потратьте на это столько времени, сколько вам нужно. Ваше подсознание погрузит вас так, как нужно для того, чтобы осуществить эти перемены, так что, когда вы выйдете из этого транса, вы станете более восприимчивы, более чутки и будете лучше осознавать свое окружение. Погружайтесь с чувством комфорта, с растущим чувством удовлетворенности и наслаждайтесь тем, как ваше подсознание делает свою работу.

А сейчас мы перейдем ко второму испытываемому. Мы снова начнем с кинестетического наведения, с поднятия и опускания рук.

А сейчас я хочу, чтобы вы вслушались в каждое слово, которое я здесь произношу, притом что ваши глаза закрываются и вы начинаете слушать — внимательно слушать всё-всё-всё... потому что, прежде чем мы продолжим, вы сможете и будете прислушиваться ко всем-всем словам, которые я произношу, но не раньше, чем вы попытаетесь удержать себя от противодействия тому, что по мере того, как ваши руки начинают опускаться, вы приступаете к настройкам на подсознательном уровне... к переменам, разительным переменам, таким, как резкое усиление мощности всех звуков, раздающихся в ваших ушах; таким, как обострение слуха столь сильное, что вы замечаете теперь, как звук *движется...* словно *замеедленный*.

И я хочу, чтобы ваше подсознание позволило вашим рукам опускаться вниз лишь с той скоростью, с которой вы на подсо-

тепло. Обернитесь и посмотрите, каким долгим может быть мгновение. Вот так. Да-да.

Ну, а теперь наверх, до самого конца. Открываем глаза, просто наслаждаясь. Посмотрите вокруг себя и заметьте, что вы способны взглянуть на мир так, чтобы видеть и слышать все гораздо насыщенней, чем прежде. Улыбки сияют шире и ярче. Жизнь прекрасна. Все вокруг становится больше. Вот так.

Теперь просто закройте глаза и погружайтесь вниз, до самого конца вниз. И скажите себе, что, как только вы захотите опять вернуться в это состояние, вы сможете это сделать и сделаете, произнеся пароль и наслаждаясь процессом, зная, что вы будете чувствовать себя хорошо — где и когда угодно, — если вы понимаете мою мысль. Все правильно. А когда вы будете готовы и почувствуете себя так, как вам хочется, позвольте своим глазам открыться. Вернитесь в состояние бодрствования или, если хотите, притворитесь. Спасибо.

Инструкция по парному наведению

1. Теперь я хочу, чтобы вы разбились на группы по три... разных человека. М-м, вообще-то вам следует быть осторожными: иногда люди склонны к буквальности. Как-то я проделывал все это, а чья-то рука просто взяла и отвалилась. Конечно, это была не настоящая рука, но я-то этого не знал. Меня это напугало. Они подстроили это с помощью руки манекена. Когда я велел разбиться на группы по три человека, этот парень дернул за руку, и она оторвалась. Я чуть не обделался.

Тем из вас, кто хорошо изучил литературу, разрешаю для этих упражнений в прямом смысле разделить свое созна-

ние на нужные части. Располагайте такой возможностью. Приведите себя в иное состояние сознания.

2. Один из вас должен сочинять сложные синтаксические конструкции для левого полушария. Используйте множественные отрицания и всяческие слова, так или иначе связанные со временем: до, после, во время, пока вы удерживаетесь от противодействия тому, чтобы попытаться продолжить, в то время, как.... Используйте всевозможные слова-связки — все они играют свою роль. Разница только в том, что вы должны ускорить темп своей речи — почти вдвое. Это помогает достичь нужной перегрузки. Постоянно согласовывайте свою речь с его дыханием, чтобы она была гладкой и равномерной. Понижайте голос в конце каждого предложения. И говорите вдвое быстрее.
3. Правому полушарию вашего клиента будут нашептывать детские стишки: «Раз, два три, четыре, пять, вышел зайчик...» Но не до конца, а так, чтобы испытуемому приходилось их заканчивать. Затем дайте ему некоторую свободу действий, сделав паузу, после чего прочитайте следующий стишок. Попросите испытуемого увидеть отрывки и осколки зрительных воспоминаний прошлого, которые доставляют, по-настоящему доставляют ему удовольствие — больше и больше. Изю всех сил старайтесь использовать детские интонации. «Глубже, глубже... нука, в транс... засыпаем все сейчас; глубже спим; спим и спим; глаза открыты... мы настороже; а сейчас слушаем Ричарда».
4. Когда вы это сделаете, я хочу, чтобы вы приступили к кинестетическому наведению: свели руки, развели, свели, развели. После этого скажите: «Закройте глаза, дайте рукам опуститься с той же скоростью, с которой вы, проваливаясь, *полностью* погружаетесь в глубокий транс».

5. С этого момента начните оба говорить. Когда увидите, что клиент погрузился дальше некуда, один из вас пускай держит его за руку, а другой дает ему команду снова мысленно вернуться в прошлое и отыскать там точку, в которой у него было обостренное восприятие.
6. Используйте опыт, который усилит гиперестезию. Скажем, вы видели фильм «У золотого пруда»? Наверное, многим из вас казалось, что на природе все краски ярче, а время движется медленней? Опыт обостренного восприятия есть у каждого из нас. Попросите клиента отыскать наиболее яркий опыт обостренного восприятия в своей жизни.
7. Когда он что-то такое отыщет, усильте это восприятие. Сделайте так, чтобы оно у него удвоилось, затем утроилось и учетверилось.
8. Когда клиент начнет воспринимать все замедленным, скажите ему, что, когда вы дотянетесь до него и к нему прикоснетесь, он откроет глаза и увидит мир более ярким. Он сможет чувствовать больше, чем когда-либо прежде. Дайте ему время, чтобы проникнуться этим ощущением. После этого скажите ему, что он сможет включать эту свою способность, когда захочет. Погрузите клиента обратно в транс и затем разбудите. За работу — *прямо сейчас*.

Радужные перспективы

Вы можете формировать новые состояния сознания. Можете взять любую задачу или ситуацию и придумать какой-нибудь способ извлечь из нее максимальную выгоду. Сконструируйте для этого идеальное состояние сознания. Используйте субмодальности.

Испробуйте новые ощущения. Вы ведь изменили свои убеждения насчет того, что вы способны чувствовать. Вы можете усилить свои чувства или приглушить их. Вы можете ощущать все ускоренным или замедленным. Теперь вы можете развить свое воздействие на людей.

Выберите что-нибудь хорошее. Например, влюбленность или любовь к своим детям.

Один знаменитый комик как-то сказал: «На вашу долю выпадает немного хорошей еды, хороших оргазмов, хорошего смеха, а все остальное — это по большей части работа, так что прекращайте скулить и беритесь за дело». Некоторые из нас получают удовольствие от работы. Я, например, получаю.

Помню, как я строил дом высоко в горах. Я в буквальном смысле клал стены из камня и в буквальном смысле получал от этого удовольствие. Всем вокруг казалось, что я помешался. А мне так нравилось прилаживать туда все эти камешки.

Но это могло быть все что угодно. С таким же успехом я мог строить башенки из монет. Люди, бывает, делают загадочные вещи.

Попробуйте сделать так, чтобы поверхность вашей кожи стала чувствительнее. Некоторые люди жалуются на что-то вроде онемения. У нас есть прямая гипнотическая техника. Вместо того чтобы подавлять боль, мы делаем нечто совершенно противоположное. Удовольствия от этого выше крыши.

Судя по всему, у человека существует несколько разновидностей приятных ощущений. Всякий раз, когда мы испытываем восторг, это восторг определенного рода. У одних дрожь зарождается в желудке и оттуда распространяется по всему телу. У других она начинается с кончиков пальцев рук и ног и перемещается к центру. Поиграйте со страстью, восторгом или просто комфортом и удовлетворенностью. Человек способен

испытывать все это пятнадцатью, двадцатью, тридцатью различными способами.

Возьмите список субмодальностей и начните с чего угодно. Если вы лучше чувствуете что-нибудь из верхней его части, начните снизу и идите вверх. Усиьте имеющиеся у вас приятные ощущения. А лучше создайте новые их последовательности. Это существенно увеличит вероятность того, что у вас появится больше приятных чувств. Мои слушатели своим примером не раз доказывали, что это одно из важнейших достоинств этих семинаров.

Придумайте язык, в котором на одно резко звучащее слово приходилось бы пару сотен благозвучных — разговоры вокруг вас станут приятней. Вы станете притягательней и получите больше заманчивых способов для получения информации.

Упражнения с ощущениями

Сконструируйте новое приятное ощущение, а затем решите, когда его испытывать. Возьмите себе партнера. Полностью сконструируйте для него новое приятное ощущение — такое, которого он никогда не испытывал. Совершенно произвольно — просто поставьте крестики напротив субмодальностей. Затем поставьте крестики на своем теле. Начните откуда угодно, двигайтесь в любых направлениях, до тех пор, пока не получите полноценное приятное телесное ощущение. Сделайте так, чтобы все ваше тело вошло в состояние гиперестезии. Затем подумайте: «Когда мы хотим почувствовать себя таким образом?»

У многих людей, когда они приближаются к двери собственного дома, падает настроение. Часто они сами не знают почему. Может быть, их мужья или жены любят ворчать на них? Чем больше они ворчат, тем сильнее падает настроение. Но если у

вас, наоборот, от этого начнут загораться глаза, если вы будете заводиться так, как никогда прежде, — готов поспорить, что ворчания поубавится и жить станет легче.

Вам, возможно, случалось попадать в автомобильную пробку. И давление, небось, начинало зашкаливать. Если с вами такое еще когда-нибудь случится, откиньтесь на спинку кресла и скажите себе: «Ну, наконец-то у меня появилась возможность уделить время себе». Расслабьтесь и предайтесь мечтам. Вам все равно посигналят и напомнят, что пора ехать. Мне это всегда помогало.

Способов сформировать приятные ощущения существует великое множество. Ни на кинестетическом, ни на визуальном, ни на аудиальном уровнях люди и близко не имеют столь богатого внутреннего мира, как могли бы. А чем богаче внутренний мир, тем богаче и мир внешний.

Я уверен, что у Моцарта в голове не звучали скрипучие голоса, донимавшие его то и дело: «Ты никогда не умел играть на пианино! Эта песня — дерьмо!», и не толклись маленькие скрипочки и другие инструменты оркестра, чьи визгливые звуки вызывали тошнотворные спазмы в желудке.

Люди, живущие полнокровной жизнью, наполняют себя изнутри. Наружная гиперестезия позволяет вашей коже дрожать от приятных ощущений. Но гиперестезия способна наполнить вас и изнутри.

Научитесь медленно — чтобы не пропустить пороговый момент — очень медленно усиливать все внутренние субмодальности, связанные с удовольствием. Применяйте их в таких контекстах и комбинациях, которые вы никогда прежде не использовали. Если люди способны научиться наслаждаться прыжками с самолета — я думаю, они могут получать удовольствие от чего угодно.

Мне приходилось работать со сборщиками на конвейере. Я сделал так, что все они вместо того, чтобы ненавидеть свою

работу, полюбили ее. Благодаря этому скорость конвейера увеличилась, количество производственных дефектов снизилось. Люди были довольны и горды собой.

Так что вы думаете, они застряли там на всю жизнь? Нет. Они были довольны жизнью и собой. Они решили, что этот мир — вполне дружественное место. Возвращаясь домой, они испытывали жажду деятельности. Они направлялись в вечерние школы, получали повышения — потому что улыбались. Людям это нравится.

С точки зрения профсоюзов, стаж — лишь один из показателей, принимаемых во внимание при выборе кандидатур на повышение. Помимо этого ценятся те, кто работает с огоньком и получает от этого удовольствие. Если человек распространяет вокруг себя радость, люди поддерживают его, чтобы радоваться вместе с ним. Работник же скучный и занудный может получить повышение только за выслугу лет. Но вместе с последним приходит и старость, человек уходит на пенсию. При этом он настолько привык постоянно чувствовать себя раздраженным, что просто не знает, как жить по-другому. В результате он умирает от сердечного приступа, а его деньги достаются кому-то другому.

Каждый человек должен сделать свой выбор. Нужно учиться. Мне все время говорят: «Меняй свой образ жизни. Бегай трусцой — проживешь на десяток лет дольше. Ешь то-то и то-то и не делай того-то». Мне кажется, за день я кручусь больше, чем многие из вас за неделю. Но я не верю, что рак вызывается сигаретами и что он случается от гамбургеров. Я думаю, он возникает из-за неумения адаптироваться.

Когда люди смотрят на жизнь как на вызов, когда они держат мышцы на взводе, они приспособляются. Думаю, они адаптируются на генетическом уровне.

Когда человек скулит, хнычет, беспомощно барахтается и заставляет себя страдать даже в дружественном окружении, — он не адаптируется.

Мы можем жить где угодно. Мы адаптированы. Живые, энергичные люди приспособлены к любым обстоятельствам.

Хорошие чувства — это всегда хорошо. Создавайте их побольше. Испытывайте их почаще.

IX

ПЕРЕПРОГРАММИРОВАНИЕ
ОГРАНИЧИВАЮЩИХ
РЕШЕНИЙ

Прогулка сквозь время

Всвое время техника излечения фобий казалась в НЛП чем-то уникальным. В ней не используются никакие выявления; слова, которые вы произносите, не связаны друг с другом никаким осмысленным образом. Тем не менее когда вы проделываете эти штуки с сознанием — фобия исчезает.

Время идет. Сейчас мы уже умеем лечить от аллергии. Когда-нибудь мы, возможно, научимся лечить от психологии.

Многие годы психологи говорили мне, что «фобики» получают вторичную выгоду. Я математик, и первой моей реакцией на это было: «Вот это да! Здорово!» Но психологи считали, что это плохо. Со временем я обнаружил, что в большинстве случаев никакой вторичной выгоды нет. Есть только первичная.

У одной женщины немели ступни ног. Ее психиатр — мой приятель — позвонил мне и спросил:

— Сможешь посмотреть одну клиентку?

— А что такое? — спрашиваю.

— Она вот как раз обратилась за помощью, случай интересный — тебе, наверно, понравится.

Ноги у нее немели до такой степени, что женщина чуть не падала. Она обследовалась у невропатолога, и тот ничего не

нашел. Область онемения передвигалась вверх и вниз, иногда до уровня лодыжек, а то и коленей. Невропатолог объяснил: «Нервы просто-напросто не проходят в таких местах, чтобы возник подобный эффект. Невропатология тут ни при чем. Должно быть, это какая-то истерическая реакция».

Они доставили эту женщину вместе с ее мужем высоко в горы, где я тогда жил. Этот самый муж напоминал деревенского увальня и разговаривал как скотник из Оклахомы. Он сказал: «Ну, раньше-то мы жили вполне нормально, понимаете, но вот теперь, с этими проблемами с ногами, я, получается, должен и есть варить, и в доме убирать, а потом еще идти и сам деньги зарабатывать. Как вы думаете, доктор, что-то можно сделать?»

Всякий раз, когда этот мужчина упоминал в разговоре домашнюю работу или что-нибудь в этом роде, губы его жены расплывались в улыбке. Я называю это первичным выигрышем.

Я решил кое-что попробовать. Я подумал, мы могли бы использовать ее симптомы как средство коммуникации. Так что я посмотрел на нее и прибег к коммуникации в смешанном состоянии. Я сказал: «Я хотел бы разговаривать не с вами, а напрямую с вашими ногами». При этом я представления не имел, что это означает. Но почему-то это показалось мне подходящим — особенно после того, как женщина посмотрела вниз на свои ноги и ответила: «Хорошо».

Тогда я сказал, обращаясь к ее ногам: «Я, конечно, знаю, что вы делали для этой женщины немало полезного. Но вы переусердствовали, пытаясь доказать ей свою незаменимость, потому что немели постоянно. Теперь я хочу, чтобы вместо этого онемение сейчас прекратилось и появлялось только тогда, когда вы получите соответствующий сигнал... вот *ссеейчаасс!*» Женщина воскликнула: «Онемение прошло!» Она терпела все это лет десять. Теперь она могла ходить, могла держать равновесие.

Тогда я сказал: «Так вот, я хочу, чтобы вы вернулись ко мне через неделю и узнали, что же это за сигнал». Они отправились домой, а спустя какое-то время ее психиатр позвонил мне. Он рассказал, что стоило мужу этой женщины заявить: «Твоя очередь мыть посуду», как у той ноги онемели до коленей и она чуть не упала. С подсознанием нужно помнить о чувстве юмора. И о чувстве лени тоже.

Решения, порождающие самовнушения

Все мы принимаем решения. Некоторые из них — сознательно. Но большинство решений мы принимаем подсознательно. И даже сознательно принятые решения быстро превращаются в подсознательные.

К примеру, иногда человек решает, будто его нельзя полюбить. Или что он никогда не достигнет успеха в жизни. Бывает, люди решают, что им не удастся какое-то дело или что они плохо соображают.

Я знаю людей, которые решили, будто они немзыкальны. Вам ведь случалось слышать, как кто-то говорит: «Мне слон наступил на ухо». Дефект репрезентативной системы! Когда человек решает что-нибудь вроде этого, он начинает жить в соответствии со своим решением. Последнее превращается для него во внутреннюю карту или модель мира.

Работая с гипнозом, используйте линии времени. Вы можете переместить человека в момент, предшествовавший принятию подобного решения. Тогда он сможет принять другое решение. Перемещения во времени позволяют изменить значение прошлого опыта. Так отпадает потребность во вторичной выгоде.

Подсознательные внушения

Выводя человека из транса, не забудьте сделать разрешительные внушения, которые позволят подсознанию волшебным образом удовлетворить все его потребности. Не забудьте произнести волшебное слово.

Любой симптом свидетельствует о том, что какие-то из потребностей человека удовлетворены, а какие-то — нет. Перемены, которые вы создаете, позволяют удовлетворить новые потребности. Но вы ведь не хотите, чтобы это происходило за счет старых. Подсознание способно выполнить необходимые настройки, благодаря которым в одном случае будут учитываться одни интересы, а в другом — другие. Такова природа подсознания.

Это одно из величайших достоинств системы Милтона. Он использовал разрешительные внушения, давая выход реакции клиента. Эту идею я применил вчера, предложив женщине «увидеть что-то важное для нее». Используя такие неопределенные фразы, как «что-то», «нечто», «теперь я хочу, чтобы вы подумали об определенных событиях вашего прошлого», вы позволяете выйти на поверхность самому уместному. Эти фразы *звучат* конкретно. Они позволяют вам избежать точных формулировок и в то же время дают клиенту возможность отыскивать какие-то полезные, подходящие для него вещи. Никто не знает человека лучше, чем его собственное подсознание.

Трудно сказать точно, что для кого лучше. Попробуйте использовать конструкции, описанные в Приложении. Они помогут вам изъясняться конкретно и при этом намеренно неопределенно.

Там есть также параграф, посвященный использованию допущений. Пресуппозиции — замечательная вещь.

Допустим, я вызываю кого-нибудь на сцену и говорю: «Вот, я не знаю, на какой из этих двух стульев вы сядете, чтобы погрузиться в транс, но важнее всего, чтобы этот процесс доставил вам удовольствие». Что здесь предполагается в качестве предварительного условия? То, что она собирается сесть на стул и погрузиться в транс.

Использование пресуппозиций и предоставление клиенту возможности выбора увеличивает вашу эффективность. Понимаете, для меня-то неважно, на каком стуле человек погрузится в транс. Но такое утверждение подтолкнет его войти в режим следования командам и осуществления выбора. Работая с клиентами, я очень часто заставляю их *делать выбор* — один за другим. Выберите, пожалуйста. Выберите что-нибудь из прошлого. И я никогда не говорю, что именно.

Что полагается

Люди способны выбирать. Однако большинство из них делают то, что *полагается*. В Англии я обнаружил настоящую *болезнь* на этой почве.

Я хотел купить пальто в одном магазине и сказал: «Я заплачу вам, если вы закажете для меня пальто». Продавец ответил: «Нам не полагается этого делать». Тогда я говорю: «Вы — магазин, и вам не полагается зарабатывать деньги?» Он отвечает: «Дело в том, что недавно мы уже заказывали такие пальто, и не в наших правилах заказывать одно и то же дважды». Я говорю: «Но я хочу купить пальто».

С тем же успехом я рассказывал служащим отеля о том, что хотел бы, чтобы мой номер убирали в определенное время суток. Я говорю: «Послушайте, я хочу, чтобы мой номер убирали в пять

часов». Эта дама мне говорит: «Но нам полагается убирать его рано утром». Я говорю: «В таком случае вам придется сперва вынести оттуда меня. Я хочу, чтобы там убрали в пять. Разве в пять здесь нет горничных?» Она говорит: «Есть». Спрашиваю: «В таком случае, чем же они занимаются?» Она отвечает: «Я не знаю». Говорю: «Так пришлите их ко мне». А она: «Но им полагается заниматься этим утром».

Как по мне, правила полагается устанавливать с какой-нибудь целью. Ведь они хотят убирать комнаты рано утром, чтобы люди были *довольны*, а не для того, чтобы им докучать! Кому из вас не приходилось защищаться от назойливых горничных?

Поворот линии времени

Вы помните, где располагается ваша линия времени? Те из вас, у кого будущее располагается позади, а прошлое перед глазами, — в один прекрасный день вы можете обнаружить себя в прошлом. Сейчас вы увидите, какое огромное значение имеют линии времени.

Врачи и консультанты по наркотикам знают это очень хорошо. Вам ведь известны случаи, когда человек повторно подсаживается на один и тот же наркотик? Догадываетесь почему? Прошлое у них позади, а впереди — близорукое будущее. На столько близорукое, что они неспособны разглядеть себя вновь совершающими ту же самую ошибку. Они слезают с наркотика, а со временем оказываются способны убедить себя к нему вернуться.

Заставьте такого человека как следует ухватиться за свою временную линию в области прошлого и с таким вот *скр-режет-том* ее повернуть, чтобы прошлое оказалось у него перед глазами. Пускай он услышит звук захлопываемой железной

двери. Пускай он увидит ее, нравится ему это или нет. Пусть он посмотрит, сколько раз он становился наркоманом и как плодотворно это сказалось на его жизни. Трудно построить хорошую жизнь, вися на героиновом крючке.

Раз уж агорафобия относится к дорогостоящим болезням, то быть наркоманом — и подавно недешево. Старика, сидящего на героине, встретишь нечасто. Не правда ли? Девяностолетних курильщиков и алкоголиков вы, верно, видели, но чтобы они кололи героин — так нет. Это убивает; это слишком тяжело.

Изменение решений при помощи линии времени

Теперь я хочу, чтобы вы закрыли глаза и увидели свою линию времени. Я хочу, чтобы вы поместили ее перед собой. Затем буквально взлетите над ней и летите в прошлое. Летите — все дальше, и дальше, и дальше. Продолжайте двигаться против линии времени, пока не попадете туда, где вы были совсем-совсем юным.

Отыщите какое-нибудь прошлое решение, которое мешает вам в сегодняшней жизни; неважно, с чем оно связано — с деньгами, сексом, успехом, профессионализмом, чем угодно. Двигайтесь дальше и дальше назад, до тех пор, пока вы в буквальном смысле не *почувствуете*, как оно вызревает. Чувства, которые его окружают, переместят вас точно в то время и место, где вы приняли это ограничивающее решение.

Теперь вместо того, чтобы погружаться в это событие и заново его проживать — а следовательно, и укреплять его, — зависните над своей линией времени. Я хочу, чтобы вы продвинулись еще чуть дальше в прошлое. Прежде чем вы опуститесь, я хочу, чтобы вы вспомнили о тех прочных

убеждениях, для которых вы проделали процедуру выявления и которые успешно для себя сформировали. И я хочу, чтобы вы — вот так вися над линией времени — извлекли наружу те убеждения, которые характеризуют то, чем вы *хотели бы быть*. Как только они всплывут в вашей памяти, я хочу, чтобы вы опустили на свою линию времени, прочно сохранив эти убеждения в своем уме.

Теперь быстро, как вагончик американских горок, устремитесь вдоль линии времени. Дни и недели пролетают мимо, и вы проносите сквозь прежние решения прямо к настоящим. Выскочите в конце своей временной линии, всплывите и положите их на место. Пронеситесь вверх по всей этой линии. Чем быстрее вы будете двигаться, тем успешней вы разрушите свои давние обобщения.

Теперь, когда вы возвращаетесь, я хочу, чтобы вы остановились и подумали о своем прошлом решении. Посмотрите, как вы ощущаете его сейчас? Попробуйте восстановить прежние чувства — у вас ничего не выйдет. Вот так вы начинаете разрушать элементы прошлого. Как только вы это сделаете, начинайте выстраивать будущее. Этим мы как раз и займемся сегодня вечером — «подпиткой будущего».

Усиление ресурсов в будущем

В этом параграфе мы соберем по кусочкам то, что вы уже выучили, и склеим его в одно целое. В НЛП мы нередко говорим о «присоединении к будущему» (см. словарь терминов). Сегодня мы с вами *значительно* продвинемся по сравнению с тем, как это обычно преподается. Раньше мы заставляли человека подумать о чем-то таком, для чего ему не хватает ресурсов, ставили якоря на позитивные ресурсы, просили затем подумать о соот-

ветствующем опыте или событии в будущем и задействовали ресурсный якорь.

Мы и сегодня проделаем то же самое, но усиленное в сотни раз. Мы будем работать с вашими навыками гипноза и пятью наиболее сильными откликами, которые вам удалось получить. Я хочу, чтобы вы подумали о последнем принятом вами решении. Подумайте о тех контекстах, в которых это решение принесет пользу в вашем будущем.

Демонстрация изменения решения при помощи линии времени

Вот вы, сэр. Прежде всего, скажите мне, как расположена ваша линия времени. Где у вас будущее? Вон туда, направо от вас. А прошлое где? Идет по диагонали?

Вам нужно будет узнать это о своем клиенте. Тогда вам будет легче его сориентировать. Ну вот, теперь мы готовы индуцировать измененное состояние.

Вы знаете, какого рода решение хотите изменить и какое новое решение желаете установить на его место? Хорошо. Теперь подумайте о том, как вы узнаете, когда в вашем уме станут возникать нужные контексты. Сделайте так, чтобы вы могли узнать эти контексты в будущем, когда они произойдут.

Теперь я хочу, чтобы вы подумали о пяти своих личных ресурсах, которые вам действительно хотелось бы иметь. Разумеется, в какой-то степени вы ими уже обладаете. Бывает, например, что человеку с самого начала присуща уверенность в себе. Но как насчет того, чтобы и этот ресурс, и все остальные стали бы *намного мощней* и присутствовали бы в нужный момент все

одновременно? Тогда вы могли бы делать то, что вам нужно, более *энергично*.

Я хочу, чтобы сейчас вы поместили эти пять ресурсов в свой ум. Раз будущее у этого человека находится вот здесь, а прошлое — вон там, то я сейчас возьму эти пять реакций — раз, два, три, четыре, пять—и помешу их в будущее. Затем я заставлю вас повторить их. А потом я собираюсь смещать их все ближе и ближе друг к другу, так что в конце концов все они совпадут по времени.

После этого мы запрограммируем этого человека так, что *чем дальше он будет продвигаться* в будущее, *тем в большей степени* эти пять мощных откликов будут включаться одновременно. Это сформирует обратную связь и усилит его реакции.

Но первое, что мне нужно сделать, — это ввести его в транс. После этого я хочу *иметь доступ* к каждой из этих пяти реакций и возможность их усилить. Транс так или иначе способствует концентрации внимания и усилению реакций.

Кто-нибудь из вас когда-нибудь видел выступления эстрадных гипнотизеров? У них бывают такие номера, когда они говорят человеку: «Сейчас я покажу вам туфлю, и это вас ужасно расстроит». Человеку показывают туфлю, и он заливается слезами. Гипноз способен оказать такое же действие, как и «вышедшие из себя» гормоны. Всё может стать интенсивней.

Трюки эстрадных гипнотизеров для нас не бог весть какая ценность. Применяйте гипноз для того, чтобы находить и усиливать личные ресурсы. Вот это действительно ценно.

Сегодня мы с вами отправимся в панорамный кинотеатр! Вы когда-нибудь бывали в таких кинотеатрах — со 160-футовыми экранами и стереозвуком? В них устанавливают динамики на полу, так что когда там показывают фильм «Землетрясение», здание и в самом деле трясется. У вас здесь такого нет? Мы соорудим его у вас в голове. Это сэкономит вам по два доллара и семьдесят пять центов за сеанс.

Демонстрация усиления ресурсов

Я хочу, чтобы вы сели вот здесь и позволили своему подсознанию проделать всю необходимую работу. Хорошо. Потому что я собираюсь взять вашу руку вот так. Я подниму ее вот так, прямо перед вами, и не собираюсь говорить вам ее опускать. *Прямо сейчас* я хочу, чтобы вы понемногу начали соскальзывать все глубже и глубже в транс.

Я хочу, чтобы ваша рука непроизвольно поднялась до уровня вашего лица, *почувствовав* притяжение между вашим большим пальцем и вашим носом — тягу к новому знанию. Погружаясь все глубже, вот так, сделайте глубокий вдох и поднимите голову. Я хочу, чтобы вы позволили своей голове держаться прямо, как будто вы чувствуете тяжесть в ее центре. Почувствуйте, как эта тяжесть медленно опускается вниз, до самого конца, помогая сохранить равновесие. Сейчас вы узнаете что-то такое, что приведет ваше будущее в полное равновесие.

И пока вы вот так сидите, я хочу, чтобы вы... очень медленно, по мере того, как ваша рука поднимается к вашему лицу, — стали возвращаться к тому детскому состоянию восхищения, состоянию, в котором вы действительно сможете чему-то научиться так, что оно запечатлится у вас в голове и останется при вас на всю оставшуюся жизнь, — тому состоянию, в котором вы восторгались любой мелочью и все было таким волнующим и оставалось с вами навсегда.

Я хочу, чтобы вы погрузились в свою жизнь и отыскивали первый из ваших пяти ресурсов. Переместитесь в то время, о котором сознательная часть вашего ума, скорее всего, забыла. Переместитесь к самой *волнующей* ситуации, в которой у вас был этот ресурс, и увидите ее прямо сейчас. Вот так. Я хочу, чтобы эта картинка становилась все больше и больше, почувствуйте, как она вызывает у вас все большее и большее волнение, пока

она не заполнит вас целиком. Вот так. Сильней, интенсивней, увеличьте громкость, увеличьте яркость и ощущайте это каждый раз так, как вы ощущаете это сейчас.

Пока ваша рука движется к вашему лицу, я хочу, чтобы вы перешли ко второй из этих реакций. Пусть ваше подсознание отыщет что-то такое, о чем вы, наверно, не вспоминали уже много лет. Пускай подсознание станет вашим проводником и покажет вам это *сейчас*. Вот так. Увидьте это. Увеличьте картинку, сделайте ее ярче и отчетливей. Продолжайте до тех пор, пока она не заполнит вас целиком. Теперь увеличьте ее интенсивность *очень* сильно. Удвойте ее. Вот так. И еще раз удвойте. Это как раз то, из чего сделаны люди. *Яаххах!* Ну вот.

Вы погружаетесь глубже в транс, а тем временем настала очередь третьего ресурса. Пусть ваше подсознание выберет какую-нибудь волнующую ситуацию, увидьте ее. Вот так. Усиьте ее, удвойте интенсивность, еще удвойте, сделайте ее громче, ярче, больше, настоящее *панорамное кино*. Теперь еще раз удвойте. *Брррррр!* Ну вот. Вы чувствуете эту силу? Позже вы объедините ее со всем остальным.

Теперь настало время перейти к номеру четыре. Правда, на этот раз мы поступим немного по-другому. Секунду спустя я попрошу вас позволить своей руке медленно повернуться и сложиться чашечкой, вот так, после чего позволить ей подняться вверх. Я хочу, чтобы через секунду вы открыли глаза. Вы увидите у себя в горсти что-то такое, о чем вы не вспоминали уже многие годы.

Увидьте то время, когда у вас была такая реакция. Вы увидите в своей руке самого себя. А когда вы увидите эту фигурку четче, чем когда-либо могли себе представить, она вдруг возьмет и прыгнет с вашей ладони. И когда я прикоснусь к ее спине, эта возможность впрыгнет в ваше «я» и ваше будущее. Откройте глаза, чтобы это увидеть. Вот так. Ну вот... теперь закройте глаза. Пускай этот ресурс наполнит ваше тело, усиьте его вдвое

и еще раз вдвое. Пусть он переместится к вашим рукам и ногам и наберет силу внутри вас. Вы сможете почувствовать это, когда только захотите.

Ну, а теперь пора перейти к номеру пятому. Я хочу, чтобы для этого номера ваше подсознание отыскало что-нибудь экстраординарное! Я хочу, чтобы оно показало его вам... вот-вот, *сейчас*. *Яаххах!* Вы видите это и чувствуете это всякий раз, когда вам в голову приходит мысль: «Ну всё, теперь ты мой!» Вот так. Кто сказал, что транс обязательно должен быть скучным? А я слышал и не такие заявления. Люди говорят: «Он же смеялся, он не мог быть в транс». Но вы-то способны собственным смехом погружать себя все глубже и глубже в транс. *Ахха!* До самого конца. Хорошо.

Теперь я хочу, чтобы вы мысленно всплыли над своей линией времени. Всплывите и посмотрите в сторону будущего. Расположитесь так, чтобы смотреть сверху вниз на те события, которые еще не произошли. Вот так.

Теперь возьмите поочередно все пять реакций и разместите их в будущем на расстоянии недели друг от друга. Затем я хочу, чтобы вы разместили эту же пятерку с интервалами по четыре дня. Затем по три, два дня, один день и наконец через один час — пока они не сольются где-то там в будущем.

Теперь я хочу, чтобы вы очень медленно опустились внутрь своей линии времени и *пулей рванули* в будущее, выскочив с того конца. *Прямо сейчас!* Вот так.

Ощутите, как все эти возможности-ресурсы мощно соединяются внутри вас. После того, как это произойдет, я хочу, чтобы вы снова вынырнули и вернули свою линию времени туда, где она была. Пусть все эти ресурсы смешаются; ощутите, как они соединяются и разливаются по телу, пока не почувствуете покалывание в районе средней линии — это ваши ресурсы прилаживаются друг к другу. Теперь всякий раз, когда вы столкне-

тесь с контекстом, в котором вам понадобятся эти ресурсы, вы почувствуете их силу и вспомните о том восторге, который они с собой несут. И вы скажете: «Ну всё, теперь ты мой!» Отлично.

Когда ваше подсознание узнает, что вы соединили эти вещи между собой, и возьмет на себя труд сделать их частью вашего будущего опыта, ваша рука плавно опустится вниз. Когда она коснется ваших коленей, ваши глаза откроются, и внутренний голос со всей возможной уверенностью произнесет: «Раз плюнуть!» Хорошо. Возьмите столько времени, сколько вам нужно.

Проверьте свою работу

Уловили основную идею? Находите ресурсы, какие есть в людях, и не только используйте, но усиливайте их. Применяйте нужные интонации. Это важно. Будьте конгруэнтны тому, что говорите. Если вы говорите: «Больше, ярче и сильнее», пусть конгруэнтность вашего голоса заставит эти ощущения распространиться по всему телу собеседника. Получив такой отклик, он нутром почувствует эту силу.

Многие люди не делают и половины того, что хотели и могли бы делать в своей жизни. Нередко они просто-напросто не чувствуют в себе необходимых сил.

Особенно ярко это проявляется на моих уроках флирта. Оказывается, в этом деле самое трудное — пересечь комнату. Я проверял на группе футболистов. Скорей всего, вы думаете, что футболистам силы духа не занимать. Говорю вам: когда дело доходит до того, чтобы заговорить с девушкой, у этих парней все куда-то девается. На своих тренировках они могли сталкиваться лбами до посинения, но когда я говорил: «Пойди и поздоровайся вон с той женщиной», они смотрели на меня испуганными гла-

зами: «Чего-о?» Они могут всё. Они умеют стрелять и не пропадут на войне. Но подойти и поздороваться? Ни за что!

Для них *преодолеть* страх такого рода было слишком трудно. К тому же преодоление само по себе редко порождает мотивацию. Чтобы придать человеку сил, необходимо сформировать такие ресурсы, которые бы и *побуждали* человека к действию, и *принуждали* бы к нему. Когда человек смотрит на кого-то, стоящего в другом конце комнаты, я хочу, чтобы он поздоровался и почувствовал себя просто неспособным усидеть на месте. Я хочу сконструировать такое побуждение, чтобы использовать эти новые навыки *прямо сейчас*, так, чтобы это побуждение включалось автоматически. А потом, когда возникнет нужный контекст, на человека нахлынет такая волна чувств, что он делает все, не колеблясь.

— Как вы себя чувствуете, сэр?

— Великолепно.

А теперь небольшой тест. Заведите себе привычку проверять свою работу. Помните, я в самом начале просил вас подумать о будущем контексте, в котором вам понадобятся эти реакции?

Теперь я хочу, чтобы вы остановились и подумали о том контексте, о котором думали тогда, и посмотрели, что произойдет. Так что происходит? Как вы себя чувствуете в этой ситуации?

— Прекрасно.

Прекрасно? Неплохо. Вы успели научиться сдержанности. Вы ведь всю жизнь прожили в Лондоне? Что говорят английские женщины, испытав оргазм? «Да, это было, вроде, хорошо»? Вы что, не видели фильм о Тони-Тигре?

— *Пррррекррраасно!*

Спасибо.

А теперь — я знаю, что это не по-британски, — но вы должны при помощи своих интонаций *пере-выявить* эти мощные реакции, и когда вы как следует раскрутите их, когда вы начнете уже прошибать головой потолок... — тогда *удвойте их еще раз*.

Вы можете делать это где угодно и когда угодно. Вы можете заниматься этим столько времени, сколько у вас хватит воображения. Прямо сейчас.

ЭПИЛОГ

Мы уже в трансе. Вероятно, вы находитесь именно в том, к которому привыкли. Если хотите, можете каждое из своих убеждений считать постгипнотическим внушением с его собственным мини-трансом. А можете любой транс рассматривать как набор убеждений, справедливых в текущий момент.

Каждый конкретный транс приносит результаты, подходящие для определенной ситуации. Всякое убеждение полезно в определенных обстоятельствах. Соблюдайте этот порядок. Иначе они начнут противоречить друг другу.

Поступки, соответствующие каким-либо внушениям и убеждениям, могут быть полезными, а могут и нет. Это зависит от обстоятельств. Но поступки, соответствующие противоречиям, чреватые коротким замыканием в мозгу и в вашей жизни.

Когда бы вы ни занимались гипнозом, не забывайте прodelывать одновременно две вещи. Одну — внутри, с самим собой, другую — с клиентом. Собственно говоря, при этом вы движетесь к одной цели, но с двух разных сторон.

Вы можете начать с неконгруэнтности и подстроиться к неконгруэнтности клиента. Стремитесь к единодушию. Клиент пребывает в смешанных чувствах. Зрительные образы его перепутаны. Его внутренний диалог неконгруэнтен. И я, будучи конгруэнтен, всеми фибрами своей души говорю ему: «Так не может продолжаться». Настройте себя, каждую свою клеточку на то, чтобы передавать этот сигнал согласованно. Научитесь превращать всякий диссонанс в гармонию. Работайте с огоньком.

Работайте с людьми, вместе с ними. Особенно если вы предполагаете чему-то их научить — скажем, занимаетесь психо-

терапией или подготовкой торговых агентов. Используйте то, что у них уже есть. Многие годы мне говорили: «Трудней всего работать с обладателями навязчивых идей». Вздор.

Человек с навязчивой идеей сделает все, что вы ему скажете. Пригрозите ему: «Если ты не будешь следовать этим инструкциям, твоя жизнь рухнет». Составьте ему 10-20 страниц подробных инструкций насчет того, что ему надлежит делать в течение первого часа каждого дня, и отпустите. Велите ему зайти через две недели. Проверьте, как он выполнял ваши указания. Он ждет, что вы на этом успокоитесь, но вы скажите ему: «А теперь я хочу, чтобы ты удвоил время, в течение которого ты будешь заниматься всеми этими вещами. Или твоя жизнь...» И снова ему пригрозите.

Вот так эти люди и устроены. Этот человек станет вашим самым преданным клиентом. Он не просто пойдет на поправку. Из нервного и издерганного он превратится в чрезвычайно организованного и плодотворного жизнелюба. В этих инструкциях есть такой пункт: «Ты будешь тратить по пять минут на то, чтобы спланировать, как доставить себе удовольствие, как улучшить свои интонации, как ты можешь научиться улыбаться и что ты можешь сделать ради своего здоровья. Организовывай и планируй». После того, как он продумает все эти подробности, он будет это выполнять.

Видеть во всем проблемы и считать людей нездоровыми — до сих пор это было основной исходной посылкой психологов. Они ищут не то, что нужно. Поэтому они и говорят своим клиентам: «Я тут прочел книгу одного малого по имени Грендлер Бриндлер; говорят, это работает. Так что мы попробуем все это проделать, и может быть, вы окажетесь одним из тех, чья фобия способна улетучиться». И те тут же думают: «Нет, я не такой». Посмотрите клиенту в глаза и скажите: «Бьюсь об заклад, что вы думаете, что вы не такой». Он заулыбается. Та минута, когда вам удастся заставить его рассмеяться, — это минута, которая способна его изменить. Тут и гадать нечего.

Человеческое поведение не беспорядочно. Человеческое поведение систематично. Таким оно должно быть. А вот повторяющимся и деструктивным оно быть не обязано.

Меня всегда удивляло, что люди вновь и вновь делают одно и то же, несмотря на то что это им неприятно. Вы понимаете, о чем я: для кого-то это — постоянно стремиться к наслаждениям, для другого — совершать серийные убийства, или, скажем, все время жить на бегу, или постоянно рассчитывать и планировать. Пройдя через подобное однажды, можно было бы подыскать себе что-нибудь более продуктивное и приятное. Однако эта странность кое-что говорит о нашей культуре, и кое-что — о нашей системе образования.

Имеем ли мы право устанавливать права для других людей? Мы принимаем законы о том, что люди могут или не могут вводить внутрь своего тела. Богатые белые старики устанавливают законы о том, что должны делать со своим собственным телом молодые чернокожие девушки. Мы приняли поправку к конституции об отделении религии от закона, но последняя упорно туда пролазит.

Сегодня в Калифорнии вы не сможете пойти в бар после двух часов ночи. Почему? В Солт-Лейк-Сити вы вряд ли вообще сможете выпить, зато можете завести столько жен, сколько захотите*. Это не совсем то, о чем мечтали наши отцы-основатели.

У каждого из нас своя вера. Но чья-то идиосинкразия не должна хлестать через край. Я не должен располагать возможностью влиять на вашу жизнь, а вы не должны влиять на мою, кроме как по взаимному согласию или через достойные подражания примеры.

Когда человеческие существа сходятся вместе, у них возникает потребность в правилах насчет того, что и как им делать

* Намек на взгляды мормонов, с которыми традиционно ассоциируется штат Юта и его столица Солт-Лейк-Сити. — *Прим. перев.*

друг с другом. Эти правила превращаются в законы. Законы порождают юристов. Юристы становятся политиками.

В самом начале американская конституция устанавливала права и свободы для всех ГРАЖДАН. Не для гражданок, не для негров, не для китайцев... ну, для ирландцев, пожалуй, да. Как нам теперь в этой ерунде разобраться? Я не знаю. Но в те времена это было всем вполне понятно.

Со временем люди придумали одну вещь, благодаря которой это все и работает. Личные правила для одной какой-то группы противоречат правилам, установленным для других. Но хорошо работающие правила убеждают людей. Они вдохновляют и привлекают. Таким образом, никого не приходится принуждать.

Кое-кто говорит: «Если у людей появится возможность делать аборт, они пустятся во все тяжкие и станут делать их постоянно». Наоборот! В тот самый миг, когда человек начинает что-то делать, он становится рассудительным. Законы, направленные против аморальных поступков, порождают законы, препятствующие распространению информации о них. С другой стороны, если кто-то грабит банки или ездит не по той стороне дороги, закон велит сделать так, чтобы об этом знали все. У нас есть законы, направленные против женщин, которые пытаются найти возможность сделать со своим телом то, что они хотят. Законы, устанавливающие личную мораль, приводят к тому, что люди действуют на основании неприятия или одобрения, а не знания и рассудительности.

У каждого — своя точка зрения. Все мы видим и упускаем из виду разные вещи. Не бывает таких людей, которые бы всё всегда понимали правильно. Исходите из этой посылки.

Клиенты говорят, что хотят от чего-то избавиться. Один человек как-то хотел полностью избавиться от своей раздражительности. Я подумал: «А если кто-нибудь пройдет по его физиономии?» Тогда он пойдет на тренинг уверенности в себе. Ему придется пойти на тренинг уверенности в себе, чтобы

вернуть себе способность раздражаться. После этого он побьет жену. И ему придется записаться на занятия по биоэнергетике*, чтобы высвободить накопившееся раздражение. А он думал: «Избавлюсь-ка я от раздражительности. Это решит все проблемы». С чего он взял? Учитесь использовать раздражительность. Познавайте положительные стороны явлений.

По существу, все это сводится к следующему: человек должен учиться принимать лучшие решения. Исходите из этого в любых своих действиях. Изменяйте убеждения, чтобы улучшить качество решений.

Наркоманы, бывает, годами живут в полнейшем кошмаре. Они высыхают, как мумии. Они выходят из больницы или санатория, а потом встречают кого-нибудь, кто спрашивает: «Ширнуться хочешь?», и отвечают: «Ух ты, какая замечательная мысль!» Хлоп — и они уже снова зависимы. Как это у них получается? На мой взгляд, они не принимают правильных решений. Они не размышляют: «В моем теле явно недостаточно дырок. Возьму-ка я эту штуку и наделаю новых». Они думают только о кайфе. И не тратят времени на размышления. «О, я словлю такой кайф!» Но ведь они могли бы заставить свой ум пролистать все прожитые годы. Тогда бы они оглянулись назад, посмотрели и сказали бы: «Нет, пожалуй, не надо».

В чем их главная беда? Они основывают свои решения на мимолетных образах и ощущениях. Бывает, человеку удастся пойти дальше — тогда и результаты получше. Но только не в тех случаях, когда решения принимаются на основе чего-то сиюминутного.

Я знал одного парня, который никогда не проводил время с девушками. Он подошел ко мне и сказал: «Я подумываю о том, чтобы провести время с девушкой ближайшей осенью». Сказал он мне это в январе. Я посмотрел на него и спросил: «Ты имеешь

* Направление в психотерапии, предписывающее использование дыхательных и физических упражнения для снятия стресса. — *Прим. перев.*

в виду кого-то конкретно?» А он: «Вообще-то я как раз над этим раздумываю». Тогда я спросил: «Как ты думаешь, что случится, если ты подойдешь к какой-нибудь милашке и спросишь: «Ты бы не хотела приятно провести вечер?» А когда она согласится, добавишь: «Тогда я постараюсь кого-нибудь для тебя найти». Он только посмотрел на меня, ненормального.

Всякий раз, когда этот парень думал о том, чтобы провести с кем-нибудь вечер, он мысленно пролистывал всю будущую историю знакомства и совместной жизни — лет, эдак, до 80 — включая и те моменты, когда у них появились дети, потом она умерла и это было ужасно... Он думал: «Это слишком тяжело». И не решался даже заговорить с девушкой. Этот парень слишком старался. Ему ведь всего-то и хотелось, что посидеть и что-нибудь выпить. Он слишком многое валил в одну кучу.

Пребывая в трансе, люди реагируют моментально и буквально, их реакция всегда точна. Если вы возьмете человека — не наркомана — и скажете: «Вот шприц и куча героина. Хочешь стать зависимым?» — он ответит: «Нет». Гипнотизеры десятилетиями пытались изобрести способы разрушения человеческих убеждений. Вообще говоря, в трансе люди принимают более качественные решения. Они не торопятся и не «выстреливают» автоматически. Они не сворачивают на наезженную колею. В трансе люди перемещаются с другой скоростью и замечают то, что обычно упускают из виду.

Бывает, что какая-то ситуация не приводит вас в должный восторг. Попробуйте пройти через нее на других скоростях своего сознания. Надавите на газ до упора. Притормозите. Это ваш мозг. За вашей спиной никто не стоит, и вы не рискуете ни на что налететь. Дайте задний ход. Устремите свой мир обратно. Выберите направление по своему вкусу. Разрешите себе немного случайной гибкости.

Помните, в самом начале я говорил о полете верхом на луче света? Ваши впечатления зависят от того, откуда вы на них

смотрите. Добавьте себе новое измерение — местоположение и скорость не только во внешнем мире, но и в мире внутреннем. Оседлайте этот самый луч света. Насколько быстрым станет ваш ум, когда вы это сделаете?

Разгоните свой ум до скорости, вдвое больше световой. Вам покажется, что передвигаетесь вы очень медленно. Это ощущение знакомо каждому, кому хоть раз приходилось гнать машину по скоростной трассе в Лос-Анджелесе и съезжать с нее, сбавляя скорость до 40 миль в час. Оно знакомо каждому, кто стоял в очереди к банковскому окошку. Вы понимаете: пока ты стоишь, человека впереди тебя обслуживают целую вечность. Смотришь на часы — оказывается, прошла всего минута.

Мы должны учиться это переключать. Чтобы, когда вы становитесь в очередь в банке, время пролетало пулей! А когда наступает момент испытать оргазм, это длилось полчаса — не процесс достижения, а само мгновение.

Каждый из нас способен навести порядок в собственном мире. Нужно только научиться. И мир оплатит нам сполна. Нужно только научить людей, как можно хорошо проводить время, принося в этот мир хорошее. Учить нужно лучше. Мы учим ерунде. У нас есть законы, которые указывают, как себя вести, и школы, которые рассказывают, во что верить. Это — две наших беды.

Откройте перед каждым широчайший спектр возможностей. Помогите людям обрести способность учиться и создавать свои убеждения, подобно Эйнштейну. А мы прививаем своим детям сами знаете какие убеждения и пичкаем их всякими глупостями вроде звукового анализа слов. Фонетика — хороший способ научиться читать. Но она не научит вас грамотно писать и понимать суть вещей.

Районное школьное начальство запретило моим детям пользоваться калькулятором. Они сказали: «Это не развивает умения учиться». Я сказал: «Чушь!» Тогда они сказали, что это было бы

несправедливо по отношению к остальным детям. Тогда я купил каждому ребенку по калькулятору. Наконец, учитель спросил меня: «Вы не могли бы научить меня им пользоваться?»

Ответы у нас пишутся в учительской тетради. И пока ответы будут в тетради учителя, а не ребенка, мы будем заниматься обучением учителей. Наша образовательная система — сплошное несчастье, и никакие деньги этого не исправят. Проблема не в деньгах.

Я постоянно занимаюсь обучением сотен людей, и у меня не возникает никаких проблем. У меня были группы по сто детей, и проблем не было. «Но, — спрашивают меня, — как долго вы можете так проработать?» Я проработал так уже двадцать лет, с детьми и взрослыми, и всеми остальными. Дело не в том, сколько у вас людей, дело в том, какую среду вы для них создаете.

Среда должна соответствовать тому, что происходит. Почему в школе в каждом классе не стоят компьютеры? Это же нелепость! Купите ученикам компьютер, даже если придется просить денег у родителей. Сейчас это уже не так дорого. Да боже мой — люди выбрасывают их на свалку, как консервные банки. Существует масса возможностей добыть такие вещи. Мы должны создавать насыщенную среду. И начинать нужно с учителей.

У нас преподают люди, которые не просто ничего не знают — они не подозревают об этом, и они не способны учиться. Они занимают свое место по ошибке. А та горстка хороших учителей, которая есть в каждой школе, все время подвергается гонениям. И все мы знаем, что это так, но проблемой никто не занимается.

Все упирается в деньги? Да нет же! Дети могут написать свои собственные учебники и принести свои собственные компьютеры. Проблема не в деньгах и не в здании. Проблема в том, что мы не берем на работу квалифицированных людей и не добиваемся от них, чтобы они делали то, что нужно.

Важным элементом социальной защиты учителей считалось зачисление в штат. Результат оказался далеким от ожидаемого. Хорошие учителя в штат не попадают. Большинство штатных должностей занимают те, кому вообще противопоказано работать с людьми. Или те, кого нам приходится учить любить то, чем они занимаются.

За годы своего преподавания я повидал представителей всех сущих на земле профессий — вплоть до водопроводчиков и электриков. Из всех тех, кто приходил ко мне учиться, меньше всего мне удалось добиться от учителей. И это не потому, что я плохо к ним отношусь.

Через мои руки проходят буквально толпы психологов — им со мной действительно несладко, но они хотят учиться. Просто до сих пор их некому было научить. Они зазубрили, что если вы сидите скрестив ноги, значит, вы закрыты для новых идей. Это глупости. Идеи входят в человека не через это отверстие. Хотя, глядя на многих людей, начинаешь думать, что у них по большей части именно так и происходило.

Вы должны уметь распахнуть двери. Один из лучших способов для этого — добиться, чтобы человек перестал говорить и начал слушать. Вот вам и весь гипноз. Сфокусируйте свое внимание, войдите в другое состояние, попробуйте новый способ, попробуйте сделать по-другому. Мы с вами уже узнали кое-что о том, на что мы способны.

Мы способны учить наших детей быстрее и лучше, чем когда-либо, и делать это так, чтобы они получали больше удовольствия. У нас имеются исследования, которые это доказывают. Следующее поколение может стать самым творческим, лучше, чем когда-либо, справляться с любыми задачами — иначе мы окажемся в глубокой... нет, я не о гипнозе.

Может быть, вы чувствуете страх? Люди часто боятся использовать гипноз, думая, что это означает утрату контроля над собой.

Но видите ли, в чем дело: гипноз помогает управлять собой. Различные трансовые состояния позволяют управлять такими вещами, о самом существовании которых вы раньше не подозревали. Возможно, именно этого вы и боялись все время. Ну а если нет — можете прибавить к своим страхам еще и этот. Вам под силу управлять течением собственной крови и собственного времени. Принимайте мудрые решения. Открывайте новые миры.

Каким образом скромный любитель рок-н-ролла, пишущий компьютерные программы, совершил все эти открытия? Я вовсе не знал больше других. Я рассуждал так: «Если твоя машина налажена как надо, она должна работать хорошо. Если это не так — верни ее назад и надавай по шее».

Мне хотелось создавать действенные тренинговые программы. Я задавал людям вопросы. Я хотел смоделировать их мастерство. У нас были все нужные книжки, мы наблюдали за всеми этими людьми. Но никто из них не мог сообщить мне ничего такого, что заставило бы меня поверить: вот скажу ему сейчас, что я страдаю, а он тут же произнесет: «Крекс-пекс-фекс!» — и все как рукой снимет. Ни один человек.

В те времена среди психиатров был самый высокий процент самоубийств. Ничего удивительного. В их работе кой-чего не доставало. Да и не только в этом дело: они усаживались перед клиентами и позволяли им себя гипнотизировать.

В этой книге приведены быстрые техники, которые дают хорошие результаты. Но у вас нет морального права использовать эти техники, пока вы не отработаете нужные интонации, пока не научитесь выдерживать темп и пока вы не испытаете их на себе. Правило номер один: начните с себя. Если вам грустно — взбодритесь. Если у вас что-то не ладится — исправьте. Прежде чем подступаться к кому-то еще, приведите в порядок себя.

Ко мне приходят сексопатологи и жалуются на импотенцию или фригидность. Зачем они занимаются сексопатологией? В этом нет никакого смысла.

Большинство учителей — никудашные ученики. Им нужно превратиться в хороших учеников. Научитесь учиться не только по учебникам.

То, чему можно научиться по этой книге, может служить только общим руководством. Изложенные здесь техники можно использовать. Но нужно помнить, что каждый раз, когда мы это делаем, мы можем сделать это лучше. Всегда есть способ сделать еще быстрее, расторопнее и изящнее. Важно даже то, где вы будете в этот момент стоять.

В следующих книгах, таких, как «Наброски инженерной психологии»*, мы разъясним, какие интонации использовать, где стоять и как двигаться. Как раз сейчас мы начали использовать такие вещи. Чтобы эффективней обучать нужным навыкам, мы применяем панорамные микрофоны и создаем соответствующую среду. Мы поняли, что чем ближе наши тренажеры к реальному опыту, тем большему мы можем научить. Это верно и для маневрирования на орбите, и для хирургических операций на нервах, и для вождения автомобиля.

Пока что нам не удалось построить тренажер, который отражал бы всё, что нам известно, — все разнообразие неисследованных состояний, присущих каждому человеку. Сделайте больше, чем мы. Время у вас есть.

Ричард Бендлер с участием Джейнеса Дэниэлса

* *Design Human Engineering.*

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Ключи доступа

Ключи доступа у правши с типичной нервной организацией



Vs: Сконструированные образы — визуализация доминирующим полушарием.

Vn: Извлеченные из памяти и эйдетические образы* — визуализация недоминирующим полушарием.

Необыкновенно яркий зрительный феномен восприятия какого-либо объекта в его отсутствие. — *Прим. перге.*



Ас: Сконструированная аудиальная вербализация — аудиальный доступ доминирующим полушарием.



Ап: Извлеченный из памяти аудиальный опыт — аудиальный доступ недоминирующим полушарием.



К: Осознание телесных ощущений — кинестетический доступ



Авд: Внутренний диалог — разговор с самим собой

Приложение 2

Метамодель

I. Введение

Изучение метамоделей — это, по существу, изучение того, как распознавать и идентифицировать структуры (паттерны) человеческой речи.

Я познакомлю вас с этими структурами, немного расскажу о них, а затем мы разобьемся на группы и попрактикуемся.

Метамодель — это, пожалуй, одна из наиболее важных вещей, которые следует знать профессиональному коммуникатору, — ведь она представляет собой способ получения высококачественной информации от тех, с кем вы работаете, независимо от того, о какой области деятельности идет речь.

Начну я с одной истории, которая имеет отношение к получению информации и к метамоделю.

Однажды я проводил в Канаде семинар по вопросам гипноза, среди слушателей которого был один профессиональный гипнотизер. Он рассказал нам замечательную историю. Как-то раз к нему на прием пришла женщина. Он усадил ее и провел несколько тестов. Женщина показалась ему подходящим объектом; у них установился хороший раппорт. Гипнотизер приступил к внушению, используя самые тонченные эриксоновские

техники, интонационные выделения, встроенные команды и тому подобные вещи. Но прошло около получаса, а женщина по-прежнему как ни в чем не бывало сидела перед ним с открытыми глазами. В конце концов он не выдержал и сказал: «Ну что же это такое: не понимаю, что происходит. Мне показалось, вы довольно чувствительны, и между нами, судя по всему, установился неплохой контакт. Не понимаю почему, но вас, похоже, не так-то просто погрузить в транс. Что-нибудь не так?» А она ему и говорит: «Да, но вы до сих пор не показали мне одну из этих вещей». Он спрашивает: «Каких еще вещей?», и она отвечает: «Знаете, такой хрустальный шар». Он забормотал: «Хрустальный шар? Вроде тех, что гипнотизеры использовали в старину?», и ему тут же пришло в голову, что в дальнем ящике стола, кажется, лежит что-то подобное — он использовал его для эстрадных выступлений. И он отправился руться в своем хламе.

Где-то на самом дне ящика он отыскал этот похожий на маятник инструмент, достал его и показал женщине: «Вы это имели в виду?» «Да», — ответила она и тут же соскользнула в глубокий транс. *(Смех в зале.)*

У меня была похожая ситуация, когда я работал с одной женщиной по поводу похудения. Я выявил ее стратегию и попытался запрограммировать на новую при помощи якорей и тому подобного. Мне показалось, что у меня все получилось как нельзя лучше, но она пришла ко мне через неделю и сказала: «Ну, мне немного помогло, но в целом особых успехов нет». Я не мог понять, в чем дело. В конце концов я спросил ее, не случилось ли ей раньше из-за каких-нибудь проблем менять манеру поведения. И она ответила: «Вообще-то я ожидала, что вы сделаете со мной примерно то, что однажды сделал мой зубной врач». И рассказала мне историю о том, как она ужасно нервничала при виде зубоврачебного кабинета, пока наконец ее зубной врач не отчаялся добиться от нее толку и не сказал: «Мне придется вас загипнотизировать!» По ее словам, он просто схватил ее за руку и принялся твердить, как комфортно она

будет себя чувствовать, когда придет сюда в следующий раз. «Я не погружалась ни в какой глубокий транс или что-нибудь еще, — сказала она, — но когда я пришла в следующий раз, то была удивлена: я действительно не чувствовала никакой нервозности». Поэтому, поговорив с ней какое-то время, я просто наклонился к ней и сказал буквально то же, что и тот дантист. Я прибег к тем же интонациям, с которыми говорила она, изображая его речь. Я схватил ее за руку и принялся повторять: «У вас не возникнет проблем по поводу вашей диеты на этой неделе, и вы сбросите вес без какого-либо дискомфорта». Затем я сообщил ей, что она находится в гипнотическом транс, который поможет ей справиться с проблемой лишнего веса, велел идти домой и позвонить мне через неделю. Через неделю она позвонила и сказала: «О, это замечательно! Это как раз то, что мне было нужно. Я уже сбросила четыре килограмма». Короче говоря, я безуспешно пытался использовать различные техники, пока не узнал у нее необходимые сведения. И она буквально сообщила мне, что я должен сделать для того, чтобы добиться изменений, поскольку имела значимый опыт.

Лично для меня это иллюстрирует самую суть метамоделей: умение увеличить свою эффективность путем добывания такой вот специфической информации. Владение техникой постановки якорей, знание стратегий и прочих премудростей не даст вам ничего, если вы не будете знать, *как* и *когда* их использовать. Я мог просто великолепно разобраться в стратегиях этой женщины, но там было что-то еще — один маленький нюанс, без которого она не хотела откликаться — совсем как та дама у гипнотизера. Для меня сущность метамоделей и состоит в выяснении такого рода нюансов. Чего вам недостает? Что произойдет, если вы сделаете то-то и то-то? И все такое прочее.

II. Становление метамоделей

Для тех из вас, у кого нет соответствующего опыта, я хотел бы начать с самого начала, пройдя весь путь становления метамоделей.

Впервые она была разработана Джоном Гриндером и Ричардом Бендлером. Собственно говоря, это была их первая совместная разработка. Все остальное НЛП было открыто и развито в результате практического применения этих вопросов. Так что пусть это послужит для вас хорошим стимулом. Несмотря на существование других техник, начало всему положила именно метамоделю — задавание вопросов. Простой сбор сведений и задавание вопросов.

Джон и Ричард начали с изучения работ Вирджинии Сатир и Фрица Перлса. Пытаясь разобраться в том, что делали эти волшебники психотерапии, они заметили, что те задают пациентам вопросы определенного сорта. Джон был лингвистом. Подобные категории были ему знакомы: он изучал все эти вещи в колледже, но до сих пор они оставались для него чисто академическим материалом. Джон объединился с Ричардом, и они сконструировали такую вот модель, в которой лингвистические знания применялись к реальному поведению.

В ее основе лежит идея о том, что *карта и местность* — не одно и то же.

Чтобы действовать в этом мире, все мы составляем карты происходящего при помощи своего аппарата чувств — своих глаз, ушей, носов, ртов и тел. Помимо этого, мы составляем карты этих карт, или модели этих моделей при помощи наших языковых систем. Мы называем это метамоделюю — моделью моделирования.

Итак, это картирование мы осуществляем с помощью языка. Иными словами, с помощью языка мы составляем карту своего опыта. Слова — это якоря для того или иного опыта. Это такие же якоря, как и похлопывание по колену. Слова по праву можно считать наиболее привычной нам системой якорей, потому что наши губы и рот способны на самые разные вариации интонации и других фонологических характеристик. Это чрезвычайно утонченная система якорей. Насколько я могу судить, люди организуют свои слова таким образом, чтобы они запускали определенные переживания, — то есть используют их так же, как и тактильные якоря. Эти слова служат картой наших внутренних карт, которые в свою очередь являются картами окружающей нас местности. Соответственно, мы оказываемся втрое удалены от этой местности, называемой реальностью.

Что до Джона и Ричарда, то их всегда больше интересовала форма и структуры языка, нежели его содержание. Они обратили внимание, что, когда люди наносят на карту свой опыт, им приходится кое-что опускать. Иными словами, вы никогда не станете составлять абсолютно подробную карту.

Рассказывают историю о картографическом департаменте в одной небольшой европейской деревушке. Этот департамент был гордостью тамошних жителей, и его сотрудники всю корпели над своими картами. Они решили составить идеальную карту. Приступив к этой работе, они обнаружили, что им придется собрать огромную массу сведений. Вслед за этим они поняли, что для хранения всего этого им потребуется расширить имеющееся здание. Но они продолжали совершенствовать свою карту, добавляя все больше подробностей, и вскоре были вынуждены сломать стены и разложить свою карту прямо на земле. Понятное дело, все кончилось тем, что карта стала такой большой, что покрыла всю изображаемую территорию.

Проблема в том, что такая большая карта никому не нужна. Собственно говоря, в том, чтобы что-то опускать, нет ничего плохого. Если вы хотите найти нужную улицу, вам вполне подойдет план города, на котором опущена такая информация, как рельеф и тип растительности. Но если вас интересуют посевные площади и характеристики почв, вы изучите карту другого типа.

Люди, использующие только визуальные предикаты, проделывают со своими репрезентативными системами именно то, о чем мы говорим. Они используют предикат, который описывает лишь один аспект местности — визуальный. Другие люди описывают только кинестетические аспекты, третьи — аудиальные и так далее.

Важнейшая структура, к которой я таким образом подхожу, — это так называемое *опущение*.

А. ОПУЩЕНИЕ

Опущение — это просто исключение чего-то из рассмотрения. Как я уже говорил, невозможно составить карту, не исключив чего-нибудь из рассмотрения — если вы, конечно, не хотите выставить себя на посмешище. Невозможно во всех подробностях описать весь свой опыт. Поэтому вы что-то опускаете. Беда лишь в том, что иногда вы при этом выбрасываете нужную информацию. Вы должны выбрать нужную информацию для нужной карты. Большинству из вас знакомы такие языковые структуры, как «Боюсь, что...», «Я поражен...», «Меня смутило...», «Я счастлив...». Каждая из этих структур упускает какую-то часть того, что вы описываете. И в некоторых случаях умение восстановить такую информацию может оказаться весьма полезным. Подобные слова — такие, как «боюсь», «смущаюсь»,

«теряюсь» и «радуюсь», — относятся к классу слов, именуемых предикатами. Предикаты — это слова-действия, они описывают отношения между предметами. Такое слово, как «боюсь», является двуместным предикатом. Это значит, что оно описывает действие, связывающее два предмета. Кто-то напуган чем-то. Однако в высказывании «Я боюсь» это опущено. Поэтому, если вы захотите восстановить эту информацию, вы, естественно, отреагируете так: «Чего именно вы боитесь?» или «Что собой представляет то, что заставляет вас бояться?» Аналогично, если человек говорит: «Я смущаюсь», он должен быть смущен чем-то конкретным.

В таком предложении, как «Джон сеет пшеницу, а Боб сеет лопух», часть информации вполне можно опустить. Иногда она оказывается избыточной. Вам нет необходимости дважды говорить «сеет» — разве что в данной конкретной фразе вам все-таки придется проследить за тем, чтобы не допустить двусмысленности. Если Джон сеет пшеницу, а Боб лопух... (*Смех в зале.*) Я пытаюсь сказать, что часть информации вполне можно опустить, но иной раз опущенная информация может иметь ключевое значение. Профессиональный коммуникатор должен уметь распознавать опущения и иметь в своем арсенале языковые средства, позволяющие эту опущенную информацию восстановить.

В числе прочего мы с вами займемся тем, что попытаемся научиться определять, когда люди опускают важную информацию. Например, если кто-то говорит, что он боится, то для меня очень важно знать, чего именно он боится. Или если кто-то говорит, что ему больно, мне нужно знать, что вызывает эту боль и как оно ее вызывает. Большинство из вас, надо думать, чувствует такое интуитивно. И если кто-то что-то опускает, вы уточняете, что именно. Вы стремитесь получить такого рода сведения.

Сравнительные и превосходные степени

Есть и другой класс опущений, о котором я хотел бы поговорить. Если я скажу: «Метамоделю — *наилучший* способ сбора информации», я прибегну к превосходной степени сравнения «наилучший». При этом вы будете вправе спросить: «Лучший, чем что? По сравнению с чем?» Если я скажу что-нибудь вроде: «Это действительно здорово, это прекрасно, это великолепно, это плохо, ужасно, неправильно» — у вас возникнет вопрос: «По сравнению с чем?» Или, в ответ на формулировки «лучший» и «худший»: «Лучший, чем что? Худший, чем что?» Таким образом вы хотите получить некоторое представление о том, каким образом человек проводит свои сравнения и какое количество информации он собрал, прежде чем сравнивать. Сравнения очень часто представляют собой разновидность опущения.

Б. Неопределенный референтный индекс

Неопределенный референтный индекс — это любая безотносительная именная конструкция, в которой опущена информация о том, кто или что именно имеется в виду; опущены такие слова, как «чей» или «что» «тот, кто» или «который». Вам говорят: «Они...» — кто именно? «Таким образом...» — как именно? Подобные высказывания недостаточно конкретны. Опуская точные сведения, мы употребляем такие слова, как «это» или «люди». В качестве неопределенных референтных индексов нередко выступают собирательные имена существительные, такие, как «люди», «НЛП» или «гении».

Язык такого рода в ходу у политиков. В нем дозволены высказывания, подобные тому, что мы находим у Томаса Гоббса: «Человек антагонистичен по своей сути». Вы можете позволить

себе обобщения и искажения действительности, употребляя собирательное «человек», но если вы попытаетесь избежать обобщений, напишете «каждый человек» и приметесь перечислять всех поименно — вы тут же поймете, что ваше обобщение заходит слишком далеко. Как по мне, использование собирательных существительных может оказаться довольно скользким делом, если не отдавать себе отчета в опущениях. Когда я впервые понял метамодель (в то время я изучал политику), первое, что я сделал, это применил ее к платоновским диалогам, в которых Сократ манипулирует опущениями, искажениями и допущениями самыми разнообразными способами. Сократ вертел своими собеседниками, как хотел, поскольку был большим мастером нарушения и применения структур (паттернов) метамодели.

В. Номинализация

Номишилизация... Большинству из вас, вероятно, так или иначе знакомо это слово. Номинализация означает, что вы берете какое-то действие — некий *процесс* — и *превращаете его в существительное* — т. е. в статическую сущность или объект. Типичным примером может служить слово «свобода». Люди говорят «Я потерял свободу» точно так же, как «Я потерял кошелек». Они обращаются со свободой так, будто это вещь. Точно так же сходны между собою высказывания «В комнате повисла напряженность» и «Пиджак повис на вешалке». Слово «напряженность» трактуется здесь как некая вещь, а не процесс, состоящий в том, что кто-то напрягся по какому-то поводу.

Таким образом, номинализация тоже представляет собой своего рода опущение, так как здесь опускается конкретная информация о процессе, о котором идет речь. Быть свободным делать что именно? Кто-то говорит: «В моей *жизни* проблемы» или «*Жизнь* пошла наперекосяк». Само собой, вы можете это

проанализировать. Произведите обратную процедуру, превращая сказанное в процесс. Вы живете — где? С кем? Наконец, вы живете — как? Понимаете, жизнь — это не вещь. Итак, когда имеешь дело с номинализацией, нужно выявить действие или деятельность, превращенную в существительное, и снова сделать ее процессом. Если кто-то говорит: «У меня возникают большие сложности в связи с этими отношениями», вы спрашиваете: «В связи с тем, чтобы относиться — к кому?» Вы переводите слово обратно в глагольную форму — «относиться».

Один из способов распознавать номинализации состоит в том, чтобы следить за своим внутренним представлением того, что говорит собеседник. Скажем, если я говорю: «Со мной вчера было происшествие...» — действительно ли всем понятно, что я имею в виду? Смотрите: я мог свалиться с лестницы, мог с кем-нибудь столкнуться, мог что-то забыть. Ну-ка, ответьте мне: когда я сказал о «происшествии» — кто из вас о чем подумал? Вот вы?

— Вы порезали себе палец?

— Вы подумали об этом именно в таких словах?

— Нет, я представил себе порезанный палец.

— (Другой слушатель:) Я представил себе дорожно-транспортное происшествие.

— (Еще один слушатель:) Расстройство желудка! (смех)

По существу, я хочу сказать следующее: я произнес фразу, и каждый из вас придал ей смысл. Вы могли понять ее вербализацию, но образ возник у каждого свой. Как я люблю говорить, «Одно слово стоит тысячи картин».

Меня всегда поражало, как часто люди этого не понимают — и в терапевтическом, и в деловом контексте. Иными словами, вы слушаете, как человек говорит о «происшествии» или о том, что он был «по-настоящему обеспокоен», и осмысливаете сказанное,

совершенно не зная того, какая репрезентация стоит за этим у говорящего.

Некоторые люди чрезвычайно склонны к номинализациям. И нередко бывает так, что у них образуются так называемые «слепые пятна» в отношении тех или иных структур метамодели. Помнится, одна слушательница моего семинара так и сыпала номинализациями. От нее можно было услышать что-то вроде: «Я просто не понимаю, почему мои переживания и осознания не способствуют актуализации моих разочарований в направлении интеграции моего жизненного кризиса». Желая ее проучить, я ответил: «Всему виной эмпирические качества ваших знаний и выводов; вы начинаете вырабатывать новые восприятия своих детских знаний и концептуализации...» — и громоздил подобную чушь еще минут пять. А она возьми да и воскликни: «Да-да, я именно так и думала!» Представляете, она сумела осмыслить то, что я сказал. Все вокруг просто-напросто расхохотались, потому что я просто сел и воспроизвел все номинализации, какие только знал, — а она нашла во всем этом какой-то смысл.

Если один человек просто следует за тем, что говорит другой, и мысленно составляет свою собственную карту услышанного, такая карта не будет иметь ничего общего с тем, что говорилось. Этот феномен носит название трансдеривационного поиска.

1. Трансдеривационный поиск

Трансдеривационный поиск — это то, чем вы занимаетесь, когда перебираете свой прошлый опыт в надежде отыскать там привязки к тому, что я вам говорю. Совершая трансдеривационный поиск в связи с высказыванием «Со мной было происшествие», вы просмотрели в обратном порядке свою личную историю, пока не натолкнулись на соответствующую структуру для происшествий. Возможно, вы вспомнили о дорожно-транспортном

происшествии, участником которого вам довелось побывать. Слово «происшествие» сыграло роль якоря, активизирующего целый ряд представлений из вашей личной истории, вашего опыта. На одном из семинаров я спросил у слушателей об их репрезентациях слова «собака», и одна женщина тут же расплакалась, потому что как раз накануне у нее погибла собака. Животное сбило машиной. Такие реакции вполне вероятны, потому что слова — это якоря. Чтобы осмыслить чужой опыт, люди обращаются к своему собственному.

Между прочим, как хорошо известно тем из вас, кто работал с гипнотическими структурами, при наведении гипнотического транса используются приемы, прямо противоположные вопросам метамоделей. К примеру, вы берете и напропалую используете номинализации, потому что знаете, что клиент так или иначе будет следить за вашими словами. Не даром же я говорю о «том способе воплощения нового знания и понимания, который наиболее значим для вашей сегодняшней жизни». Да это же не значит ровным счетом ничего! Что такое знания? Кто-то узнает что-то важное благодаря пониманию — чего? Мы стремимся использовать такие вещи для того, чтобы повлиять на клиента и сформировать у него сенсорные четверки. В ходе своего преподавания я прodelываю это по отношению к каждому из вас.

Если же вернуться к применению метамоделей, то все, что вам следует делать в отношении номинализации, это снова превратить ее в процесс и восстановить то, что было опущено. Еще раз: *работа с номинализацией заключается в том, чтобы превратить ее обратно в процесс.*

Вопрос: А что, если клиент заявляет, что у него в офисе плохие *вибрации*?

Ответ: «Вибрации» — это номинализация. Как обратить ее в процесс? Вам следует спросить: «Что там у вас вибрирует и отчего?» Возьмите номинализацию и снова превратите ее в глагол. «И как же именно оно вибрирует?»

Допустим, я скажу: «Моя любовь к вам крепнет». Как бы вы превратили это обратно в процесс? «Вы любите? Как именно?» Попробуйте также составить высказывания, в которых бы опускалась или не опускалась информация о том, кого любят.

Вы говорите: «Я не могу справиться со смущением». Я в ответ: «Что именно вас смущает? И как именно?» Мы превращаем «смущение» в глагол, тем самым снова делая его процессом.

Вопрос: А можно ли превратить его в возвратный глагол? Например, спросить: «Каким образом вы себя смущаете?»

Ответ: Здесь вы заранее предполагаете, что клиент *действительно* сам делает себя смущенным. Это достаточно сильная предсуппозиция, хотя с ее помощью вы можете извлечь множество сведений и заставить клиента задуматься, если спросите: «Каким образом вы это проделываете?», имея в виду нечто такое, что клиенту кажется приходящим извне. Но лично я предпочитаю избегать такого рода допущений.

Вопрос: Как бы вы превратили в процесс «случайность»?

Ответ: Ну, например: «Так что там у вас случилось?» «Случайность», вообще говоря, штука коварная. Вы что-то сделали случайно или что-то случайно произошло. «Случайно» — это наречие, а не глагол. Однако в данном случае оно упоминается как объект, поэтому вам нужно это поломать. Первым делом вы восстанавливаете опущения, спрашивая: «Что произошло случайно?» «Вы случайно поскользнулись?» «Вы случайно во что-то врезались?» «Вы случайно порезали палец?» А затем вы спрашиваете: «Как именно это случилось?»

Не следует, однако, думать, будто номинализация — это всегда плохо. Номинализации придают нашему общению гибкость. Если бы мы вели себя подобно тому картографическому департаменту, нам пришлось бы тратить уйму времени на то, чтобы что-то сообщить друг другу. Именно поэтому, задавая вопросы метамодели, можно собрать кучу никому не нужных

сведений. В таком случае вы получите *метамуть*. Вы можете сколько угодно углубляться, выкапывая подробности пережитого вашим клиентом в раннем детстве, разбираться, что на какие осколки разлетелось, и узнавать массу вещей, совершенно бесполезных для того, чтобы помочь человеку измениться. При этом вы успеете сразиться со множеством номинализаций, обнаружить массу опущений, но толку от этого будет чуть. Скоро я расскажу вам об одном способе, который поможет вам понять, когда и какого рода вопросы полезно задавать.

Г. Неконкретные глаголы

С *неконкретными глаголами** вам придется иметь дело, возвращая номинализаций к глагольным формам. Так, если человек говорит, что в комнате ощущалась напряженность, моя задача — вернуть эту самую «напряженность» в глагольную форму. «Кто напрягается и по поводу чего?» Но человек может просто ответить, что это он напряжен или «чувствует в себе сильное напряжение». При этом он прибегает к другой разновидности опущения. Существенный момент, связанный с неконкретными глаголами, состоит в необходимости задать вопрос «*каким образом?*». Когда кто-нибудь говорит: «Я знаю, что вы об этом думаете», вы спрашиваете: «А как именно вы это знаете?» Вы стремитесь отыскать недостающие кусочки. Если человек говорит: «Ну, я просто пошел и сделал это», вы спрашиваете: «Как именно вы это сделали?» «Делать», «знать» и тому подобные глаголы, как правило, являются неконкретными. *Ваша задача состоит в том, чтобы восстановить наречия.* Как, когда, благодаря чему, где вы это сделали и так далее. Восстановите все недостающее. Спросите: «*Как именно?*»

* Unspecified verbs (англ.).

Кто-нибудь может привести мне примеры неконкретных глаголов? А вы тут же можете спросить: «Привести? Как именно?» Как насчет «я думаю», «я просто знаю»? Всё это — неконкретные глаголы, потому что конкретно вы *думаете* и *знаете* при помощи своего сознания. При этом вы либо разговариваете с самим собой, либо рисуете себе образ, либо испытываете какие-то ощущения. Таким образом, подвергая сомнению эти глаголы, вы собираете сведения о том, как человек обрабатывает информацию и как он мыслит. Возьмем для примера глаголы «восхищаться», «воспринимать», «верить», «чувствовать». «Чувствовать» — прекрасный пример. «Я почувствовал ваше присутствие». «Я прикоснулся к вам». «Я поцеловал вас». «Я приласкал вас». Когда я говорю: «Я что-то почувствовал», за этим может стоять сколько угодно ощущений, сколько угодно чувств. Что до остальных этих глаголов, то они чуть более конкретны. Если вы прикоснетесь ко мне, я почувствую ваше прикосновение. Глагол «прикасаться» несколько более конкретно описывает то, что на самом деле происходит. Как и глаголы «царапать» или «целовать». Собственно говоря, «целовать» — наиболее конкретный из них, поскольку, как предикат, он подразумевает действие: кто-то целует кого-то. Он конкретизирует это действие как прикосновение губ.

Эти первые представленные мною паттерны я отношу к категории *сбора сведений*. Это наиболее важные и основополагающие паттерны.

Есть, однако, и другие структуры, более доступные для наблюдения и проверки. Они относятся к классу *ограничений* модели личности. Это слова, с которыми вы сталкиваетесь, когда люди рассказывают о несовершенствах своего поведения или о том, на что они способны, а на что нет.

Д. Модальные операторы

Модальные операторы — это все ваши «могу» и «не могу». Я могу сделать это. Я не могу этого сделать. Я буду это делать. Я не буду этого делать. Я должен или не должен, обязан или не обязан... По существу, все это может быть сведено к двум категориям. Во-первых, имеются *модальные операторы возможности*: «Да это же невозможно — измениться прямо сейчас» или «Да я просто не могу сказать маме о том-то и том-то». «Я не могу сказать этого своим работникам». Суть всех этих высказываний в том, что вы утверждаете *возможность* или *невозможность* чего-нибудь, и мы имеем конструкции типа МОГУ, НЕ МОГУ, ВОЗМОЖНО, НЕВОЗМОЖНО.

С другой стороны существуют *модальные операторы необходимости*. К ним относятся «должен», «не должен», «обязан», «вынужден». «Очень важно, что я это сделал». «Я обязательно это сделаю».

Если человек говорит: «Я не могу сделать то-то и то-то», спросите: «Что вас останавливает?» У вас появится возможность собрать сведения о характере тех ограничений, которые у него имеются. Итак, вы спрашиваете: «Что вас останавливает?»

Если ваш собеседник использует модальные операторы необходимости, говоря «должен», «не должен», «нужно» или «нельзя», попробуйте спросить: «Что произойдет, если вы не сделаете или сделаете это?» Иногда человек не хочет чего-то делать, потому что боится неких катастрофических последствий этого поступка. Поэтому подходящий в данном случае вопрос: «Что произойдет?»

Далее: я назвал эти ваши реакции «проверкой», но это, по существу, неверно. Эти реакции нацелены на сбор высококачественной информации. Когда кто-нибудь говорит: «Да, было бы здорово это сделать, и если бы я это сумел», вы, кроме всего

прочего, должны попытаться выяснить, как он намерен узнать, способен он на это или нет. Поэтому вы спрашиваете: «Что произойдет, если у вас получится это сделать?» или: «Что будет, если вы все-таки это сделаете?», и таким образом получаете информацию о желаемом состоянии этого человека. Определите, к чему вы стремитесь. Каково ваше желаемое состояние или результат?

Е. Пресуппозиции

Пресуппозиции имеют место, когда вы изначально предполагаете (*пресуппозитуете*), что некое событие произойдет. Когда я, производя гипнотическое внушение, спрашиваю клиента: «Вы *погрузитесь в транс прямо сейчас* или через пять минут после того, как я *сейчас... ?*», вы допускаете, что это произойдет, — вопрос лишь в том когда. Вы предполагаете, что данное действие свершится. Вот почему я спрашиваю: «Что вы расскажете мне на следующей неделе по поводу того, как сильно вы изменились?» Перенося ваше внимание на то, что вы собираетесь мне рассказать, я пресуппозитую, что *вы изменитесь*.

Если я спрашиваю: «Видел ли Билл кошку на этом столе?», я предполагаю, что на столе есть кошка. Бывает, люди говорят что-нибудь вроде: «Я смогу быть по-настоящему счастливым, если только то-то и то-то перестанет делать мою жизнь такой несчастной» или «Если бы он только перестал это делать». В этом случае предполагается, что он это делает. Поэтому вы можете спросить: «А откуда вы это знаете?» Откуда вы знаете, что он это делает? Откуда вы знаете, что все это обязательно случится? Итак, ваш вопрос в данном случае — «*Откуда вы знаете?*».

Поскольку вы все так хорошо понимаете, я, пожалуй, двинусь дальше. Если вам понадобится сделать пресуппозицию,

все, что от вас потребуется, — это начать предложение со слова «поскольку». Что бы вы затем ни сказали, оно будет содержать некоторую пресуппозицию.

Ж. Причинно-следственная связь

Причинно-следственная связь является, по существу, разновидностью пресуппозиции, поскольку вы предполагаете, что одно событие непременно приведет к появлению другого. Мои объяснения вызовут у каждого из вас чувство удовлетворенности, оттого, что вы все понимаете. Если я говорю, что Мери причиняет мне множество страданий, доставляет неудобства, если в ее присутствии мне становится не по себе или она смотрит на меня так, что меня это смущает, — я предполагаю, что существует связь между Мери и моим дискомфортом. По сути, это пример пресуппозиции, поскольку здесь допускается существование причинно-следственных отношений. Обдумывание подобных причинно-следственных связей — один из наших основных способов осмысления своего окружения. В самом деле: все наши жизненные ситуации оказываются смоделированы в терминах причин и следствий — если произойдет то-то, результат будет такой-то. По существу, мы сплошь и рядом пользуемся этой структурой, производя постгипнотические внушения. «Когда я щелкну пальцами, *вы все проснетесь, ваше сознание будет кристально ясным и работоспособным*». Что-нибудь в этом роде. Фокус в том, что любая причинно-следственная связь может оказаться истинной. Если я щелкну пальцами и это действительно сделает вас *бодрыми, жизнерадостными, работоспособными и энергичными* — налицо причина и следствие. Но что вам нужно сделать, когда вы услышите: «Она причиняет мне такие страдания» и тому подобные утверждения, — это спросить: «Откуда вы знаете, что это *она*? Как конкретно это происходит?» Таким образом вы не просто подвергаете связь сомнению. Вы стремитесь обнару-

жить, каким образом эта связь представлена, как она построена. И так — очередное «как». «Как вы об этом узнали?» И *как именно X приводит к Y?*

3. Кванторы общности

Кванторы общности — это такая штука, о которой должны знать *все*. Кванторы общности — это слова вроде «все», «каждый», «никогда», «всегда», которые вы употребляете, говоря о чем-то, что произошло всего-то пару раз, обобщая свои выводы на все возможные случаи. Люди *всегда* выносят с моих семинаров очень много нового. Кстати: вы, вероятно, уже заметили, что структуры метамодели частично перекрывают друг друга. Кванторы общности можно рассматривать как разновидность опущения. Причинно-следственные связи — тоже форма опущения, в которой опускается то, каким образом эта связь установилась. Так что, как ни крути, многие из этих категорий перекрываются и включают в себя другие категории. По существу, они теснейшим образом взаимосвязаны.

Подвергнуть квантор общности сомнению можно при помощи преувеличения. Вы преувеличиваете масштабы высказывания и переспрашиваете: «Так *всегда* бывает?» или «Вы *никогда-никогда* такого не делали?» «Вы не можете вспомнить ни одного случая, когда бы она... ?» Или что-нибудь в этом роде, отыскивая контрпримеры и доводя высказывание до абсурда. Если человек говорит: «Она никогда обо мне не заботилась», вы переспрашиваете: «*Совсем никогда?* Откуда вы знаете?»

«Откуда вы знаете?» — поистине один из важнейших вопросов для сбора информации, особенно когда вы изучаете чью-то модель мира. Вам ведь нужно узнать, каким образом человек составляет свои карты и как отбирает информацию.

1. Значение сенсорного опыта

Между прочим, когда Джон и Ричард только-только все это придумали, они еще ничего не знали о ключах доступа, так что вы можете чувствовать себя гораздо раскованнее, используя еще и эту информацию, поступающую через другие сенсорные каналы. Вовсе не обязательно полагаться во всем на слова. Например, если я спрошу человека: «Ну хорошо, а откуда вы это знаете?», а он ответит взгляд влево-вниз и ответит: «Ну, просто знаю, и всё» — считайте, что я получил от него ответ. Он сообщил мне его посредством своего тела. Так что, пожалуйста, не пренебрегайте невербальной информацией. Ваши вопросы лишь помогают собирать информацию. Не обязательно добиваться вербального ответа, чтобы узнать то, что вам нужно.

Например, если человек смотрит вправо-вниз и говорит: «Мне и вправду не по себе», вам нет нужды спрашивать: «Как вы поняли, что вам не по себе?», потому что он вам это показывает. Если человек говорит: «Мне и вправду не по себе», глядя влево-вверх, — он показывает вам, как именно ему не по себе. Люди часто настраиваются на восприятие аудиального, внешнего, вербального, теряя при этом массу другой ценнейшей информации, которая, между тем, вполне им доступна. Нужно только держать все свои каналы открытыми. На этом основана целая концепция скрытой психотерапии. Размышляя над своими проблемами, клиент предоставляет вам достаточно информации посредством своей мимики и интонаций, так что вам не нужно выяснять, в чем дело, на словах. Вы можете заякорить ту сенсорную четверку, которую видите и слышите, а затем либо коллапсировать этот якорь, либо произвести рефрейминг* составляющих, либо соорудить для него метку. Коль скоро слова — не что иное, как якоря, вы можете создать для данного опыта произвольный вербальный якорь. Если клиент говорит:

* См. далее.

«Понимаете, для меня это действительно проблема», вы можете сказать: «Давайте назовем эту проблему "синевой". Подумайте, на что это похоже, когда вы "синеете"?» По существу, вы создадите для нее метку. Здесь важно то, что вы знаете, что у вашего собеседника есть карта — что у него имеется репрезентация данного опыта или поведения. Теперь вы можете *использовать* процесс номинализации. Вы можете использовать «синеву» в качестве номинализации всего рассматриваемого опыта и в качестве ресурса, ведь коль скоро вы наблюдаете на лице и в поведении собеседника сенсорную четверку, «синева» является якорем. Если вы скажете: «Думайте о желтом», и он поднимет глаза влево-вверх, вздохнет и махнет левой рукой, и будет делать то же самое всякий раз, когда вы снова упомянете «желтое», — вы поймете, что данная репрезентация действительно заякорена у него словом «желтое».

2. Значение раппорта

Вопросы метамоделей необходимо сочетать с раппортом (см. словарь терминов). Первый семинар Джона, на котором я присутствовал, представлял собой лингвистический курс примерно для 150 слушателей. Джон изложил метод метамоделей и спустя час или два все они разошлись с тем, чтобы применить его на практике. Когда же на следующей неделе все снова собрались в аудитории, добрая половина слушателей заявила, что они лишились всех своих друзей, рассорились с родителями, обидели учителей и тому подобное. Эта мета модель превратила их в *метазануд*! Ну да, если вы на свидании замогильным голосом спросите: «Откуда именно тебе известно, что ты меня любишь?», боюсь, реакция вашей избранницы окажется далека от желаемой. Нужно быть тактичным и чутким. И не следует задавать вопросы по любому поводу. Не так ли?

И. Опущенные перформативы

Опущенные перформативы* сходны со сравнительными опущениями. Обычно в них присутствует суждение и оценка, хотя сравнение фигурирует не всегда. Опущенные перформативы — это конструкции наподобие «это глупо», «это плохо», «ты упрямый». Здесь говорящий выносит *суждение*, *опуская* информацию о том, кто выносит это суждение и на основании каких критериев. Опущенный перформатив можно восстановить, спросив: «Кто сказал, что это глупо, что это плохо, что кто-то упрям?» Другими вариантами реакции на подобное суждение могут быть вопросы «Глупо по сравнению с чем?», «Откуда вы знаете, что это глупо?» или «А если это сделаете вы, вы тоже будете глупым?». Этот последний прием мы называем *смещением референтного индекса*.

К. Чтение мыслей

Чтение мыслей — это структура, сопутствующая пресуппозиции. Когда я говорю: «Я знаю, что вы думаете» или «Вам ни к чему так огорчаться», я предполагаю, что мой собеседник огорчен. Я как бы читаю его мысли. Заявляя: «Он действительно меня ненавидит», вы пресуппозлируете, что знаете, что происходит в голове этого человека. Когда я замечаю: «Вы не понимаете, о чем я говорю, да?» или «Вы хотите знать, что я сейчас сделаю», — я занимаюсь чтением мыслей. Другими примерами подобных пресуппозиций могут служить конструкции «вы думаете, что...»,

* Термин «перформатив» употребляется здесь в смысле, отличном от более распространенного в лингвистической литературе, где перформативами называют глаголы, произнесение которых в виде высказывания в первом лице настоящего времени само по себе является выполнением означаемого ими действия — например, «я обещаю». — *Прим. перев.*

«вы хотите знать...», «вы знаете, что...». Чтением мысли в нашем понимании является и вводная конструкция: «Всем вам известно, что...» — поскольку здесь говорящий предполагает, что он знает, что происходит в головах слушателей.

Чтение мыслей можно отнести к разновидности причинно-следственных структур, так как вы предполагаете, что некая причина возымела для кого-то определенные последствия. Вы помните, что если я говорю, что мне от вас дурно, — это пример причинно-следственной структуры. Можно соединить выстраивание причинно-следственной цепочки с чтением мыслей. Так, я могу сказать: «Когда я говорю медленно, это оказывает успокаивающее воздействие». При этом я, разумеется, выстраиваю причинно-следственную цепочку и, кроме того, пресуппонирую, что данное воздействие окажет на вас тот же эффект, что и на меня. Между прочим, это может оказаться для вас ценной информацией. Если кто-то занимается чтением ваших или чьих-нибудь мыслей, вы можете предположить, что сам-то он реагирует именно так, как, по его мнению, должен реагировать другой человек.

Л. Комплексный эквивалент

Комплексный эквивалент — это та сенсорная четверка, которая соответствует у человека тому или иному слову или обобщению. Когда человек говорит: «Она на меня не смотрит — она не обращает на меня внимания», он, в сущности, утверждает, что обращать на него внимание невозможно без того, чтобы на него не смотреть. Или: «Она меня не любит. Она никогда не говорит мне о своих чувствах». Для этого человека любовь невозможна без того, чтобы говорить друг другу о своих чувствах. Или, скажем: «Она никогда ко мне не прикасается», «Она никогда не приходит вовремя, она меня не любит», или: «Это так меня

ранит — наверное, это любовь». Когда собеседник представляет два опыта эквивалентными (например, «когда прикасаются — это любовь»), вы подвергаете его слова сомнению, говоря: «А не случилось ли вам когда-нибудь знать, что вас любят, даже если к вам при этом не прикасались?» Сомнению подвергается устанавливаемая связь.

Вы можете также прибегнуть к вопросу: «Откуда вам это известно?» Чтобы помочь женщине, страдавшей излишним весом, мне пришлось выяснить, каково ее собственное представление об эффективной терапии. Иначе говоря, какой комплексный эквивалент соответствует у данного человека тому, что я должен буду сделать, чтобы ему помочь. «Что я должен сделать? Что для вас эквивалентно вашему изменению?» Производя гипнотическое внушение, вы еще в самом начале спрашиваете клиента: «Как вы узнаете о том, что находитесь в транс? Каков ваш внутренний эквивалент этого состояния — эмоциональный, слуховой, зрительный?» То же самое необходимо разузнать и насчет «изменения». «Что вам нужно увидеть, услышать или почувствовать, чтобы убедиться в том, что желаемое изменение произошло?» Вы должны понять, какая совокупность переживаний будет означать для данного человека «изменение», какая — «транс» или то, что вам там еще нужно. Иногда получаемые сведения необходимо подвергать сомнению — в зависимости от вашего понимания того, что происходит с клиентом, и от тех вмешательств, которые вы намерены произвести.

Голос из зала: Приведите, пожалуйста, несколько примеров комплексных эквивалентов.

Ответ: Раз вы об этом просите, значит, вы чего-то не поняли. То есть, я хочу сказать: тот факт, что вы задаете вопрос, *означает*, что вы чего-то не поняли. Это утверждение может быть в высшей степени истинно (с другой стороны, оно не обязательно ложно). Если я говорю: «Вы киваете головой — должно быть, вы что-то поняли из моих объяснений», я могу оказаться прав. Я тем самым

утверждаю, что факт вашего кивания означает, что *вы что-то поняли*. Еще один пример: если человек ёрзает, значит, он нервничает. То есть ёрзанье означает нервозность. Здесь возможно некоторое перекрытие с чтением мыслей.

Когда же я заявляю: «Я умею ставить под сомнение номинализации, значит, я изменился» — я не занимаюсь чтением мыслей. Просто утверждаю сие на том основании, что факт моей новой способности *означает*, что я изменился.

Это напоминает мне историю, рассказанную как-то Джоном Гриндером. Когда он учился в колледже, преподаватель психологии на лекции о пределах человеческого внимания сказал: «Вы можете удерживать свое внимание в течение не более сорока пяти минут или около того». Понимаете, этот преподаватель два с половиной часа кряду рассказывал о том, что внимание нельзя сохранять дольше сорока пяти минут. *(Смех.)* В общем, я как раз подумал о том, не пора ли нам сделать перерыв, и нам пора-таки сделать перерыв. А затем я хочу, чтобы вы разбились на группы по четыре человека, и мы выполним несколько упражнений, с помощью которых вы научитесь идентифицировать все эти структуры.

Итак, я хочу, чтобы в качестве упражнения вы проделали следующее. Пусть каждый из вас выберет какую-нибудь из вышеперечисленных структур и продемонстрирует ее вместе с ей сопутствующими — чтобы слушатели могли определить, какая структура продемонстрирована и какие другие с ней связаны. Я хочу, чтобы каждый из вас попробовал не только демонстрировать эти структуры, но и подвергать их сомнению.

Давайте сделаем пятиминутный перерыв и продолжим через десять минут. *(Смех.)* Ну-ка, поднимите руки те, кто изучал метамоделю раньше. Я хочу, чтобы вы так и продолжали тянуть руки, пока они у вас не закоченеют в этом положении. *(Смех.)* А чего я хочу на самом деле — так это чтобы в каждой из ваших групп оказалось хотя бы по одному такому человеку. Хотя бы

по одному, кто разбирается во всем этом как следует. Итак, давайте это *сделаем!*

(После выполнения упражнения:) Джон как-то проводил семинар для юристов, и мой отец — адвокат по патентным делам — заметил, что юристы очень часто прибегают к такому трюку, как «двойной вопрос». Например, я спрашиваю свидетеля: «Итак, вы совершили X, после чего отправились к ним в дом?» Человек действительно был в том доме, но я привязываю к этому еще и совершение X, а судья строго добавляет: «Отвечайте «да» или «нет»!» или: «Прошу вас ограничиться ответом на вопрос!» Если человек ответит: «Нет», создается впечатление, что он в чем-то неуверен или лжет — его репрезентация неконгруэнтна, поскольку часть утверждения вполне истинна. *Это* очень интересная структура, но я не думаю, что обычные люди часто ею пользуются.

III. Замечания об использовании метамодели

Что бы я хотел сейчас узнать, так это узнал ли кто-нибудь из вас сейчас что-нибудь интересное. Лично я сделал бы акцент вот на таких моментах.

(1) Прежде всего, я бы подробнее объяснил разницу между чтением мыслей и опущенными перформативами. Когда человек говорит: «Вы устали» — он занимается чтением мыслей. Высказывание «Вы устали» означает, что я смотрю на своего визави и «прочитываю» его внутреннее состояние. А опущенный перформатив носит характер суждения. Если я говорю: «Вы плохой», «Вы безобразный», «Вы нечестны и непрофессиональны» — я не описываю внутреннее состояние. Я выношу суждение.

Если я говорю: «Вы растеряны», я в гораздо большей степени пытаюсь определить ваше внутреннее состояние, нежели

выношу суждение относительно вас. Но если я говорю, что вы плохой, — я выношу суждение. Когда я говорю, что вы устали, — я говорю о состоянии, в котором вы, вероятно, пребываете. Когда я говорю, что вы безобразны, — я даю оценку. Высказывания, связанные с чтением мыслей, и вправду нередко носят оттенок суждения. Но опущенные перформативы — это высказывания оценок, преподносимых как свойства реальности, в противоположность описаниям того, что происходит внутри другого человека.

(2) С другой стороны, нужно отметить, что такие слова, как «Я *терпелив*», «Вы *растеряны*», «Мне *интересно*», — это прилагательные и наречия в роли предикатов. Такое высказывание, как «Трава зеленая», совсем не похоже на заявление вроде «Трава — это стул». Если бы оно было номинализацией, то соответствовало признакам этого класса. В метамодеи мы разлагаем наречия и прилагательные примерно так же, как и неконкретные глаголы, — при помощи вопроса «как именно?».

(3) Иногда с модальными операторами может ассоциироваться множество негативных якорей, например: «Я *должен* сделать то; я *должен* сделать это». Клиент воспримет все это совсем иначе, если заменить их модальными операторами возможности: «Я *могу* сделать то; я *могу* сделать это». Попробуйте спросить: «Интересно, что произойдет, если вы в высказывании, которое только что сделали, замените все эти «должен» на «хочу» и «могу»?» То и другое слово одного класса, все они представляют собой модальные операторы, но коннотации* у них различны.

(4) Структуры комплексной эквивалентности способны приносить пользу, но могут и стать источником ограниченности. В определенном смысле, они предполагают ограниченность. Возьмем абсолютную эквивалентность. Человек-аудиал слушает собеседника, повернув голову так, чтобы его ухо было направ-

* Коннотация — то, что подразумевается: дополнительное или сопутствующее значение какой-либо языковой единицы. — *Прим. ред.*

лено в сторону говорящего. Тот, в свою очередь, является визуалом, поэтому говорит: «Он проявляет безразличие; он не смотрит на меня». Для этого визуала внимание эквивалентно слежению взглядом, таким образом диапазон соответствующего процесса бесосновательно сужается. Собственно говоря, комплексную эквивалентность можно было бы с большим успехом назвать «упрощенной эквивалентностью».

(5) (Используйте это в качестве организационного принципа.) Вы должны выяснить, какой у данного человека комплексный эквивалент желаемому состоянию. Спросите его: «Как вы узнаете, что достигли результата? Что именно произойдет, когда вы достигнете своей цели?» Стремитесь к тому, чтобы извлечь пользу из структур метамодели. Это очень важно. Все то, что я говорил до сих пор об этих структурах, вовсе не значит, что они плохи. Я, к примеру, сплошь и рядом употребляю номинализации. Джон и Ричард употребляют номинализации. Слова — это метки, а навешивание меток само по себе не хорошо и не плохо. Самое главное — знать, какие реакции вы намерены выявить.

(6) Когда вы опускаете комплексный эквивалент, при помощи которого вы «вычисляете» внутреннее состояние человека, — вы занимаетесь чтением мыслей. Одним из способов читать мысли, не опуская этого этапа, является использование ключей доступа. Мы изучаем ключи доступа для того, чтобы читать мысли более эффективно.

(7) (По поводу обращения с кванторами общности.) Изобретайте *контрпримеры*: «Бывало ли когда-нибудь, чтобы это было не так?» Если человек говорит: «Я никогда никому не нравился», контрпример у вас всегда под рукой: «Откуда вы знаете, что вы не нравитесь мне?» Что-нибудь в этом роде. Если вам говорят: «Все думают, что я сумасшедший», вы отвечаете: «Я не думаю, что вы сумасшедший». Иными словами, в качестве опровержения можно использовать пример самого себя — если нужно, поверните ситуацию так, чтобы это стало возможным.

(8) Феноменология — это философия номинализаций.

(9) Мета модель — одно из наиболее мощных известных мне средств для погружения человека в транс. Вы заставляете его сделать паузу и восстановить всю глубинную структуру. Чтобы отыскать соответствующий опыт, о котором вы спрашиваете, ему приходится погружаться внутрь себя, осуществляя транс-деривационный поиск, возрастную регрессию и тому подобное. Это один из самых быстрых способов привести человека в измененное состояние сознания.

Роберт Аилтс

Приложение 3

Языковые пресуппозиции*

Простые пресуппозиции

Это синтаксические контексты, которые для того, чтобы предложение имело смысл, требуют допустить существование в мире некого объекта, свойства, процесса или явления.

Имена собственные

Джордж Смит рано ушел с вечеринки. => Существует некто по имени Джордж Смит.

Местоимения

Он, она, они.

Я видел, как *он* уходит. => Существует некто мужского пола (т. е. он).

* Термины, используемые автором, не всегда соответствуют лингвистическим понятиям английского, а тем более русского языка. — *Прим. ред.*

Определенные описания

Мне понравилась *женщина с серебряными сережками*. => Существует женщина с серебряными сережками.

Родовые именные группы

Утверждения, распространяющиеся на целый класс понятий.

Если *вомбаты* не находят дерева, на которое можно вскарабкаться, они грустят. => Существуют вомбаты.

Некоторые кванторы

Все, каждый, некоторые, многие, хотя бы один, никакой.

Если *хотя бы один* дракон покажется, я уйду. => Существуют драконы.

Сложные пресуппозиции

Случаи, когда пресуппонируется нечто большее, чем простое существование некоего элемента.

Определительные придаточные предложения

Сложные утверждения, в которых за существительным следует конструкция с местоимением *кто* или *который*.

Часть тех женщин, которые разговаривали с вами, вышли из магазина. => С вами разговаривали несколько женщин.

Придаточные времени

Придаточные предложения со словами *до, после, пока, когда, с тех пор как, прежде чем, в то время как*.

Если судья и была дома, *когда я остановился у ее дверей*, она не вышла на стук. => Я остановился у дома судьи.

Выделительные конструкции

Предложения, начинающиеся со слов *Именно* + выделяемое существительное или *Благодаря* + выделяемое существительное.

Именно благодаря избыточному давлению разбилось окно.
=> Окно разбито.

Псевдовыделительные конструкции

Предложения вида *Что..., так это...*

Что Шэрон собирается сделать — так это улучшить свой внешний вид. => Шэрон собирается что-то сделать.

Акцентированные предложения

Предложения с интонационным выделением.

Если Маргарет разговаривала с ПОЛИЦЕЙСКИМИ, нам конец. => Маргарет с кем-то разговаривала.

Сложные определения

Новый, старый, бывший, нынешний, предыдущий.

Если Фредо наденет свое *новое* кольцо, я буду сражен. => У Фредо есть (или было) старое кольцо.

Порядковые числительные

Первый, второй, третий, четвертый, еще один.

Если ты сумеешь найти *третью* улику в этом письме, я сниму перед тобой шляпу. => Две улики уже найдены.

Сравнения

Более, менее, лучшие, хуже, быстрее, веселее и т. д.

Если тебе известны *лучшие* наездники, чем мне, — скажи мне, кто они. => Мне известен [по крайней мере] один наездник.

Сравнительные обороты «такой же... как»

Если ее дочь *такая же* веселая, *как* и ее муж, мы славно проведем время. => Ее муж веселый.

Ключевые слова, указывающие на повторение

То же, кроме того, снова, еще раз, обратно.

Если она скажет мне это *еще раз*, я ее поцелую. => Она уже говорила мне это.

Глаголы и наречия, указывающие на повторение

Возобновлять, возвращаться, восстанавливать, переделать, пересказывать, переписывать и т. п.

Если он *вернется* до моего ухода, я хотел бы с ним поговорить. => Он уже был здесь раньше.

Уточнители

Только, лишь, кроме, даже, именно, как раз.

Только Эми видела тех, кто ограбил банк. => Эми видела тех, кто ограбил банк.

Глаголы, означающие перемещение в пространстве

Идти, приходиться, отправляться, прибывать, входить.

Если Сэм *ушел* из дому, он пропал. => Сэм был дома.

Глаголы и наречия, указывающие на изменения во времени

Начинать, заканчивать, прекращать, продолжать, уже, еще, все еще, больше.

Готов спорить, что Гарри будет *продолжать* улыбаться. => Гарри улыбался.

Глаголы, указывающие на смену состояния

Менять(ся), превращаться), становиться.

Если Мэй станет хиппи, я очень удивлюсь. => В данный момент Мэй не хиппи.

Фактивные глаголы и наречия

Странно, сознавать, знать, понимать, сожалеть.

Как странно, что она позвонила подруге посреди ночи. => Она позвонила подруге посреди ночи.

Комментирующие прилагательные и наречия

Удачный, счастливый, странный, потрясающий, скучный, чертов... наивно, удачно, обязательно.

Просто *потрашающе*, как ты понимаешь чувства своей собаки.
=> Ты понимаешь чувства своей собаки.

Глаголы в сослагательном наклонении

Если бы ты слушал меня и отца, ты бы сейчас не был в таком положении. => Ты не слушал меня и отца.

Условные придаточные предложения, подчеркивающие малую вероятность данного предположения*

Если ты вдруг захочешь со мной поговорить — я все время кручусь на городской свалке. => Я не предполагаю, что ты захочешь со мной поговорить.

Ограничения на сочетаемость

Если мой профессор *забеременеет*, я расстроюсь. => Мой профессор — женщина.

* В английском языке такие придаточные содержат глагол *should*: «*If somebody should....*» В русском — наречия *вдруг, даже*. — Прим. ред.

Вопросы

Кто съел пленки? => Кто-то съел пленки.

Вопросы в отрицательной форме

Разве ты не хочешь со мной поговорить? => Я думал, что ты хочешь со мной поговорить.

Риторические вопросы

Кому какое дело, придешь ты или нет? => Никому нет дела, придешь ты или нет.

Ложное «не»

Интересно, не привираешь ли ты слегка. => Я думаю, что ты слегка привираешь.

Приложение 4

Субмодальности

В описании метамоделей почти ничего не говорится о таком чрезвычайно полезном предмете, как субмодальные особенности языка. Мы предпочитаем говорить о субмодальностях после обсуждения метамоделей, чтобы соответствовать практической последовательности. Ведь мы исследуем субмодальности при помощи метамоделей.

Когда вы приобретете такую же сноровку, как и Ричард, вы сможете выявлять субмодальности во время обычной беседы, незаметно для своего визави. Но до тех пор вам, возможно, будет удобней использовать мой способ.

У людей обычно бывают вполне сложившиеся взгляды на такие вещи, как кино и телевизионные программы. Мне хочется снять несколько документальных фильмов и экранизировать некоторые сценарии. И мои собеседники во всех подробностях готовы рассказать мне о том, как это лучше сделать.

Они рассуждают о точках съемки, о характеристиках звука и всем прочем, что может понадобиться для того, чтобы сделать картинку более реалистичной или, наоборот, фантастической. Мы можем обсудить, как бы мы поступили, если бы нас не сковывали возможности аппаратуры. — Нам под силу создать любой опыт.

Это обсуждение помогает нам понять, что мы делаем все это всю свою жизнь без всяких камер.

СУБМОДАЛЬНОСТИ

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические
ЯРКОСТЬ (тусклый — яркий)	ГРОМКОСТЬ (громкий — тихий)	ИНТЕНСИВНОСТЬ (сильный — слабый)
РАЗМЕР (большой — маленький)	ТЕМБР (бас — дискант)	ПЛОЩАДЬ (большой — маленький)
ЦВЕТ (черно-белый — цветной)	ВЫСОТА (высокий — низкий)	ХАРАКТЕР (приятный — неприятный)
ДВИЖЕНИЕ (быстрый — медленный — неподвижный)	ТЕМП (быстрый — медленный)	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ (постоянный — прерывистый)
УДАЛЕННОСТЬ (близкий — далекий)	УДАЛЕННОСТЬ (близкий — далекий)	ТЕМПЕРАТУРА (горячий — холодный)
РЕЗКОСТЬ (четкий — расплывчатый)	РИТМ	ВЕСОМОСТЬ (тяжелый — легкий)
МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ, ГЛУБИНА (объемный — плоский)	МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ	МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ

МЕТАМОДАЛЬНОСТИ

АССОЦИИРОВАННОСТЬ -
ДИССОЦИИРОВАННОСТЬ

ВНУТРЕННЕЕ - ВНЕШНЕЕ

СЛОВА - ЗВУКИ

ВНУТРЕННЕЕ - ВНЕШНЕЕ

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ - ТАКТИЛЬНОЕ

ВНУТРЕННЕЕ - ВНЕШНЕЕ

Приложение 5

Рефрейминг

Краткое изложение

1. *Установите сигналы да/нет для связи с подсознанием.*

2. *Определите структуру поведения, подлежащую изменению.* Попросите подсознание клиента выбрать некую манеру поведения X, которая ему не нравится. Попросите его выбрать что-то такое, что, по его мнению, чрезвычайно важно для благополучия клиента. Добейтесь от подсознания, чтобы оно подало утвердительный сигнал, как только определит это.

3. *Выделите из данного поведения позитивную функцию.*

а) Попросите подсознание клиента установить связь посредством сигналов «да» и «нет» с той составляющей существа клиента, которая ответственна за поведение X. Попросите эту составляющую подать вам сигнал «да» или «да» и «нет» одновременно, когда это произойдет.

б) Спросите у этой составляющей, готова ли она сообщить подсознанию этого человека, какую выгоду он получает, когда совершает X? Если ответом будет «да», скажите: «Тогда сообщите ему об этом, после чего подайте мне сигнал "да"». Если ответом будет «нет» — переходите к следующему пункту.

4. *Создайте новые варианты.*

а) Спросите у этой составляющей, готова ли она обратиться к конструктивным ресурсам данного человека и узнать о других, отличных от X способах выполнить ту же позитивную функцию. (Вы никоим образом не обязываете эту составляющую соглашаться с этими способами или пользоваться ими — только узнать о них.)

б) Получив ответ «да», попросите составляющую продолжать и подать вам сигнал «да», когда у нее наберется десять новых вариантов.

5. Оцените новые варианты.

а) Попросите вышеназванную составляющую оценить каждый новый вариант в том смысле, верит ли она подсознательно в то, что он по крайней мере столь же естественен, эффективен и доступен, как X. Попросите ее подавать вам сигнал «да» всякий раз, когда она будет давать очередному варианту положительную оценку.

б) Если положительную оценку получили меньше трех вариантов, вернитесь к пункту 4 и подберите новые возможности.

6. Выберите один вариант.

а) Попросите составляющую выбрать среди всех этих вариантов тот, который она считает наиболее удовлетворительным и удобным с точки зрения выполнения позитивной функции; и пусть она подаст сигнал «да», определившись с выбором.

б) Спросите эту подсознательную составляющую, возьмется ли она применять новый способ в течение трех недель, чтобы оценить его эффективность.

7. Присоединение к будущему.

Попросите подсознание клиента представить себе, как оно в уместном контексте следует новому образу поведения. Сделайте так, чтобы подсознание уведомило вас сигналом «да»,

если этот новый образ работает, либо сигналом «нет», если он не работает. Если новый образ поведения в каком-то отношении не срабатывает или имеет пагубные побочные эффекты, вернитесь к пункту 4 и подберите новые варианты.

Приложение 6

Тонирование голоса

В этой книге Ричард настойчивей, чем когда-либо, говорит о развитии нашего голоса как мощного инструмента. В состоянии гипноза люди становятся более восприимчивыми и чуткими к интонации. А возрастная регрессия дополнительно усиливает этот эффект. Еще до рождения мы слышим материнский голос. Первая информация об окружающем мире поступает к нам в виде звуков.

К сожалению, приведение рабочих голосовых инструкций в основном тексте затруднительно как с точки зрения целесообразности, так и с точки зрения гармоничности изложения. Надеемся, что в приложении этот материал покажется читателю менее трудным и более удобным для усвоения. В любом случае, работа над собственным голосом остается личной задачей каждого. Сегодня, как заметил Ричард, в вашем распоряжении имеются магнитофоны. Воспользуйтесь этим.

Если вам удастся найти хорошего преподавателя, который поставит вам голос, — обратитесь к нему. Но поиски человека, по-настоящему в чем-либо компетентного, сами по себе могут стать проблемой. Замечено, что овладение начатками НЛП обычно приводит к росту запросов и более взыскательным представлениям о компетентности. Хороший преподаватель даже за один урок может сделать ваш голос более привлекательным, произведя необходимые коррекции и научив вас, как закрепить свои достижения. В противном случае — ищите другого. Если же вам не удастся пройти хороший индивидуальный курс, вам

могут принести пользу самостоятельные занятия, работа с магнитофоном или с друзьями.

Источником нашего голоса, по существу, является то, что происходит внутри нашего тела. Если наши внешние телодвижения могут отражать психическое равновесие и определенный настрой, некоторые более глубокие голосовые структуры выдают степень искренности и цельности человека. Чтобы добиться перемен в своем голосе, нужно изменить особенности расслабления и напряжения в собственном теле. Это в буквальном смысле слова изменяет внутреннее самоощущение и нередко тесно связано с проблемами цельности. Неудивительно, что для столь многих из нас собственный голос представляет неизменную проблему. Изложенные здесь идеи помогут вам взглянуть на нее по-новому.

Об управлении голосом написано множество книг. Но пока я не встречал ни одной, где использовалось бы НЛП. Попробуйте выработать для себя собственный подход, взяв за основу следующие, вынужденно краткие замечания.

Человек может управлять своим голосом при помощи губ, нижней челюсти, языка, шеи, гортани, грудной клетки и диафрагмы. Средств в нашем распоряжении даже больше, чем нужно. Чревовещатели умеют разговаривать без видимого использования губ и нижней челюсти.

Начните с систематической и бездумно-добросовестной «инвентаризации» всех этих переменных. Включите магнитофон на запись и переберите весь возможный диапазон каждой из них и все возможные комбинации. Пойте гаммы, издавайте самые что ни на есть идиотские звуки, корчите рожи. Раздобудьте видеозаписи сольных выступлений Рича Литтла, Робина Уильямса, Вупи Голдберг, Лили Томлин. Сыграйте их, играйте ими. Эх, предложил бы кто — уж мы бы написали книгу о развитии голоса!

Мой собственный голос меняется до неузнаваемости (причем в лучшую сторону), когда я, открыв на полдюйма рот, выдвигаю язык чуть вперед — примерно на то же расстояние. Благодаря этому мягкое нёбо отодвигается от пазух, улучшая резонанс. Обычно полость рта лучше резонирует, если вытянуть губы вперед и сложить их трубочкой. Попробуйте сделать это, подав вперед челюсть и чуть высунув язык.

К счастью, у многих людей с ситуациями, когда губы вытянуты вперед, рот открыт, язык высунут и все это движется, связаны довольно-таки приятные воспоминания. Если что-то подобное есть и у вас, можете использовать это в качестве якоря при работе с голосом. Здесь, в Солт-Лейк-Сити, мы делаем вид, будто лижем мороженое.

Словарь
терминов
НЛП

Аудиальный (auditory).

Относящийся к слуху как к одному из пяти чувств.

Визуальный (visual).

Относящийся к зрению как к одному из пяти чувств.

Вкусовой (gustatory).

Относящийся к восприятию вкуса как к одному из пяти чувств.

Вторичная выгода (secondary gain).

Имеет место в случаях, когда внешне негативное или проблематичное поведение человека выполняет для него некоторую позитивную функцию на другом уровне. Например, курение может помочь человеку расслабиться или соответствовать определенному образу.

Глубинная структура (deep structure).

Сенсорные карты — как сознательные, так и подсознательные, — которые люди используют, чтобы организовывать и направлять свое поведение.

Идентичность (identity).

Наше восприятие того, кто мы есть. Это чувство организует наши убеждения, способности и модели поведения в единую систему.

Инсталляция, установка (installation).

Содействие обретению новой стратегии или модели поведения. Новая стратегия может быть инсталлирована с помощью некоторой комбинации *якорей, ключей доступа, метафор и присоединения к будущему.*

Кавычки (quotes).

Речевая структура, в которой сообщение, которое вы желаете передать, может быть заключено в кавычки, как если бы оно исходило от кого-то другого.

Калибровка (calibration).

Процесс распознавания подсознательных, невербальных реакций другого человека путем сопоставления наблюдаемых поведенческих ключей с определенными внутренними реакциями.

Калибровочный цикл (calibrated loop).

Подсознательная схема общения, при которой в процессе общения поведенческие ключи одного человека запускают определенные реакции другого.

Кинестетический (kinesthetic).

Относящийся к телесным ощущениям. В НЛП термин «кинестетический» используется для описания всех видов ощущений, включая тактильные (осознание), висцеральные (внутренние органы) и эмоциональные.

Ключи доступа (accessing cues).

Малозаметные особенности поведения, которые помогают либо определить, какую репрезентативную систему человек

привлекает к процессу мышления, либо активизировать ту или иную из этих систем. К типичным разновидностям ключей доступа относятся движения глазных яблок, темп и интонации речи, позы и жесты, а также характер дыхания.

Конгруэнтность (congruence).

Имеет место, когда все внутренние убеждения, стратегии и образы поведения человека находятся в полном согласии друг с другом и ориентированы на достижение желаемого результата.

Контекст (context).

Структура, окружающая то или иное событие. Нередко именно контекст определяет, каким образом интерпретируется данный опыт или событие.

Критерии (criteria).

Ценности и стандарты, на которые ориентируется человек для принятия решения или вынесения оценки.

Логические уровни (logical levels).

Внутренняя психическая иерархия, в которой каждый следующий уровень является более объемлющим и значимым. В порядке уменьшения значимости эти уровни включают (1) *идентичность*, (2) *убеждения*, (3) *способности*, (4) *модели поведения* и (5) *окружение*.

Масштабирование (chunking).

(Дословно — разделение на куски.)

Раздробление некоторого опыта на более мелкие части или организация его в более крупные. Увеличение масштаба означает переход к более абстрактному уровню информации. Уменьшение масштаба предполагает перемещение к более конкретному ее уровню. Горизонтальное масштабирование означает подбор других примеров на том же уровне.

Метамодел ь (Meta Model).

Разработанная Джоном Гриндером и Ричардом Бендлером модель, позволяющая распознать категории языковых структур, истолкование которых может быть неоднозначным или проблематичным.

Метапрограмма (Meta Program).

Процесс высокого уровня программирования мышления, определяющий то, как мы сортируем, ориентируем, масштабируем и структурируем наш опыт. Метапрограммы более абстрактны, чем конкретные стратегии мышления, и определяют не столько детали мыслительного процесса, сколько общий подход к той или иной конкретной ситуации.

Метафора (metaphor).

Размышление о некоей ситуации или феномене в переносном смысле — аналогия, история, притча.

Моделирование (modeling).

Процесс наблюдения и картирования успешных моделей поведения других людей.

Нейро-лингвистическое программирование, НЛП (neuro-linguistic programming, NLP).

Поведенческая модель и набор подробно и четко описанных техник и навыков, созданные Джоном Гриндером и Ричардом Бендлером в 1975 г. Упоминается также как процесс изучения структуры субъективного опыта. НЛП изучает структурные образования, или «запрограммированности», возникающие в результате взаимодействия мозга, языка и тела, которые порождают как эффективные, так и неэффективные модели поведения. Приемы и техники НЛП были выявлены путем изучения структур, интуитивно применяемых лучшими специалистами в различных областях, связанных с человеческим общением, — таких, как психотерапия, бизнес, гипноз и образование.

Обонятельный (olfactory).

Относящийся к обонянию как одному из пяти чувств.

Окружение (environment).

Внешний контекст нашего поведения. Все то, что мы воспринимаем находящимся «вне» нас. Окружение является не частью нашего поведения, а тем, на что нам приходится реагировать.

Поведение, модели поведения (behavior).

Конкретные физические действия и реакции, посредством которых мы взаимодействуем с людьми и своим окружением.

Поведенческая гибкость (behavioral flexibility).

Способность изменять свое поведение для того, чтобы выявить или вызвать некую реакцию другого человека.

Поверхностная структура (surface structure).

Слова или язык, которые используются для описания или обозначения хранимых в памяти первичных сенсорных репрезентаций.

Позиция (position).

Определенная точка зрения с соответствующей перспективой. В НЛП различают три основные позиции, которые может занимать человек при восприятии того или иного опыта. Первая позиция предполагает восприятие своими собственными глазами, от первого лица. Вторая позиция означает восприятие чего-либо так, как будто мы находимся на месте другого лица («влезли в его шкуру»). Третья позиция подразумевает диссоциированное восприятие того или иного опыта с точки зрения стороннего наблюдателя.

Предикаты (predicates).

Глаголы, наречия и прилагательные в роли сказуемых, используемые для описания предмета. С помощью предик-

катов в НЛП определяют, какой репрезентативной системой пользуется человек для обработки информации.

Приоритет репрезентативной системы (representational system primacy).

Явление, при котором человек систематически отдает предпочтение одной *репрезентативной системе* по сравнению с другими для обработки и организации своего опыта. Приоритетная репрезентативная система определяет многие черты личности, а также ее способности к обучению.

Присоединение (pacing).

Используемый специалистами по человеческому общению метод, позволяющий быстро установить *раппорт* путем достижения точного соответствия определенных аспектов своего поведения поведению другого человека. Согласование или отражение поведения.

Присоединение к будущему (future pacing).

Процесс мысленного испытания себя в некоторой ситуации в будущем для того, чтобы убедиться, что желаемая модель поведения окажется естественной и автоматической.

Рапорт, т. е. согласие (rapport).

Взаимное доверие, гармония и содействие друг другу.

Результаты (outcomes).

Цели и желаемые состояния, которых стремится достичь человек или организация.

Репрезентативные системы (representational systems).

Системы восприятия человека, соответствующие пяти органам чувств — зрению, слуху, осязанию, обонянию и вкусу.

Рефрейминг (retraining).

Используемый в НЛП процесс, в ходе которого чья-то проблематичная модель поведения отделяется от того позитивного для данного человека намерения, которое было вложено в эту модель его внутренней программой или ответственной за эту модель так называемой *частью*. Затем устанавливается новая модель поведения. Для этого необходимо побудить *часть*, ответственную за старую модель, взять на себя ответственность за применение других моделей, которые бы служили реализации того же позитивного намерения и были бы свободны от нежелательных побочных эффектов.

Сенсорная четверка (four tuple, 4-tuple).

Сокращенное обозначение структуры любого конкретного опыта. Концепция сенсорных четверок предполагает, что любой опыт представляет собой некоторую комбинацию четырех представлений от разных *репрезентативных систем*: А, В, К, О, где А = аудиальная, В = визуальная, К - кинестетическая и О = обонятельно-вкусовая.

Синестезия (synesthesia).

Процесс наложения *репрезентативных систем*, сопровождаемый такими явлениями, как цепочки «вижу — чувствую» и «слышу—чувствую», в которых человек испытывает ощущения оттого, что что-то видит или слышит. Аналогичным образом могут быть связаны две любые сенсорные модальности.

Состояние (state).

Вся совокупность текущих умственных и физических обстоятельств, исходя из которых действует человек.

Способность (capability).

Владение целостным классом поведения — знание, как сделать что-либо. Способности возникают благодаря фор-

мированию такой карты ума, которая позволяет человеку распознавать и организовывать группы отдельных моделей поведения. В НЛП такие карты ума рассматриваются в виде когнитивных (познавательных) стратегий и метапрограмм.

Стратегия (strategy).

Последовательность этапов, конкретных умственных и физических действий и состояний, используемая для достижения определенного результата. Одним из наиболее важных аспектов стратегии является выбор репрезентативных систем, используемых для реализации тех или иных этапов.

Субмодальности (sub-modalities).

Конкретные сенсорные характеристики представлений, воспринимаемые органами чувств. Так, к визуальным субмодальностям относятся цвет, форма, движение, яркость, глубина и т. д., к аудиальным субмодальностям — громкость, высота тона, темп и т. д., к кинестетическим — давление, температура, текстура, местоположение и пр.

Т.О.Т.Е.

Термин, предложенный Миллером, Галантером и Прибрамом, означающий последовательность Проверка — Действие — Проверка — Выход (Test-Operate-Test-Exit). Эта последовательность описывает основной контур обратной связи, используемый для управления любой моделью поведения.

Трансдеривационный поиск (transderivational search).

Процесс обратного перелистывания своих воспоминаний и мысленных репрезентаций для отыскания соответствующего опыта, из которого можно было бы вывести данное утверждение, поведение или реакцию собеседника.

Трансляция, перевод (translating).

Перефразирование высказываний с заменой *предикатов* одной *репрезентативной системы* на предикаты другой.

Убеждения (beliefs).

Твердо установленные обобщения относительно (1) причин, (2) смысла и (3) пределов в (а) окружающем мире, (б) собственном поведении, (в) своих способностях и (г) своей идентичности. Убеждения функционируют на ином уровне, нежели реальность, и служат для ориентирования и интерпретации нашего восприятия реальности — нередко путем его соотнесения с личной системой ценностей и критериев. Хорошо известно, что убеждения очень трудно изменить с помощью логики или рационального мышления.

Условия хорошей сформулированности задачи (well-formedness conditions).

Совокупность условий, которым необходимо соответствовать для получения эффективного и экологичного результата. Задача считается хорошо сформулированной, если она может быть: (1) изложена в позитивных терминах; (2) определена и оценена посредством чувственных критериев; (3) инициирована и поддерживаема человеком, который стремится к ее достижению; (4) подразумевает сохранение текущих позитивных «побочных продуктов» процесса ее достижения; (5) должным образом согласована с контекстом, чтобы отвечать требованиям внешней экологичности.

Утилизация (utilization).

Техника, в которой осуществляется присоединение к определенной стратегии или структуре поведения (или же отражение этой структуры) с целью повлиять на реакцию другого человека.

Части (parts).

Метафорическое описание независимых программ и стратегий поведения одного и того же человека. Эти программы или «части» нередко создают «имидж», маску человека, что и служит одной из их определяющих черт.

Якорение, установка якоря (anchoring).

Процесс ассоциирования внутреннего отклика с некоторым внешним стимулом (подобно классическому условному рефлексу), так, чтобы этот отклик можно было быстро и порой незаметно вызвать повторно.

ИЗДАТЕЛЬСТВО «СОФИЯ» РЕКОМЕНДУЕТ



Джозеф ЛУСИАНИ
СИЛА СЕЛФ-КОУЧИНГА
Пять шагов к самореализации и успеху

Умение реализовать себя присуще человеку изначально.

«Между вами и той жизнью, о которой вы мечтаете, — пять шагов и вы способны пройти их прямо сейчас», — утверждает Джозеф Лусиани, автор метода селф-коучинга, с помощью которого смогли измениться тысячи людей.

В этой книге вы найдете эффективную программу личного роста, включающую множество простых психологических тестов и практических упражнений. Книга зажжет в вашей душе огонь уверенности в своих силах и поможет жить так, как вы того заслуживаете.

Мартин СЕЛИГМАН
НОВАЯ ПОЗИТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЯ
Научный взгляд на счастье и смысл жизни

Эта яркая, информативная и практически ориентированная книга принадлежит перу одного из известнейших психологов современности, руководителя научного направления «позитивной психологии».

Опираясь на результаты целой системы многолетних научных исследований, автор предлагает научно обоснованный и систематизированный обзор тех человеческих свойств и способов поведения, которые способствуют позитивным чувствам и переживаниям и ведут человека к жизни не только приятной, но и достойной, не только счастливой, но и исполненной смысла.



Научно-популярное издание

Ричард БЕНДЛЕР

ПОРА ЧТО-ТО МЕНЯТЬ

Перевод с английского: Д. Палец

Редактор И. Солуха

Корректоры

Е.Введенская, Т.Зенова, Е.Ладикова-Роева

Оригинал-макет: *Е. Мукомол*

Обложка: И. Дермй

ООО Издательство «София»

107140, Россия, Москва, ул. Красносельская Нижняя, д. 5, стр. 1

Для дополнительной информации:

Издательство «София»

04073, Украина, Киев-73, ул. Фрунзе, 160

Подписано в печать 29.09.2006 г.

Формат 84x108/32. Усл. печ. л. 15,96.

Тираж 5000 экз. Зак. 3-905.

Отделы оптовой реализации издательства «София»

в Киеве: (044) 492-05-10, 492-05-15

в Москве: (495) 105-34-28

в Санкт-Петербурге: (812) 235-51-14

Книга — почтой

в России: тел.: (495) 476-32-58

e-mail: kniga@sophia.ru

в Украине: тел.: (044) 513-51-92; 01030, Киев, а/я 41

e-mail: postbook@sophia.kiev.ua

<http://www.sophia.kiev.ua>, <http://www.sophia.ru>

Отпечатано в ПОЛНОМ соответствии с качеством
предоставленного электронного оригинал-макета

в типографии ОАО ПИК «Идел-Пресс».

420066, г. Казань, ул. Декабристов, 2.



Хотите научиться гипнотизировать?

Или хотя бы осознавать, когда вас гипнотизируют другие? Зачастую люди долгие годы живут и действуют под чьим-то гипнозом, совершенно того не сознавая. Транс и внушение существуют не только в цирке или в кабинете психотерапевта... Читая подобную книгу, можно узнать гораздо больше, чем в ней написано, — причем именно о том, что интересует вас в жизни больше всего. И это не преувеличение.

«Я действительно хочу кое-что изменить в людях. Вместо того, чтобы помогать им избегать чего бы то ни было, я хочу научить их приближаться к тому, что им приятно, что для них полезно и хорошо. И такая стратегия действительно приводит к разительным переменам...»

ISBN 5-91250-062-4



9 785912 500626

Ричард Бендлер