

БИБЛИОТЕКА

NLP

С. Андреас

ШЕСТЬ СЛЕПЫХ СЛОНОВ

Понимание себя и друга друга

SIX BLIND ELEPHANTS

SIX BLIND ELEPHANTS
Understanding ourselves and each other

by
Steve Andreas

Real People Press

ШЕСТЬ СЛЕПЫХ СЛОНОВ
Понимание себя и друг друга

Стив Андреас

Твои книги
МОСКВА
2010

ББК 88.42
УДК 159.92
А 65

Андреас С.

Шесть слепых слонов. Понимание себя и друг друга. – М.:Твои книги, 2010. – 704 с.
ISBN 978-5-903881-04-8

Особенностью стиля Стива Андреаса является то, «что он помнит все», то есть удерживает «общую рамку НЛП», стремясь объединить разные области исследования и применения НЛП, выделить общие паттерны. Темами (и героями) его новой книги являются взаимосвязи, а содержание впечатляет метамодель и модальности, Я-концепция и логические уровни, стратегия реальности и шизофрения, гипноз и временные рамки, рефрейминги и критерии, дабл-байнды и метапрограммы, субмодальности и критерии, позиции восприятия и «Чистый Язык», конгруэнтность и нюансы процесса терапии. Книга является методологическим прорывом в НЛП.

Другие книги по Нейро - Лингвистическому Программированию (НЛП), вышедшие в издательстве Real People Press.
«Трансформация "Я". Стань таким, каким ты хочешь быть», Стив Андреас
«Сердце разума: Использование вашей внутренней энергии для изменений с помощью НЛП», Коннира Андреас и Стив Андреас
«Сущностная трансформация.», Коннира Андреас и Тамара Андреас
«Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. Новейшие субмодальные вмешательства НЛП», Коннира Андреас и Стив Андреас
«Мои уроки с Куми: как я научился уверенности в жизни и в работе», Майкл Колграсс
«Эффективная психотерапия. Паттерны магии Вирджинии Сатир », Стив Андреас.

Real People Press, Box F, Moab UN
RealPeoplePress.com
realpeoplepress@frontiernet.net

© Real People Press 2006

© Steve Andreas 2006

© Твои книги 2010

ISBN 978-5-903881-04-8

Том 1

**Основные принципы
диапазона и категории**

Шесть слепых слонов

Обсуждали, каковы из себя мудрецы (при этом никогда не увидев ни одного).

Им не удалось сойтись во мнениях, и они решили найти какого-нибудь мудреца и определить, каков он из себя, исследовав это опытным путем.

Первый слепой слон ощупал мудреца и провозгласил: «Мудрецы плоские».

Ощупав мудреца, другие слепые слоны согласились.

То, что мы наблюдаем, это не сама природа, а природа, раскрывающаяся нашим способам задавания вопросов.

Вернер Хайзенберг

Ни истина, ни точность. Это я отрицаю
В своем обучении, также как и молодежь, взывающая
К святым порядкам, должна отрицать мир.
«Если ... , то ...», лишь это только признаю;
И все мои достижения — только лишь цепи,
Связывающие двойню сомнений, ведь напрасно вопрошать,
Можно ли доказать то, что я предположил,
Или имеет ли то, что я доказываю, отпечаток факта.

Мосты все еще стоят, а люди уже не ползают
По двум измерениям. И такие достижения не происходят
Ни из единой частички силы той игры,
Которую имеет она над своими оригиналами,
Игры для трижды ослабленных теней вещей.
Как хрупка палочка, но как глубоко заклинание!

Кларенс Р. Уили-младший, математик (55).

Благодарности

Сотни раз каждый день я напоминаю себе, что моя внутренняя и внешняя жизнь зависит от трудов других людей, живых или ныне покойных, и что я должен изо всех сил трудиться, чтобы отдать в той же мере то, что получил и получаю до сих пор.

Альберт Эйнштейн

Чарльз Фолкнер помог безмерно в разработке многих понятий, включенных в данную книгу, коллега по дискуссиям в течение последних 20 лет, со-ведущий ранних «исследовательских» семинаров, в которых были открыты и развиты многие из базовых концепций, представленных здесь. Он предлагал для чтения нужные источники, и в конечном итоге выступил в качестве редактора и критика черновиков рукописи, включая один из самых последних вариантов. Несколько раз он указывал на ошибки, из-за которых я мог бы показаться полным глупцом. Без его постоянных подстегиваний, поддержки, и ценных предложений, эта книга могла бы до сих пор быть лишь «анонсом к выпуску» и существовать только в призрачном мире «возможного, но не сейчас».

Ричард Бэндлер и **Джон Гриндер**, создатели Нейро-Лингвистического Программирования (НЛП), научили меня многим приемам и методам моделирования и понимания мышления и поведения людей, которые я применял последние 28 лет, а также использовал в разработке материала для этой книги.

Уильсон Ван Дьюсен, единственный мистик, с которым я хотел проводить время, пример его жизни в течение 40 лет во многом научил меня принятию, и тому, как мягко входить в опыт другого человека, с любопытством, в поиске понимания, свободному от какого-то замысла или цели.

Брюс Хорн, один из разработчиков первого компьютера Макинтош, коллега и друг в течение многих лет, который превнес множество предложений и удостоверился, что мои мысли согласуются с его глубокими и обширными познаниями математики, устройства компьютера и программирования.

Джей Хейли и *Пол Вацлавик* предоставили мне богатый выбор идей и примеров в своих книгах и презентациях работ за 40 лет. Значительная часть этой книги основана на их работе, хотя в чем-то она развивает ее и меняет некоторые ее части.

Джордж Лакофф, чью замечательную книгу «Женщины, огонь и опасные предметы: что категории говорят о мышлении» я обнаружил только тогда, когда был готов первый черновик этой книги. В результате мое понимание категорий углубилось и расширилось, и я должен был переписать и расширить некоторые части рукописи. Моя основная концентрация была на практическом применении категоризации (и изменения категоризации) в разрешении проблем людей, в то время как Лакофф детально пишет о том, как речь открывает то, как мы используем категории. Также, у меня несколько другая изначальная позиция, которая заключается в том, что эти процессы можно использовать в терапии и личностных изменениях, а не только в академической лингвистике. Я считаю, что эта книга как заменяет, так и дополняет работу Лакоффа. Если может показаться, что я в чем-то противоречу Лакоффу, пожалуйста, берите во внимание, что прав он, и что я либо не понял его, либо неправильно выразил то, что хотел сказать.

Наконец, я благодарен многим другим коллегам и друзьям, которые нашли время прочесть эту рукопись и предложить то, как можно улучшить ее содержание и его представление. Особенно я благодарен участникам семинаров, которые проводились в течение 28 лет, за их вопросы, комментарии, запросы, примеры и многое другое, что сделало ценные вклады в мое обучение. Их разнообразные реакции постоянно мотивировали меня развивать способность лучше распознавать и понимать их, организовывать и представлять. Вы знаете, о ком я говорю.

Я благодарен всем вам.

Ни один из нас не умнее, чем все мы вместе.

Японская пословица

Введение

Чему, как вы думаете, я обязан своим развитым мозгом?

Потребности двигаться, перемещать свое тело? Ничуть! Крыса, у которой мозг развит вдвое меньше моего, двигается так же, как и я. Главное здесь не потребность что-то делать, но потребность знать, что делаешь, чтобы не уничтожить самого себя в слепом стремлении жить.

Бернард Шоу, «Человек и сверхчеловек».

Каким образом жена, увидев, что муж пережарил яйца, приходит к выводу, что ей нужно получить развод? Каким образом муж, заметив молчание жены, решает, что «женится не на той женщине»?

Все мы постоянно обращаемся к определенному *диапазону* опыта, и затем *классифицируем* его, чтобы объяснять и понимать. Этот автоматический бессознательный процесс обычно работает очень хорошо. Но в некоторых ситуациях и в разное время он также может заманить нас в весьма неприятные, запутанные и иногда смертельные ловушки. Основная цель написания этой книги заключается в том, чтобы понять диапазон нашего опыта, к которому мы обращаемся, и/или переформировать его так, чтобы он служил нам лучше.

Например, жена, муж которой пережарил яичницу, может определить мужа к категории «равнодушного», и затем, думая обо всех случаях, когда он не делал то, что она хотела, решить, что «он не любит ее», и что развод — это единственный выход. Но если бы она была более внимательной к мужу, когда он готовил яичницу, она могла бы заметить, что он не уследил за яйцами, поскольку старательно улаживал по телефону важные вопросы с детьми.

Муж, замечая молчание жены, может посчитать это «безразличием», помня о том, как отзывчивы были к нему его бывшие подружки, и решить, что «он женился не на той женщине». Если

бы он был более внимателен к ней, то понял бы, что она пришла очень уставшей после длинного рабочего дня, и ей необходимо немного побыть одной, прежде чем полностью сосредоточить свое внимание на нем.

Когда мы понимаем, как бессознательно обращаемся к диапазону нашего опыта, автоматически классифицируем его, и затем реагируем на значение этой классификации, это открывает нам целый мир альтернативных выборов и возможностей. Когда нам не нравится значение события, мы можем поменять рамку и/или категорию, к которой мы относим это событие, чтобы поменять его значение.

Диапазон и категория взаимодействуют друг с другом несколькими способами. Изменение в диапазоне часто меняет то, к какой категории мы относим опыт. В то время, как я это писал, моя жена попросила у меня стикер, чтобы поставить пометку на письмо, и когда я передал ей розовый стикер, она сказала, что хотела желтый. Я решил, что с ее стороны это был бессмысленный «каприз», потому что от розового стикера был бы тот же самый толк, что и от желтого, и почувствовал себя раздраженным, поскольку вынужден был искать желтый стикер. Затем я увидел, что письмо было написано на яркой розовой бумаге; розовый стикер был бы незаметен на нем, поэтому ее просьба имела свою причину. Более широкий диапазон изменил то, как я классифицировал ее просьбу и мое отношение в конечном итоге, и мою реакцию.

Категорию можно разделить на более *конкретные* категории или объединить с другими категориями в более *общие*, создавая «логические уровни» мышления. Часто мы быстро поднимаемся по этой лестнице уровней, приходя в итоге к бесполезной категоризации.

Например, возможно вы припомните случай, когда делали что-то очень хорошо, и затем замечали, что кто-то наблюдает за вами. Возможно, ваша способность делать то, что вы делали, ухудшилась от того, что вы почувствовали себя самоуверенным, и перенесли ваше действие в категорию «исполнение» или «оценка». В этом случае более широкая рамка создала проблему, а не решение.

Если вы вспомните последнюю ссору с супругом, или с дру-

гим близким человеком, и затем подумаете обо *всем* остальном позитивном опыте, который связан у вас с этим человеком, более широкая группа рамок автоматически изменит ваши чувства, и позволит спокойно обсудить ваши разногласия.

Категоризация *всегда* меняет рамку нашего опыта. Благодаря категории «*весь* остальной позитивный опыт, который у вас был с этом человеком» вы обратите внимание на множество других образов, и она поместит обычную ссору в гораздо более широкий диапазон.

Если кто-то говорит вам: «Как ты интересно это делаешь», и вы отнесете это утверждение к категории «критика», вы, скорее всего, будете чувствовать себя плохо и будете думать о другом неприятном опыте в этой категории, и даже чувствовать себя еще хуже. Но если вы отнесете это утверждение к категории «комплименты», вы будете чувствовать себя польщенным и думать об этом в контексте других комплиментов, и чувствовать себя еще более польщенным.

Многие такие взаимодействия между диапазоном и категорией могут затруднять последующие шаги, которые обычно происходят быстро и бессознательно, но результат стоит того — станет значительно меньше чувств разочарования, беспомощности, неприятия, и соответственно больше ощущения свободы, возможностей выбора и удовлетворения.

Понимание того, *как* мы понимаем события и явления вокруг нас — одна из самых трудных для нас задач, поскольку нам необходимо использовать свой процесс понимания, чтобы понять процесс, это похоже на использование микроскопа для изучения его же самого. Ограничения и предубеждения в нашем способе понимания могут легко заставить нас закрыть глаза на эти же самые ограничения.

Все вербальное описание так же линейно и последовательно, как и слова на этой странице. Но события в реальном мире, а не в головах, обычно лишь *частично* последовательны; многие скорее *одновременны*. Можно описать *одновременные* события, используя *последовательность* слов. Когда я описываю одни аспекты того, каким образом мы понимаем и наделяем смыслом, часто я вынужден временно упускать из внимания другие вещи, происходящие в то же самое время. Поэтому, если у вас иногда возни-

кают вопросы «а как насчет...?», то немного потерпите, и вы получите ответы.

Учитывая эти осложняющие факторы, я вынужден начать с достаточно простых особенностей, определений и примеров, а затем создать из них основу для того, чтобы описать более сложные примеры, а также их практическое применение.

Если несколько первых глав кажутся тяжелыми для восприятия и не помогают понимать проблемы вашей жизни, немного терпения, и вы получите много полезных способов применения их на практике. Чтобы ознакомиться с некоторыми из них, вы можете заглянуть в главы 12 и 13 в которых рассказано, как по-новому классифицировать опыт, или попробовать упражнение «Перспективы совокупного диапазона категории» на странице ... (гл. 8).

Поскольку первые главы этой книги объясняют понятия, о которых речь пойдет дальше, то, ознакомившись с ними в первую очередь, вы сможете использовать в полной мере оставшиеся главы, большинство из которых можно читать в любом порядке. Однако, если вы предпочитаете беглый просмотр, то быстрое погружение в последние главы позволит вам понять полезность того, что расположено в начале, прежде чем вы вернетесь к первым главам. В конце каждой главы есть резюме, что является еще одним способом получить общее представление о рассматриваемых темах.

Эта книга указывает на различные аспекты вашего опыта, и предлагает вам новые способы размышлять о нем, организовывать его, делать его понятным, расширять его, что даст вам больше вариантов выбора того, как вы можете изменить его, когда он вам служит. Но, в конечном счете, *ответы будут в вашем собственном опыте, в ваших исследованиях и выводах о том, как работает ваш разум.*

Диапазон опыта и категория являются фундаментальными процессами, которые лежат в основе *любого* человеческого опыта — от обычных сомнений и радостей, до состояний блаженства, описанных мистиками и духовными учителями. Эти процессы позволяют по-другому объединять, организовывать, и перепроверять все полезные методы понимания, которые были разработаны в области психотерапии и личностного роста в течение многих лет. Они также могут помочь определить, почему некоторые подходы являются «тупиковыми», ведущими в никуда, опасными.

Как маленький мальчик с новым молотком, я счастливо оглядывался по сторонам, в поисках того, что еще я могу забить этими новыми инструментами, находя все более и более полезное применение. Многие части этой книги прошли через значительные редакции, потому что я сам иногда осознавал собственные ошибки, но чаще всего, потому что другие люди указывали мне на них. Наверняка, есть еще ошибки, которые мы пока не нашли, и я с нетерпением жду дальнейших исправлений и дополнений других людей в продолжающемся процессе поиска полезных открытий. Если иногда то, что я пишу, кажется непонятным, вспомните выражение Уоррена МакКаллоха: «Не кусайте меня за палец, посмотрите куда я показываю».

Стив Андреас.

Март, 2006 г.

Я родился не знаящим,

И у меня совсем немного времени, чтобы изменить это здесь и там.

Ричард Ф. Фейнман

24
Человеческий разум, растянутый однажды новой идеей, никогда не возвращается к начальным размерам.

Оливер Венделл Холмс

1

Диапазон восприятия: Рамки

Я не схожу с ума по реальности, но все же это единственное место, где можно прилично поесть.

Гручо Маркс

Когда я использую понятие «сенсорно-очевидный опыт», я имею в виду опыт восприятия, который проходит через наши чувства, прежде чем мы отнесем его к категории «вещи» и «события» и т.д. Большинство людей не осознают, насколько редко доступен изначальный чувственный опыт, прежде чем его «приготовят» — отнесут в какую-либо категорию. То, что большинство людей думают о сенсорно-очевидном опыте, лишь отражает восприятие, но это становится очевидным только когда наша автоматическая и бессознательная классификация опыта временно отключается.

Мы сталкиваемся с этим, например, в сумерках, или когда плохо видно, слышно или чувствуется. Иногда мы смотрим и видим так мало деталей, что сознание колеблется между двумя и более вариантами выбора, прежде чем осознает, что «это» такое, а это обычно происходит после того, как мы приближаемся, чтобы лучше рассмотреть, прикасаемся, нюхаем или пробуем на вкус.

Мы слышим слабый звук, и на короткое мгновение это только лишь «шум», пока мы не определим, что он возникает от конкретной «вещи» или события. «Ах, так это холодильник». Одним из примеров является наш опыт, когда мы слышим незнакомый иностранный язык. Мы слышим звуки речи, но не можем даже

сказать, где заканчивается одно слово и начинается другое, и гораздо хуже определяем слова и их смысл.

В темноте, или шаря в кармане, мы можем чувствовать нечто, что мгновенно озадачивает, пока не превращается в узнаваемый предмет, или пока мы не посмотрим на свету, чтобы понять, что это такое.

Недавно я проснулся посреди ночи и увидел сильный яркий свет, исходящий из окна, и подумал: «Откуда исходит весь этот свет?» Моей следующей мыслью было: «А, наверняка, кто-то работает допоздна внизу». Потом я понял, что нахожусь в гостинице, а не дома, и вспомнил, что я был в поездке, и эта классификация позволила моему «миру» вернуться на место.

Гораздо реже можно столкнуться с этим опытом и днем, когда влияние неспособности категоризировать гораздо сильнее и поразительнее. Пару лет назад я срубил несколько голубых елей на заднем дворе. После того как я порубил их на дрова и ветки, ветки я стал складывать в отдельную кучу.

Когда я стал их подбирать, я увидел что-то странное в траве — несколько маленьких пятен сильного голубого света. Я не смог сразу определить, что это такое, и мой разум стал отчаянно искать, находя все более дикие объяснения. Было ли это обычным подарком инопланетян — радиоактивными камнями, попавшими сюда случайно или с какой-то целью? Сильный источник света под моей лужайкой, который смог пробиться только в нескольких местах? Хотя это и длилось всего несколько секунд, мне показалось, что прошло гораздо больше времени, и это было жутко похоже на научную фантастику. В конце концов, мой мир воссоединился с «нормальным», когда я понял, что голубые пятна света на моей лужайке были ничем иным как яйцами дрозда, выпавшими из гнезда с одного из деревьев.

Уильям Джеймс так прокомментировал разницу между нашим сенсорным опытом («восприятием») и его категоризацией («представлением») примерно сто лет назад:

Если моему читателю удастся абстрагироваться ото всех концептуальных объяснений и окупиться в ежесекундную чувственную жизнь в каждый момент времени, он обнаружит, что она похожа на то, что описал некто как большую

цветастую шумящую перазбериху, настолько же свободную от противоречий в своем «сиюминутном многообразии», насколько живую и находящуюся явно прямо здесь...

Из этого изначального чувственного хаоса внимание выделяет объекты, которые восприняты затем называет и определяет навсегда...

Мы говорим о том, что каждая часть чувственного континуума, и все эти абстрагированные «что» являются представлениями...

Умственная жизнь человека в основном заключается в том, что он заменяет порядок представления на порядок восприятия, в который первоначально отправляется его опыт (35, стр. 50-51)*

Даже в моем «неклассифицированном» опыте с голубым светом, мои чувства восприятия уже отнесли его к категориям «голубой» и «свет», а я говорю о своем *опыте*, который достаточно далек от слов «голубой» и «свет», которыми его называет мой родной английский язык и сообщает вам. Наш опыт, в котором есть цвет, является результатом того, что наши глаза реагируют на длину световой волны. Но цвета сами собой (красный, зеленый, желтый и т.д.) не существуют во внешнем мире, есть только наша *реакция* на свет, разделяющая континуум световых волн на спектр различных цветов и комбинирующая их в различные оттенки коричневого, которого нет в спектре. Это классификация свойственна структуре и физиологии наших чувств.

Весь сенсорно-очевидный опыт, который мы принимаем как само собой разумеющийся (зрение, слух, ощущения, обоняние, вкус), уже обработан и тщательно классифицирован нашими органами чувств и напрямую связан с нервной системой, которую нельзя контролировать. Неважно, сколько мне известно об электромагнитном спектре видимого света, или структуре сетчатки с ее четырьмя типами светочувствительных рецепторов, я *должен был* видеть те яйца дрозда, как «голубые пятна света», а не «тяжелый вес» или «громкий шум». Несмотря на то, что я знаю, что

* Примечание: здесь и далее ссылка на список литературы в конце книги

мой опыт исходит из специального кодирования, которое добавила моя нервная система к моему восприятию, голубой все же выглядит как *голубой*, сладкий имеет вкус *сладкого*, а температура ощущается, как теплая или холодная.

Поэтому, мы можем сказать, что часто классификация *предшествует* той рамке, которую она классифицирует, и в значительной степени это также относится ко многим категориям, которым мы научились, воспитываясь в определенной культуре.

Даже несмотря на то, что способность учить язык является частью нашей врожденной психологии и неврологии, такого нельзя сказать о способности читать письменный язык. Это навык, и для того чтобы запомнить, что эти закорючки на бумаге обозначают слова, и каждое из них имеет определенный смысл, требуется определенное время и усилия. Когда мы уже выучили язык, почти невозможно смотреть на слова и не узнавать их или не думать об их смысле, даже если это полностью основано на приобретенной классификации. Это только один небольшой пример той власти, которую имеет приобретенная классификация над нашим опытом.

Однажды я показал своему другу желтые грушевидные помидоры, в то время они встречались гораздо реже, чем сейчас, и предложил ему попробовать. Даже несмотря на то, что он доверял мне, и я сказал ему что это такое, и заверил его, что они вкусные, сначала ему было очень сложно принять это. Некоторое время он не мог заставить себя попробовать их, поскольку они казались ему очень странными. Он смотрел на них несколько минут, безрассудно хихикая, пойманный между своим разумным пониманием и бессознательным скептицизмом, прежде чем, наконец, откусил кусочек.

Другие приобретенные классификации значительно более гибки и могут меняться за долю секунды. Когда вы воспринимаете сказанное кем-то как «комплимент», а не «критику», значение слов изменяется, ваши чувства меняются, и ваше «отношение» и действия в ответ на это меняются. Именно об этом написана данная книга: как научиться менять наш опыт, чтобы он приносил большую пользу и радость.

Рамка восприятия

Первый шаг в понимании того, как мы создаем наш мир опыта, заключается в том, чтобы заметить, сколько внимания мы уделяем в один момент времени пяти сенсорно-очевидным модальностям — то, что я называю *диапазоном* внимания. Наше сознательная осведомленность ограничена знаменитыми «чапками» внимания 7 ± 2 , описанными Миллером (45) Некоторые недавние эксперименты (52) предполагают, что мы часто замечаем даже меньше. Мы можем реагировать на значительно большее бессознательно, но это еще не было описано количественно.

Чтобы понять диапазон опыта, на который вы не обращали внимания, например, пока читали, на минутку перестаньте читать эту книгу и отслеживайте то, что вас окружает, и что чувствует ваше тело. ...

Даже в тихие спокойные моменты есть огромное количество вещей и событий, на которые мы *могли бы* обратить внимание как вне, так и внутри нашего тела. Из этого гигантского богатства возможностей мы выбираем и замечаем всего несколько вещей — маленькую частичку того, о чем мы будем осведомлены. Наша осознанность похожа на очень маленький подвижный источник света, последовательно освещающий крохотные участки необъятной темноты. На границах этого маленького луча находятся сумеречные бесцветные тени, о которых мы можем узнать больше, если передвинем луч, но на расстоянии они кажутся призрачными очертаниями, звуками и движениями, о которых мы можем только догадываться.

Когда вы смотрите фильм (или читаете книгу), вы обычно не обращаете внимания на звуки и запахи вокруг вас, и вы можете даже не замечать экран (или слова, которые видите на странице). Вы можете даже не обращать внимания на неприятные сообщения тела о том, что оно находилось в одном положении слишком долго, и что настало время изменить позу.

Снова остановитесь и отметьте, что вы видите, что слышите и что чувствуете сейчас, и все это будет диапазоном опыта. ...

Даже если мы возьмем только зрение, слух и ощущения, на них невозможно обратить внимание *одновременно*; самое лучшее,

что вы можете сделать, это выбрать, на что обратить внимание. Поскольку мы можем отдавать себе отчет далеко не во всем, что происходит вокруг нас, самое лучшее, что мы можем сделать, это гибко исследовать происходящее, чтобы быть достаточно уверенными в том, что мы обращаем внимание хотя бы на часть того, что может быть нам полезно.

Недавно был проведен эксперимент, доказывающий насколько верно то предположение, что мы упускаем из внимания одно, когда сосредотачиваемся на другом. Студентов колледжа попросили посмотреть минутную любительскую съемку игры между двумя командами студентов — трое в белых футболках, и трое в черных кружили по маленькой комнате, передавая два баскетбольных мяча друг другу. Задание заключалось в том, чтобы посчитать количество бросков, сделанное командой в белых футболках. Спустя 35 секунд, человек в костюме черной гориллы вошел в группу мельтешащих тел, ударил себя кулаком в челюсть, и вышел из поля зрения камеры, спустя 9 секунд. Немедленно после просмотра видео студентов спросили о том, что они видели. Даже когда студентам задали вопрос, не видели ли они чего-то необычного, только *половина* из них ответили, что видели гориллу! Когда тем, кто не видел гориллу, показали видео снова, многие из них обвинили исследователя в том, что он обманул их, втайне поставив другое видео, и сказали, что они даже неосознанно не заметили гориллу (52)

Слово «неосознанно» я употребляю не в том смысле, который используется в психоанализе, когда бессознательное рассматривается как сущность, некое изменяющееся эго, управляющее нашим поведением, которое сознание не всегда одобряет. Я же всего лишь имею в виду, что мы не знаем всех аспектов нашей деятельности.

Например, обычно мы не знаем, как мы говорим. Мы хотим что-то передать, и речь льется бегло и легко, нам нет необходимости задумываться о словах, грамматике, синтаксисе и т.п. Когда наше сознание вовлечено в этот процесс, обычно это *мешает* говорить. Например, когда мы чувствуем «страх потерпеть неудачу», выступая публично, или обеспокоены тем, что хотим произвести хорошее впечатление, или «говорить правильные слова», обычно это делает нашу речь *менее* беглой, и мы можем даже запинаться, заикаться, говорить косноязычно.

В основном наше поведение столь же бессознательно, как и речь, и обычно это очень естественно и эффективно. Мне нужно достать что-то из комода, и мои руки легко тянутся к комоду, чтобы открыть его и взять какую-то вещь. Я осознаю лишь свое *намерение*, а остальное происходит автоматически и бессознательно. Скорее всего, я начну отдавать себе отчет в этом, только когда оно *не сработает* так, как должно — если я скажу что-то, чего не имел в виду, или если моя рука ударится о комод.

Бывает также, что наши спонтанные бессознательные процессы вызывают проблемы. Когда люди делают ошибки, злятся или внезапно плачут, это *также* происходит бессознательно, с частичным пониманием того, как это произошло. Когда реакции нашего подсознания приводят к проблемам или сложностям, полезно понять процесс, чтобы изменить реакцию. Когда подходящее изменение произошло, его можно снова сделать бессознательным, чтобы оно происходило естественно и автоматически.

К примеру, люди, оплакивающие близких, практически никогда не осознают, что чувство болезненной пустоты вызвано внутренними образами, которые они сами создают. Когда им указывают на эти образы, и то, как их можно изменить, у них может спонтанно возникнуть совсем другая реакция при мыслях об ушедшем человеке, например чувство теплоты и благодарности за то, что они знали его (2, 6).

Кроме того, что мы не осознаем значительную часть нашего внутреннего опыта, многое из того, что мы все же *осознаем* в нашем мире «настоящего опыта», это *память*, а не восприятие. Не двигая головой, закройте глаза и подумайте о том, что находится позади вас. ...*

Когда вы закрываете глаза, вы исключаете визуальную часть опыта, и можете легко обратиться к внутренним образам. Скорее всего, у вас есть какое-то представление о том, что находится позади вас — и это не пустое ничто. Теперь оглянитесь и посмотрите, что находится вокруг вас сейчас и сравните с вашим образом. ...

Когда вы вернетесь к этой книге и снова начнете читать, образ

* ... обозначает паузу

того, что находится позади вас, станет частью вашего настоящего опыта, несмотря на то, что в действительности это лишь воспоминание того, что вы только что видели. Хотя этот образ полезен вам, он отличается от того, что вы в действительности восприняли, то же относится и к вашему восприятию звуков и ощущений.

Ваша память может быть не более чем записью того, что вы осознавали в то время, которое допускало ограничение фокуса внимания. Не двигая головой, снова подумайте о том, что находится позади вас, и запишите, что вы видите в своем образе. ...

Воспоминание, скорее всего, содержало в себе лишь небольшую часть предметов, деталей, цветов, глубины и т.д., то есть того, что можно в действительности видеть позади вас. Некоторые аспекты вашего образа могут быть выделены контрастностью, или отличаются как-то по-другому, как некое искажение того, что вы видели.

Поскольку эти воспоминания также являются частью основного опыта, используемого нами для создания мира понимания, я также буду называть их «сенсорно-очевидным опытом», пусть даже это искаженные тени действительного сенсорно-очевидного опыта, получаемого в настоящий момент.

Я использую термин «диапазон», чтобы указать на то, к какому количеству сенсорно-очевидного опыта мы обращаемся, неважно, *действительный ли это опыт восприятия* в настоящий момент, или *внутренний образ* прошлого, или воображаемое будущее — и я сознательно не беру во внимание многие *очень* важные различия между восприятием, воспоминанием и будущими прогнозами. Вместо этого, я сосредоточусь на том, что между ними общего, на том, что все они являются опытом того, что мы видим, слышим, чувствуем, пробуем на вкус или нюхаем, или комбинаций из этого, основным материалом, который мы используем для построения понимания. Так же как и материал для строительства дома, мы можем соединять их различными способами, чтобы создать много вариантов домов — включая неприятные темные старые темницы или теплые, открытые, комфортабельные места. Если мы знаем, как можно скомбинировать эти стройматериалы, мы можем построить собственный дом, который подходит лично нам, и изменить его, когда захотим.

Диапазон может указывать пределы опыта либо во *времени*, либо в *пространстве*, либо в обоих. Эйнштейн шутил: «Время существует только потому, что все не может произойти одновременно». Однако, в каждый момент времени очень многое происходит одновременно в разных участках пространства, поэтому он мог бы добавить: «Пространство существует только потому, что все не может произойти в одном месте».

Диапазон нашего опыта можно менять по-разному — от момента к моменту, от внутреннего к внешнему, с настоящего времени на какое-то другое, с места, на котором мы находимся сейчас, на какое-то другое место и т.д. То, как он меняется, сильно сказывается на нашем опыте и на нашей подсознательной реакции. Чтобы проследить, как можно менять диапазон, необходимо провести несколько простых экспериментов и сравнить их. Для начала, я рассмотрю временной диапазон, причем пространство остается неизменным.

Диапазон восприятия (время)

Наш опыт может меняться во времени от долей секунды в настоящий момент до необъятного диапазона, доступного физикам или астроному, которые способны представить фильм постепенного развития 13 миллиардов лет вселенной в прошлом и визуализировать следующие 5 или 10 миллиардов лет в будущем. Когда кто-то задает вопрос «когда» или «как долго», в конечном итоге он просит уточнить диапазон времени. Поскольку наши органы чувств могут реагировать лишь на события, происходящие в настоящий момент, наш временной опыт построен в основном на внутренних образах. Сюда входят как мгновенная неподвижная картинка, так и фильм или показ слайдов, возможно со звуками, часто с комментариями, включая ощущения и эмоции, которые возникают у нас, когда мы смотрим на них. Если мы войдем в этот фильм, то сможем также испытать кинестетический опыт *внутри* диапазона времени.

Вложенные диапазоны (время). Для того чтобы испытать простейшее изменение диапазона времени, возьмите настоящий момент и постепенно увеличивайте диапазон до фильма, который

включал бы то, что происходило несколько минут назад, и то, что вы через несколько минут ожидаете. Затем постепенно расширяйте фильм все больше и больше как «до», так и «после», включите периоды длительностью несколько недель, месяцев или лет, ... и затем постепенно сужайте его обратно до того короткого момента, с которого вы и начали, и который сейчас уже в прошлом.

В данном примере есть потенциально бесконечная последовательность диапазонов разной длины, так что любой меньший диапазон может быть всегда включен в больший, по иерархии включения диапазонов, такие отношения часто описывают как отношение «часть-целое». День можно включить в неделю, но не наоборот. Одна из характеристик иерархии диапазонов в том, что во вложении нет двойственности. Более короткий диапазон можно вложить в более длинный, но невозможно включить длинный в короткий. Это описание может казаться не относящимся к делу, но оно сыграет свою роль позже, когда оно будет сравниваться с другим видом вложения, образующимся в результате классификации.

Многие люди обычно живут достаточно узким отрезком времени в настоящем, что иногда описывается как «жить здесь и сейчас», погруженность в настоящий момент. Эта «жизнь здесь и сейчас» замечательна для того, чтобы естественно и полностью получать удовольствие в каждый момент времени, когда все идет хорошо. Но когда не все так гладко, это погружение может быть мучительно неприятным, как и при фобических реакциях. Оно также не годится для долгосрочного планирования или назначения встреч, поскольку для «импульсивного» поведения свойственно игнорировать прошлые уроки и будущие последствия.

Есть и другие люди, они обычно рассматривают события в настоящем в более широком диапазоне прошлого и будущего, что иногда называют «сквозь время», или «смотреть далеко вперед», или «стратегическое планирование». Это открывает более широкую и сбалансированную перспективу, поскольку и приятные, и неприятные события рассматриваются вместе с другими событиями в гораздо большем диапазоне. Однако, цена за это — способность уделять пужное внимание событиям здесь и сейчас. Долгосрочное планирование — не самое подходящее занятие, когда слушаешь любимую музыку или занимаешься любовью, поскольку это уменьшает удовольствие в настоящий момент.

Для многих из нас диапазон опыта предполагает солидное будущее впереди, поэтому бывает так легко вовлечься в планирование будущих событий, что мы забываем о настоящем. Несчастный случай или болезнь могут сократить этот диапазон будущего до почти нулевого, и после этого мы уже больше ценим то, что происходит с нами в настоящем. В некоторых упражнениях по «осознанности» нужно подумать о конце своей жизни, оглянуться и переоценить свою жизнь или пересмотреть какую-то проблему с гораздо большей перспективой. Известная поговорка отражает изменение в реакции, которое вызывается изменением диапазона: «Еще никто на пороге смерти не говорил: «Как бы я хотел больше времени проводить на работе».

Поскольку длинные или короткие временные диапазоны имеют свои преимущества и недостатки, зависящие от контекста наших целей и последствий, полезно уметь гибко перемещать диапазон, что позволяет наилучшим образом использовать то, что предлагает нам жизнь. Когда все хорошо, погрузитесь в настоящий момент и насладитесь им в полной мере, периодически расширяя временной диапазон, чтобы удостовериться, что события ведут вас к тому будущему, которое вы хотите.

Когда все идет хорошо, широкий временной диапазон сократит неприятность момента и даст вам возможность понять, как изменить ситуацию. Однако, если вы предвидите, что эта неприятность продлится долгое время, широкий временной диапазон сделает эту неприятность еще хуже!

Например, у боли есть три различных компонента: боль в настоящем, боль, о которой мы помним, и ожидаемая боль. Сосредоточившись на боли в настоящем, вы исключаете прошлую и будущую боль, а сконцентрировавшись на части тела, которая не болит, вы сокращаете боль в другой части тела. Самое главное — помнить, что у нас есть выбор и достаточно гибкости, чтобы менять диапазоны времени, и использовать их с умом.

Разные диапазоны (время). Если вы подумаете о двух совершенно отличных периодах времени, которые не совпадают совсем, это будут примеры *разных* диапазонов. Если вы вспомните события вашего детства, то скорее всего приятные не пересекаются с неприятными, даже если они произошли в том же промежутке времени. Другие разные диапазоны, такие как детский

сад и третий класс, разделены годами. Одни события могут быть короче или длиннее других, но поскольку они не совпадают ни в одном месте, их нельзя включить друг в друга.

Пересекающиеся диапазоны (время). Третий вариант заключается в том, что два разных диапазона частично совпадают по времени. Если вы подумаете о событии, которое длилось какое-то время, а затем подумаете о периоде, который начинается в середине первого события, и распространяется после окончания первого, эти два события *пересекаются* в середине. Первый диапазон включает больше того, что произошло раньше, а второй — того, что произошло позже. Хотя один из них может быть длиннее или короче другого, их нельзя полностью включить друг в друга, поскольку только *часть* диапазонов включена друг в друга.

Подумайте обо всех периодах времени, которые произошли с вами в прошлом — хороших, плохих, скучных, о детстве, подростковом периоде, о работе, отдыхе и т.д. Если вы возьмете два любых опыта во времени, вы легко определите, включенные ли они, разные или пересекающиеся.

Часто люди сталкиваются со сложностями, потому что решают, что другой человек имеет в виду тот же диапазон времени, что и вы. Например, когда вы рассказываете кому-то о том, что произошло «вчера», вы можете говорить о событии, которое длилось несколько минут с утра, в то время как другой человек думает о гораздо более длительном отрезке времени дня или вечера.

Другой типичный пример — когда кто-то обещает сделать что-то «скоро». «Скоро» может означать «через несколько минут» для родителей или начальства и «на следующей неделе» для подростка или коллеги.

«Часто» может означать «каждый час» для одного человека и «каждый месяц» для другого. Когда кто-то говорит: «Ты всегда делаешь X», то какой диапазон времени они имеют в виду, говоря «всегда»? Один человек подумает, что вы делали это «всегда» *годами*, в то время как для другого это будет обозначать прошлую *неделю*. Если вы прекратите делать то, что не нравится другому человеку, то тот, для которого «всегда» значит *неделю*, заметит это через *неделю*, но если для кого-то «всегда» это *годы*, то понадобится гораздо больше времени, прежде чем он заметит изменения, поскольку он использует для проверки более длинный диапазон

времени. Иногда, когда люди используют слово «всегда», они имеют в виду что событие происходило много раз в течение определенного промежутка времени, подразумевая некую *частоту* событий, а не буквальное значение слова «все время».

Есть еще много слов, обозначающих временной диапазон, которые могут иметь *весьма* разные значения для разных людей — особенно, если это люди разных культур — и часто это может вызывать недопонимания и даже обвинения в отговорках и обмане.

Аналоговый и дискретный. Временной диапазон может меняться необъятным числом способов, с далекого прошлого до далекого будущего, поэтому время в корне *аналогово* — продолжительное переменное качество, нечто, что способно плавно изменяться широким диапазоном, так же как и регулятор яркости света.

Слово *дискретный* (англ. — digital) происходит от латинского слова “digit”, палец, и означает отдельное событие, или внезапное изменение, как переключатель света вкл./выкл. Мы всегда можем разделить время на дискретные сегменты, чтобы измерить наши действия «секундами», «минутами» и «часами» или «прошлым», «настоящим» и «будущим», чтобы организовать воспоминания и планировать. Мы также можем разделить время, которое тратим на свою деятельность, на периоды «сна», «пробуждения», «работы», «отдыха», или на маленькие дискретные мгновения, когда вы говорите «я буду», или «я делаю». Неважно насколько удобны или полезны эти дискретные деления для нас, они всегда основаны на *событиях*, происходящих во времени, а не на самом времени. Если бы не было событий, не было бы и дискретных разделений последовательного потока времени.

Помните, что я говорю о нашем временном *опыте*. Физики в последнее время предполагают, что и пространство, и время состоят из очень маленьких квантовых элементов в чрезвычайно маленьком диапазоне, т.е. нечто, с чем мы не можем испытать на себе напрямую. Правы ли физики, или они ошибаются, неважно, наш временной опыт является аналоговым, и даже скорость времени изменяется согласно тому, что мы делаем и сколько внимания уделяем. Время летит очень быстро, когда мы наслаждаемся тем, что делаем здесь и сейчас, но если мы ждем в очереди, время тянется очень медленно, потому что мы сосредоточены на будущей цели,

которая кажется далекой. Но если мы передвинем свое внимание с будущего на настоящее, время ускорится, поскольку мы обратим внимание на то, что окружает нас.

Резюме. Временной диапазон является *аналоговой* базой *сенсорно-очевидного опыта* — который может быть восприятием в настоящий момент или воспоминанием о прошлых событиях, или прогнозами будущего, из которого мы можем выбрать дискретные сегменты, основанные на происходящих во времени событиях. Иногда диапазон времени может быть включенным в больший диапазон, согласно иерархии включения диапазонов, что часто описывается как отношение «часть-целое». Другие периоды будут совершенно отдельными и не пересекающимися, и не совпадать совсем, в то время как третьи будут пересекаться каким-то образом, совпадая определенным периодом времени.

Диапазон восприятия (пространство)

Теперь давайте рассмотрим *пространство*. Если время мы сейчас оставим неизменным, мы сможем так же выделить три отдельных варианта.

Включенные диапазоны (пространство). Если вы посмотрите в любом направлении и сфокусируетесь на очень небольшом участке, а затем постепенно расширите внимание до панорамного и трехмерного, ... и затем также постепенно сузите фокус, вы получите опыт простейшего изменения диапазона пространства. В этом примере диапазон любого размера полностью включен в больший диапазон, поэтому снова мы можем говорить об иерархии включения диапазонов, потенциально бесконечной набор включенных диапазонов, начиная с микроскопических диапазонов размером с булавку до широкой и глубокой панорамы.

Возьмем известный пример из биологии. Мембрана является частью большей структуры, клетки, которая является частью органа, составляющего часть всего организма. Эта связь называется *включение диапазонов*, поскольку каждый диапазон *включен* в больший, т.е. отношение «часть-целое».

Увеличение диапазона в визуальной модальности часто опи-

сывают как «видеть большую картину», или «создать большую перспективу». Узкий диапазон часто описывается как суженное поле зрения (туннельное зрение), или «с надетыми шорами», когда полезнее иметь более широкий диапазон. Однако, узкий диапазон можно также назвать «копцентрацией», когда полезно временно исключить то, что отвлекает внимание, чтобы полностью сосредоточиться на каком-то деле.

Если вы делаете что-то, что имеет серьезные последствия для людей вокруг вас, их лучше будет включить в более широкий диапазон. Но если то, что вы делаете, не влияет на других людей, вам лучше будет исключить их из своего внимания. Широкий или узкий диапазон может быть как преимуществом, так и недостатком — или иногда и тем, и другим — в зависимости от контекста, ваших целей и последствий и т.д.

До сих пор мои примеры изменения диапазона были преимущественно визуальными, поскольку об этом проще писать. Те же изменения происходят и в других модальностях. В аудиальной системе вы можете сосредоточить внимание на одном звуке или нескольких звуках, или можно расширить внимание, пока не будете воспринимать все звуки вокруг вас панорамно. В кинестетической системе вы можете сконцентрироваться на ощущениях какой-то точки на подбородке, а затем постепенно распространить внимание, пока оно ни охватит ощущения по всему телу — как на коже на поверхности тела, так и общее настроение, и эмоциональное состояние.

Разные диапазоны (пространство). Если вы посмотрите сначала в одном направлении, а затем совершенно в другом направлении, то что вы увидите в этих двух направлениях не пересекается совсем, это и есть пример разных диапазонов. Один из них может быть больше или меньше другого, но поскольку ни одна часть не пересекается, один нельзя включить во второй.

Однажды я подъезжал к стройке, спокойно и плавно останавливаясь у того места, где сигнальщик держал знак «стоп». Затем я увидел ужас на лице сигнальщика. Когда я посмотрел в зеркало заднего вида, я увидел совершенно другой диапазон: огромный наполненный бензовоз, дым из-под колес, заносит прямо на меня! Водитель грузовика поздно заметил знак «стоп», но сумел остановиться до того, как врезался в меня, или вы могли бы не читать эту книгу.

С возрастом я сталкивался с меньшими беспокойствами и огорчениями, и мои движения, и осанка теперь уже не столь хороши, как были раньше; часто я двигаюсь, шатаюсь, неловко или неуклюже. В результате, естественно, я уделяю своему телу больше внимания, чем раньше. Однако, когда мое внимание сконцентрировано на *цели*, а не на *теле*, я обнаруживаю, что тело естественным образом двигается с большей грацией, плавностью и умением. Думая об этом, я понял, что когда я болен, происходит то же самое; когда я обращаю внимание на ослабшее тело, я двигаюсь неловко, а когда мое внимание направлено на цель, я двигаюсь более плавно и грациозно. Это полезный сдвиг диапазона, которому можно легко научить пожилых или больных людей, и это также может быть полезно тем, у кого есть сложности с координацией.

Пересекающиеся диапазоны (пространство). Третий вариант — частичное пересечение разных диапазонов, при котором в каждом заключен сенсорный опыт, которого нет в другом. Если вы посмотрите в одном направлении, а затем переместите взгляд на двадцать градусов направо, то обнаружите, что эти два опыта пересекаются в середине. Первый включает в себя больше того, что было направо, а второй — того, что было налево. Один не может быть включен в другой, потому что только *часть* каждого из них находится в диапазоне другого.

Каждый диапазон предоставляет нам определенное количество сенсорно-очевидного опыта, из которого мы составляем свой мир понятий и реакций. Если вы возьмете два пространственных диапазона, будет просто определить, *включен* ли один из них в другой, или они оба совершенно *не пересекаются*, или *пересекаются* частично.

Так же как и со временем, когда два человека говорят об одном событии, диапазон опыта может стать одинаковым. Но часто их опыт включен, пересекается или может совершенно не пересекаться, что может привести к путанице, если только их диапазоны не четко описаны.

Аналоговость и дискретность. Как и время, диапазон пространства является *аналоговой* функцией, изменяющейся по значительной амплитуде в трех измерениях. Мы всегда можем разделить этот бесконечный диапазон на удобные и полезные

дискретные отрезки, такие как «здесь» и «там», «в» или «за», «вверх» и «вниз» и т.д., но неважно насколько естественно или удобно это для нас, основополагающий аналоговый диапазон всегда будет как-то произвольно делиться на дискретные отрезки.

Дискретные окончания в пространстве имеют конкретные события, как обрыв или лезвие пожа, а не само пространство. Если вы очень медленно увеличите давление на кнопку клавиатуры, в какой-то момент на экране возникнет буква или цифра, дискретное событие, возникшее в результате давления *порогового* количества веса на механизм клавиатуры. Дискретные различия — это всегда отличительная особенность предметов и событий, находящихся в определенном пространственном диапазоне, а не особенность пространства как такового. Если бы в пространстве ничего не было, то не было бы и дискретных различий.

Резюме. Так же как и со временем, пространственный диапазон является *аналоговой базой сенсорно-очевидного опыта* — представленным в восприятиях настоящего, прошлых событий или прогнозов будущего — из которых мы можем выделить отдельные сегменты, основанные на событиях, происходящих в пространстве. Иногда пространственный диапазон опыта может полностью входить в больший диапазон, согласно иерархии диапазонов. Другие пространственные диапазоны опыта полностью отделены друг от друга и не пересекаются, в то время как прочие пересекаются каким-то образом, имея некую общую часть.

Диапазон восприятия (время и пространство)

Я разделил пространство и время для того чтобы проще объяснить свои идеи, но конечно же время и пространство неразделимы; каждое событие происходит в каком-то диапазоне времени и пространства, внутреннего или внешнего.

С каким бы диапазоном опыта человек ни столкнулся, он всегда включает в себя какую-то часть сенсорно-очевидного опыта — сиюминутное событие в пространстве/времени, или

более длинную последовательность, изменяющуюся во времени и/или пространстве. В визуальной модальности это может быть неподвижная картинка или фильм определенной продолжительности. В аудиальной модальности это может быть короткий звук, или большая последовательность звуков и/или слов. В кинестетической модальности, это может быть короткое восприятие ощущения, чувство, которое длится некоторое время, или более продолжительная последовательность ощущений. Когда мы видим событие или вспоминаем фильм о событии, многое из перечисленного немедленно меняется.

Поскольку мы определили три способа, которыми могут различаться два сенсорно-очевидных опыта или во времени, или в пространстве — они могут быть включенными, разными и пересекающимися — когда мы соединяем пространство и время, образуется девять способов отличать два диапазона опыта. Например, два события в разных пространственных диапазонах опыта могут появиться в промежутках времени разной длины, причем более короткий включается в более длинный. Или два события в пересекающемся пространстве могут быть совершенно отдельными временными диапазонами опыта и т.д.

Приведенная ниже таблица показывает все возможные варианты сочетания разных диапазонов пространства и времени, здесь В обозначает включенные, Р — разные, П — пересекающиеся.

		Время		
		В	Р	П
Пространство	В	(1)		
	Р	(2)		
	П			

Чтобы более свободно думать о диапазонах опыта, может быть очень полезным остановиться и подумать о примерах, которые подходили бы к каждой ячейке таблицы. Например, верхняя левая ячейка (1) — это «включенное пространство, включенное время». Я могу подумать о двух событиях, произошедших в один день. Одно из них был разговор по сотовому телефону с 10:10 до

10:15 в углу гостиной, а другой — уборка всего дома с 10:00 до 11:00. В этом примере первый опыт включен во второй и во времени, и в пространстве.

Однако, если разговор происходил с 10:00 до 10:15 во всем доме, а уборка с 10:00 до 11:00 только в гостиной, то тогда первое событие включено во второе по времени, а второе включено в первое в пространстве. Поэтому у нас есть два разных варианта для первой ячейки таблицы.

Ячейка ниже первой (2) — это «разное пространство, включенное время». Один из примеров — звонок будильника в спальне в 6:15 утра, пока был сильный ветер на улице между 6:00 и 6:30.

После того как вы придумаете примеры для каждой ячейки таблицы, подумайте о ситуации, когда вы и ваш собеседник не понимали друг друга, и определите пространственные и временные диапазоны опыта, на которые каждый из вас обращал внимание. Они могут быть одинаковыми, но чаще всего они отличаются. Затем решите, к какой ячейке таблицы они могут подходить. Например, вы оба могли использовать слово «позже», имея в виду очень разные временные диапазоны (которые могли бы пересекаться или не пересекаться, или включать один в другой), но вы думали об одном пространственном диапазоне событий. Или вы могли обсуждать события в тот же самый период времени, но думать о совершенно разных пространственных диапазонах опыта и т.д.

Если два человека общаются, у каждого есть 9 способов, что дает 81 возможную комбинацию, и вероятность того, что оба обращаются к «одинаковому» опыту тем же самым способом, составляет 1 к 9, то есть около 11%. Поэтому, становится вполне объяснимым, что мы часто не понимаем друг друга. И это только начало наших открытий!

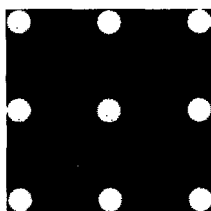
Ограничения диапазона

Диапазон сильно влияет на нашу способность решать проблемы. Если диапазон слишком велик, то будет сложно сфокусироваться на том, что необходимо и значимо для решения, что часто называют «перегрузкой», «путаницей» или «ошеломлением».

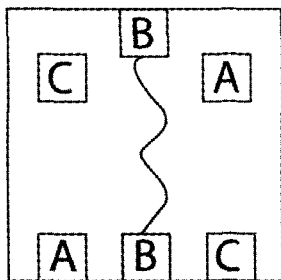
Если диапазон не подходящий, он не включит в себя информацию, необходимую для решения проблемы, как например в старой истории о человеке, который искал ключи от машины посреди ночи под лучом света, поскольку под ним было лучше видно, хотя он потерял их где-то в темноте на расстоянии квартала.

Наконец, мы часто имеем дело с диапазоном, который слишком мал, чтобы включить необходимую для решения информацию. Если бы мы могли увеличить диапазон до «большой картины», или получить «более широкую перспективу», решение могло стать очевидным. Ниже приведено несколько задач, показывающих важность подходящего диапазона.

Задача «Девять точек». В качестве примера, который будет знаком многим, я взял простую задачу, рисунок к которой приведен ниже. В задании необходимо соединить все точки не более четырьмя прямыми линиями, не отрывая карандаш или ручку от бумаги. Самое известное решение приведено в Приложении вместе с еще двумя менее известными, которые также показывают, насколько важно уметь менять диапазон. Эту задачу также можно решить, используя три линии, а не четыре.



Задача «Соединить ячейки». Ниже приведена несколько другая задача. Задание заключается в том, что нужно соединить непрерывной линией две ячейки А, и то же самое сделать с двумя другими парами ячеек, В и С. Эти три линии не могут соприкасаться, пересекаться или накладываться друг на друга, не могут проходить вдоль какой-либо части маленьких ячеек, и не могут касаться или пересекать границы большого квадрата, содержащего маленькие ячейки. Чтоб инструкции были максимально четкими, на рисунке приведен пример того, как можно нарисовать линию. Хотя задача может показаться неразрешаемой, на самом деле есть решения, которые приведены в Приложении, там же приведено и некоторое обсуждение вопроса.



«Только» и «лишь». Узкий диапазон может возникнуть неожиданно, когда мы сталкиваемся с проблемной ситуацией, как в приведенных выше задачах, но иногда мы получаем значительную помощь от слов, которые используем мы или другие люди. Один из способов сузить диапазон, часто называемый «туннельное видение», это слово «только». «Лишь» — еще одно слово, которое точно также ограничивает наше внимание. «Только» и «лишь» подразумевают: «Не обращай больше ни на что внимания; этот маленький диапазон это все что имеет значение». Едва диапазон сужен словами «только» и «лишь», то, что находится в нем — это *все*, на что можно обращать внимание.

Например, одна из самых частых жалоб, которые жены предъявляют своим мужьям: «Тебя интересует *лишь* секс». Как должен он ответить? Наверное, его все же интересует секс, поэтому он не может ответить: «Нет, не интересует». А если бы он так ответил, то скорее всего не получил бы многого. Если же он согласится, то он признает, что его действительно интересует *лишь* секс, что делает его «плохим парнем» и ставит в проигрышное положение.

Соответствующая жалоба мужчин — «тебя интересует *лишь* то, сколько денег я зарабатываю», которая ставит ее в подобное затруднительное положение. Скорее всего, ее все же *интересует* то, сколько он зарабатывает денег, поскольку деньги обеспечивают надежность семьи, но если она не признает ловушку слова «лишь», то застрянет между необходимостью лгать о том, что ее волнует, и признанием такого описания, которое превращает ее в нехорошего человека, которого волнует *лишь* это.

Когда вы понимаете значение слов «только» и «лишь», вы мо-

жете обратить внимание, что они создают туннельное видение, которое вытесняет многие аспекты взаимоотношений. В таком случае вы можете сказать, что хотя секс и деньги вам действительно важны, это *лишь* одна из многих вещей, которые имеют значение, и затем упомянуть все *другие* аспекты отношений, которые вы цените. Это дает гораздо более широкий, разнообразный, пространственный и временной диапазон для обсуждения разногласий и нахождения решений проблем.

Любопытно, что в слове «только» заложено еще больше значений. Его можно использовать, чтобы дополнить глагол (в нашем случае «интересовать»), или чтобы дополнить существительное (в нашем случае «секс» и «деньги»). Я не знаю, как по мнению лингвистов использовано слово «только» в таком предложении. Я бы сказал, что двояко, и что наши бессознательные языковые процессы, скорее всего, обработают информацию и так, и так.

Когда «только» используется как наречие, оно может означать короткий пространственный или временной диапазон. Оно может означать «только что», как во фразе «я только опоздал на поезд», или «недавно», как в «он только ушел». Другие значения «лишь», «совершенно», «именно» еще больше сужают фокус внимания.

Когда слово «только» используется как частица или союз, оно имеет еще больше значений. В моем словаре они следующие: 1) не больше, чем столько-то, ничего другого, кроме; 2) единственно, исключительно; 3) в тот момент, как..., сейчас же, как...; 4) однако, но; 5) при условии что, если; 6) экспрессивное подчеркивание. Синонимы: лишь, исключительно, единственно, точно. «Только» — это слово, которое можно описать как «семантически наполненное», поскольку в одно единственное слово заложено *так* много смыслов. Вкратце, «только» означает то, что расценивается как «единственно и исключительно». Во многих случаях употребления слова «только» все эти значения будут затронуты, поэтому для многих людей сложно взять на себя ответственность, чтобы его использовать, поскольку это значило бы взять ответственность за все эти многие значения.

Ограниченный диапазон в образовании. Большинство людей знакомо с так называемым «коленным рефлексом», который используют врачи для проверки функционирования спинного мозга;

врач стучает по сухожилию под коленной чашечкой небольшим резиновым молотком, и нога дергается. Те, кто изучал основы физиологии, увидят диаграмму, показывающую как рецепторы растягивания в надколенном сухожилии посылают сигналы в спинной мозг, и в ответ спинной мозг посылает сигналы обратно в мышцы ноги, сокращая мускулы и выпрямляя ногу.

Я задавал сотням людей вопрос: «Зачем нужен этот рефлекс?» и до сих пор не нашел *ни одного*, кто мог бы дать мне удовлетворительный ответ. У всех наших рефлексов есть свои полезные предназначения. Например, веки закрываются от быстрого движения какого либо объекта в направлении глаза, или из-за потока воздуха, как способ защиты глаза от повреждения. А каково *назначение* коленного рефлекса?

Информация о коленном рефлексе преподается в контексте того, как он работает, в полезном, но очень узком диапазоне, хотя более широкий диапазон его природного назначения в теле, упускается. К сожалению, это часто встречается в образовании. Людей учат отдельным фактам и принципам, но их место и назначение в более широком диапазоне реального мира не берется во внимание.

Ограничение диапазона важно *на время*, чтобы упростить обучение определенному процессу. Однако, когда ему уже обучились, важно расширить диапазон, чтобы показать как он функционирует в большем диапазоне. Без этого увеличенного диапазона процесс становится всего лишь изолированным фактом, с ограниченной значимостью и полезностью.

Возможно, даже лучше задать самые важные вопросы, так чтобы студент смог бы научиться, как расширять диапазон и обнаруживать неизвестное до этого назначение в более широком контексте. Например, «При каких условиях в обычной жизни связка надколенника неожиданно сокращается?» «Как могло бы быть полезно вашему телу автоматически выпрямлять ногу в ответ на растяжение связки надколенника?»

Этот рефлекс служит нам многие тысячи раз каждый день. Каждый раз, когда мы делаем шаг вперед, связка надколенника находится в не вытянутом состоянии, когда нога подвешена в воздухе. Когда мы начинаем переносить вес на ногу, связка растягивается, и мы натягиваем мышцы ноги, чтобы перенести

вес. Коленный рефлекс позволяет нам делать это полностью автоматически и бессознательно; если бы у нас не было этого рефлекса, нам было бы очень сложно ходить.

Стоит вам один раз расширить диапазон таким образом, что становится обычно очень сложно вернуться к меньшему диапазону. Следующий раз, когда вы будете думать о коленном рефлексе, подумайте, сможете ли вы не думать о его большем назначении при ходьбе?

Изменение диапазона. Расширение диапазона опыта — очень полезный способ изменить значение. Ниже женщина описывает, какие изменения произошли в ее жизни благодаря расширению диапазона опыта решения проблем в отношении здоровья — правильно питаться и получать достаточно физической нагрузки.

Долгое время я могла бы быть здоровой, могла бы хорошо питаться и регулярно заниматься спортом. Но чаще я не питалась правильно и не высыпалась в достаточной степени. Я скорее сидела за компьютером и работала, пока не умирала от голода, а затем вынуждена была хватать из холодильника все, что можно было приготовить за пять минут. И, конечно, я не делала никаких физических упражнений, поскольку была занята работой и мало спала.

Вместо того чтобы делать только то, что я хотела, решила последовать вашему совету и принять во внимание весь диапазон дня. Вместо момента, когда я думала: «Я умираю от голода! Что мне с этим делать?», я перепланировала весь свой день. «Здоровый человек питается регулярно, он находит время и для упражнений, и для приготовления еды». Затем я также посмотрела на распорядок всей недели и подумала: «Что ж, какая разница, сделаю я всю работу за один раз или буду делать ее всю неделю. Работа делается, доход тот же, так почему бы мне не уделять внимание всем этим вещам?» Я также добавила творческий подход и чувственность, и приготовление пищи стало праздником для меня.

С тех пор все стало просто удивительным! Сейчас, когда я веду более здоровый образ жизни, я как будто живу в режиме автопилота. Сейчас, когда настает 9 часов утра, я по-

нимаю, что мне нужно позавтракать. А затем, когда я сижу за компьютером, или делаю что-то еще, я говорю себе: «Что ж, я сделала это пару часов», поэтому я останавливаюсь и говорю: «Хорошо, нужно что-нибудь приготовить». Или я говорю: «Хорошо, давай-ка прогуляемся» или иду играть в сад. Все это происходит автоматически, оно просто происходит. Я не должна об этом задумываться. Во мне как будто идут часы и говорят: «Хорошо, время переключиться». Этого никогда не было раньше, и это так здорово. Мне действительно нравится идея переключения с одного занятия на другое, с использованием большего диапазона времени, а не один единственный опыт. Это мне очень сильно помогло (8, стр. 172-173).

Возможно, вы можете подумать о каком-то случае в вашей жизни, в котором расширение диапазона, видение «большой картины» было полезным и помогло изменить понимание или реакцию. Например, несколько лет назад, я встречался со старшим сыном в южной части Чили, где он жил, чтобы вместе насладиться небольшой поездкой в Анды. Мы встретились на старой автобусной остановке в холодный, дождливый день. Когда я попросил его дать мне паспорт, чтобы я купил билеты, чтобы пересечь Анды и попасть в Аргентину, он беспомощно посмотрел на меня, и сказал, что его паспорт остался там, где он остановился — на расстоянии двух автобусных поездок, поездки на поезде и двухмильного пути пешком под дождем. Я начал было сердиться из-за этого неприятного осложнения, но я вспомнил, что моя главная цель была получить удовольствие от путешествия с моим сыном, и решил, что самое время повременить — «Я всегда могу рассердиться позже». С учетом этого большего диапазона поездка за паспортом стала еще одним совместным приключением — и поводом для веселых воспоминаний в будущем. Это небольшой пример «расширения внимания», о котором говорят многие духовные учителя.

Однако, иногда расширение внимания помогает. Я часто обнаруживаю, что думаю обо всех ужасных вещах, которые люди делают друг другу во всем мире, и чувствую беспомощность и отчаяние. Осознание этой беспомощности, конечно же, не поможет улучшить этот мир, и я осознанно сокращаю свое внимание до

своего непосредственного окружения и думаю о том, что я могу сделать прямо здесь и сейчас, чтобы подтолкнуть события в полезном направлении.

В других ситуациях нужен *другой* диапазон, а не больший или меньший. Одна из пресуппозиций НЛП гласит: «Смысл коммуникации в реакции, которую вы получаете», сдвигает ваше внимание с вашего *намерения* в коммуникации, или того, *что* вы хотите донести, на то, как человек *отреагировал* на ваше сообщение, совершенно другой диапазон. Если реакция (и вербальная, и невербальная) показывает, что человек получил ваше послание, это замечательно. Но когда его ответ выражает замешательство, или то, что он понял это совершенно по-другому, чем вы хотели, то вам решать, как изменить коммуникацию, если вы хотите быть понятым. Без этой переориентации гораздо проще обвинить другого человека в непонимании того, что вы хотели донести.

Изменить свой диапазон действительно достаточно просто, если вы понимаете насколько полезно это может быть, и вспоминаете об этом, когда вы хотите изменить ваш опыт. Вы просто проверяете диапазон, на который обращаете внимание сейчас, а затем экспериментируете с изменением пространства и/или времени (больше, меньше, другой), пока не найдете тот, который наиболее полезен для вас.

Если вы подумаете о каком-то личностном изменении, которое совершили, спонтанно или в результате того, что кто-то сказал или сделал, какое изменение диапазона было использовано? Сначала вспомните, каков был диапазон внимания до изменения, а затем, каков он был после изменения. Возможно, вы не понимали, как меняли диапазон в то время, но сейчас вы можете понять, что произошло. Если это было полезно для вас, это может стать тем, что вы используете специально, а не случайно, и не зависимо от случайных обстоятельств или помощи кого-то другого.

Следующее упражнение — структурированная возможность проверить, как вы переходите от одного диапазона к другому, и сознательно поэкспериментировать с изменением диапазонов в проблемной ситуации для достижения более радостного результата.

Упражнение описания сценария диапазона

1. Проблема. Подумайте о воспоминании, которое все еще беспокоит вас, когда вы о нем думаете. ...

2. Пересмотрите фильм об этом воспоминании со звуками и ощущениями, с самого начала и до конца. ...

3. Описание. Теперь представьте, что ваш друг собирается снять фильм о вашем опыте, и вам необходимо написать для него сценарий. Вам нужно бегло набросать предложение или два для каждого диапазона, чтобы фильм вашего друга был точным. Насколько велик каждый диапазон в пространстве и времени? Когда вы передвигаетесь с одного диапазона к другому, обратите внимание, включены ли они, не пересекающиеся или пересекающиеся, что включено в каждый диапазон или исключено из него и т.д. ...

4. Пересмотр сценария. Сейчас вернитесь назад по сценарию и проверьте диапазон каждой его части. Какие диапазоны маленькие, а какие большие? Возвращаетесь ли вы к ранним диапазонам снова и снова или застреваете в одном из них на долгое время? Последовательны ли диапазоны во времени, или некоторые из них возвращаются к прошлым событиям? Какова последовательность событий в этой проблемной ситуации? Какие из них уместны и полезны, а какие заставляют вас думать в неподходящем направлении? ...

5. Изменение сценария. Сейчас попробуйте сделать изменения в своем сценарии, чтобы улучшить его. Где вам будут более полезны меньшие, большие или вообще другие диапазоны? Не меняя внешнюю ситуацию, поэкспериментируйте с изменением диапазонов, на которые вы обращаете внимание. Продолжайте менять последовательность до тех пор, пока не найдете ресурсную и удовлетворяющую вас, и ведущую к последствиям, которые вам больше нравятся. ...

6. Повторение в будущем. Сейчас подумайте о подобной ситуации, с которой вы можете столкнуться в будущем, и прогоните ваш новый сценарий диапазонов, чтобы понять, насколько вы им удовлетворены. Если вы хотите изменить его еще, вернитесь к пятому пункту и пройдите снова. Если вы хорошо повторите его в разных контекстах несколько раз, это станет новой автоматической реакцией в обычной жизни, когда такая ситуация случится снова. ...

«Проверка экологии». Последний шаг в этом упражнении называется «экологической проверкой», потому что вы прове-

ряете, насколько подходит изменение всем другим важным аспектам вашей жизни в будущем, вашей экологии. Принимаете ли вы решение, или совершаете какой-то поступок, или делаете любое другое изменение, будет полезным заранее выяснить, что это будет для вас. Если вы расширяете свой диапазон и в пространстве, и во времени, и живо представляете себе, как это изменение повлияет на разные аспекты вашей жизни, ваши дела, людей, которые вас окружают, у вас есть возможность оценить, насколько вам нравятся эти последствия прежде чем продолжить. После того, как вы представите изменение во всех этих разных сферах вашей жизни, вы можете спросить: «Есть ли у меня сопротивление этому изменению?»

Если вы помогаете кому-то сделать эту проверку, вы можете попросить человека закрыть глаза и сказать: «Я хочу, чтобы все ваше тело и, особенно, ваше подсознание, внимательно рассмотрело влияние этого изменения на все сферы вашей жизни — дом, работу, хобби — и то, как оно может повлиять на важных для вас людей — семью, друзей, руководство, коллег и т.д. Я хочу чтобы вы увидели, услышали и почувствовали, каково будет жить с этой новой реакцией, доступной вам в любых делах, в которых вы участвуете, и дали мне знать о любых проблемах или протестах, которые вы заметите, так что мы сможем урегулировать это изменение, чтобы избежать или минимизировать эти проблемы».

Даже самое замечательное и удачное изменение будет иметь *несколько* нежелательных последствий, даже если они минимальны — и иногда эти последствия действительно только минимальны. Если вы обнаружите, что последствия минимальны или незначительны, вы можете продолжить конгруэнтно, зная, что изменение стоит того. Но если последствия значительны, лучше вернуться и урегулировать изменение, чтобы свести их к минимуму или устранить их.

Иногда невозможно предугадать, чем обернется изменение, даже если вы делаете очень тщательную проверку. Но если вы вспомните изменение, которое не сработало так, как вы планировали, и подумаете о том, что пошло не так, то часто этим будет результат невосстановленной «экологической проверки» по времени. Это систематический способ использовать увеличенный про-

странственный и временной диапазон, так же как и увеличенный диапазон всех результатов, стимулов и желаний человека, как сознательных, так и подсознательных. Мы исследуем изменение диапазона более детально в главах 6 и 7.

Резюме.

Когда два человека обсуждают какое-то событие, каждый из них имеет в виду временной и пространственный диапазоны опыта, которые могут или не могут совпадать, что часто ведет к неприятным разногласиям. Если каждый из них уточнит, какой диапазон он имеет в виду, это может разъяснить любое недопонимание относительно того, о чем они говорят, и они смогут обсудить, как по-разному они думают об этом.

Небольшой диапазон может быть очень полезен, когда вам нужно сконцентрировать свое внимание на определенном опыте, или решить проблему, собрав все ресурсы, которые вам нужны. Однако, небольшой диапазон может исключать необходимую для решения проблемы информацию. «Лишь» и «только» — это слова, которые фокусируют внимание на одном диапазоне, но исключают другие. В зависимости от задачи, это может быть полезная концентрация внимания, или «туннельное видение», которое мешает нахождению решения, поскольку исключает нужную информацию.

Исследуя последовательность диапазонов, через которые вы проходите в проблемной ситуации, вы можете выяснить, какие из них направляют ваши мысли в бесполезном направлении, и поэкспериментировать с тем, как вы можете менять диапазоны для достижения лучших результатов.

Часто полезно расширить диапазон, чтобы включить больше информации, так что вы можете обнаружить, как данное событие может повлиять на другие события в вашей жизни, что называется «экологической проверкой». Способность гибко менять диапазон согласно вашим потребностям и обстоятельствам может удержать вас от застревания в диапазоне, который слишком велик, мал или отличается от того, который нужен в данной ситуации.

Поскольку любой диапазон основан на сенсорном опыте (на том, что мы видим, слышим, чувствуем, пробуем на вкус, ощу-

щаем запах как во внешнем мире, так и внутри себя), он находится на первичном уровне восприятия опыта, прежде чем он будет классифицирован. Хотя данный диапазон обычно классифицируется немедленно, эта классификация является *отдельным* процессом определения опыта к конкретной *группе* или *ряду* событий. Поэтому, следующее, что нам нужно будет сделать, это выяснить, как мы собираем опыт в категории, чтобы научиться менять их, чтобы они служили нам.

Человеческое существо как часть целого, называемого нами вселенной, часть, ограниченная временем и пространством. Человек воспринимает себя, свои мысли и чувства, как что-то отдельное от всего остального, своего рода оптический обман своего сознания. Этот обман — как будто бы тюрьма для нас, ограничивающая нас в наших личных желаниях и любви к людям, которые находятся рядом с нами. Нашей задачей должно стать желание освободить самих себя из этой тюрьмы, расширяя круг сострадания, чтобы понять все живые существа и всю природу в ее красоте.

Альберт Эйнштейн

2

Простые категории базового уровня Связки диапазонов

В любое время, когда мы или создаем, или понимаем какое-то достаточно длинное высказывание, мы используем десятки, если не сотни категорий: категорий звуков речи, слов, фраз и предложений, так же как и категории понятий. Без способности относить опыт по категориям мы вообще не могли бы действовать ни в физическом мире, ни в социальной и мыслительной жизни.

Для того чтобы понять то, как мы думаем и действуем, и то, что делает нас людьми, необходимо понять, каким образом мы относим опыт по категориям. Большая часть категоризации происходит автоматически и бессознательно, и если мы осознаем всю ее полностью, появится много проблем.

Джордж Лакофф (38, стр. 6)

Без категорий любой опыт был бы совершенно новым, неизвестным и озадачивающим, как те сияющие голубые пятна света на лужайке, которые я описал в предыдущей главе. Я не знал бы, является ли что-то «животным, растением или минералом», как оно используется, опасно ли оно или съедобно. Без категорий жизнь всегда была бы свежей и волнующей, но у нас не было бы тех понятий, которые позволяли бы выжить.

Категория — это группа предметов или событий, которые чем-то похожи и основаны на том, что математики называют «наивной теорией множеств Кантора». («Теория категорий» в ма-

тематике — о которой я не знаю ничего, кроме того, что математики полущутливо называют ее иногда «обобщенный абстрактный нонсенс» — по-видимому, как-то связана с ней.)

Категория представляет собой набор опыта, «связка» диапазонов. Слово «роза» открывает группу разного опыта, связанного с этим цветком: образы роз разных типов, размеров и цветов, в разных ситуациях и из разных периодов вашей жизни. Каждый из примеров опыта, связанного с розой имеет определенный диапазон, когда диапазоны «упакованы» в категорию, можно сказать, что из них сделали связку.

Когда мы относим диапазон опыта к какой-то категории, например «дверная ручка», мы не обращаем внимания на разницу между этой конкретной дверной ручкой и другими, которые мы когда-либо видели, потому что для нас важнее знать, что мы можем взяться за нее и повернуть, чтобы открыть дверь. Поведение или реакция, которым мы обучились для одной конкретной ситуации, могут применяться к другим будущим событиям из той же категории. Категория группирует схожий опыт, поэтому знание об одном члене категории может распространяться и на другие члены.

Категории базового уровня. Мы можем создать категорию на самом элементарном уровне разными способами, но всегда эти способы основаны на том, что сенсорно-очевидный опыт, имеющий какую-то схожую черту, собирается в одну группу.

1. Бессознательные категории. Хотя животные не могут использовать язык для общения, они, конечно же, формируют категории. Они питаются только определенным видом трав, кустарников, или другими животными, и они не едят камни или сухие ветки (за исключением термитов). Для горного льва категория «добыча» — это что-то меньшее, чем он сам, оно убегает, и будет пятиться от всего, что больше по размеру и что не убегает.

У одного моего друга есть собака, с которой жестоко обошелся какой-то мужчина, когда она была щенком, и теперь собака очень хорошо умеет отличать мужчин и женщин. Она приблизится к женщине, виляя хвостом, но будет рычать, лаять на мужчину и не подойдет к нему. Поскольку мы легко отличаем мужчин и женщин, то нам может показаться, что сделать такое различие достаточно просто, но большинству из нас нелегко отличить самку и самца собаки даже на небольшом расстоянии.

Когда мы были маленькими детьми, еще до того, как выучили язык, мы формировали категории так же, как животные. Мы замечали какой-то диапазон опыта, а затем обращали внимание, когда что-то похожее происходило снова. Мы группировали вещи и события, используя некую очевидную схожесть, и считали их эквивалентами.

Я очень хорошо помню свою младшую дочь в возрасте примерно 6 месяцев, когда она громко смеялась при виде катящегося по комнате мяча — снова, снова и снова! Ей все не хватало повторений. Она активно и жадно училась тому, как формировать и подтверждать ожидания о том, «как катится мяч» — не нуждаясь и не используя ни единого слова или какого-либо другого языка.

Когда диапазон опыта привлекает наше внимание и запоминается, он начинает вести себя как магнит, притягивая другой похожий опыт для формирования категории. Категории, сформированные этим бессознательным процессом, изначально основаны на видимых физических характеристиках вещей и событий, которые являются критериями для создания категорий.

Когда дети начинают учить язык, они дают названия категориям, которые уже сформировали. Одна мать была очень удивлена, когда ее трехлетний ребенок назвал машину «назад», а затем она вспомнила, что когда они садились в машину, она всегда говорила ребенку: «Садись назад».

Когда дети овладевают и используют большее количество слов, они учатся формировать категории по-другому. Новое слово можно связать с конкретным опытом, чтобы обозначить его, создавая ядро новой категории, а затем в категорию могут быть добавлены и другие примеры. «Это степлер». Это *переворачивает* бессознательный процесс, который мы все использовали в раннем детстве, когда название приходит до того, как сформировалась категория, а не после. Этот процесс, в котором сначала присваиваются имена или описания, может быть в дальнейшем разделен на другие способы создания категорий.

2. Перечисление. Один из способов — использовать слова, чтобы полностью перечислить все члены категории. «Мебель» включает в себя столы, стулья, софы, стойки, книжные полки и т.д. Физические качества разных членов этого типа категории

могут быть достаточно разными — стойка не очень-то похожа на стол. Но они могут иметь что-то общее — в данном случае это расположение в комнате или офисе, или назначение, заключающееся в том, чтобы превращать пространство в комфортное и удобное. Слова особенно полезны для создания категории, в основе которой лежат схожие черты, напрямую не заметные в отдельных членах.

3. Определение критерия. Вместо того, чтобы перечислять члены категории, вы можете составить список критериев, которые можно использовать, чтобы определить, что входит в категорию, таким образом формализуя процесс, который мы совершаем бессознательно, будучи детьми. Например, «собственность» — это то, что принадлежит кому-то; человек *контролирует* собственность, может *продать* или *отдать* ее, если захочет. Если что-то соответствует этим критериям, (*выделенным курсивом* в предыдущем предложении), то это «собственность». Заметьте, что в этом примере критерии определяют отношения, а не несъемлемые качества объекта. Все что угодно может стать собственностью, если она удовлетворяет этим критериям, поэтому внешние физические характеристики другой собственности могут полностью отличаться.

4. Генерирующее правило или процедура. Еще один способ — создать правило или процедуру для определения членов категории. «Нечетное положительное число образуется прибавлением к 1 числа, кратного 2». Это гораздо более эффективный способ создания этой категории, чем перечислять все числа, которые в ней есть, поскольку перечисление всех нечетных чисел буквально заняло бы вечность!

Критерии. Все перечисленные четыре метода являются способами установления критерия для включения предмета или события в категорию. В каждодневной жизни наш критерий, например, «интересной беседы» может быть в основном неопределенным, интуитивным, подразумеваемым или даже совершенно неосознанным или даже трудно передаваемым другим людям. Например, каковы в точности ваши критерии разделения «комментария», «комплимента» и «критики»? Это слова, темп, громкость или тон голоса, выражения лица, поза, жесты, контекст или какая-то комбинация всего этого?

Если бы кто-то спросил вас, каковы ваши критерии отнесения кого-то в категорию «рок-звезды», то вы, наверное, подумаете о нескольких звездах рока и исследуете свои образы, чтобы определить свои критерии.

В других случаях критерии категории могут быть очень ясно и тщательно определены, поскольку они находятся в какой-то очень развитой сфере знания — является ли это мастерское владение определенным видом спорта или точный вид науки. Наши критерии становятся более заметными, когда нам нужно принять решение, и мы не уверены, удовлетворяет ли данный опыт критерию или нет. «Это та машина, которую я хочу купить?»

Критерии для одного слова могут сильно различаться у разных людей, но у каждой категории есть один или несколько критериев, определяющих, какой опыт включать. Критерии категорий также сильно меняются в зависимости от контекста. Критерии категории «собака» в контексте выбора домашнего животного очень отличаются от того, когда это слово используется, чтобы описать чувство, врага или картину. В следующей главе мы исследуем критерии более детально.

По большей части образование построено на создании категорий с использованием одного или более из трех последних перечисленных методов; все начинается со слов, в отличие от более ранних и автоматических процессов, когда новая категория создается бессознательно через экспериментальное обучение и обозначается словами позже. Использование слов очень эффективно — подумайте о том, как много потребовалось бы времени, чтобы обучить человека принципам математики или физики только экспериментальным обучением! Однако, многие методы образования упускают возможность получения практического опыта, обычно заменяя его потоком слов, оставляя студентов со «знанием», которое нельзя применить к событиям реального мира.

Более того, часто предмет преподается в контексте, который *противоречит* изучаемой теме. Если преподаватель вслух обучает «уважать мнение других», а невербально показывает неуважение к людям, детям придется искать способ как-то справиться с этим противоречием. Часто они запомнят оба аспекта неконгруэнтности — платя «дань лицемерия» вербальным принципам и показывая противоположное поведение.

Яркий пример этого — дети изучают демократию в классе, с которым *обращаются*, как при диктатуре. Неважно, насколько эта диктатура благосклонна, было бы намного лучше обучать детей демократии, создавая возможности для получения настоящего опыта разных видов демократии и их последствий, рассматривать, чем это отличается от диктатуры.

Категории дискретны. Конкретное событие или *принадлежит* категории, или *не принадлежит*, дискретный выбор «да/нет». Как сказал Уильям Джеймс около ста лет назад: «Великая разница между восприятием и представлением в том, что восприятие (диапазон) последовательно, а представление (категории) дискретно».

Например, любой опыт, включенный в категорию «поцелуй», является аналоговым в диапазоне — у каждого поцелуя определенная теплота, длительность, мягкость, влажность и т.д. Некоторые примеры едва удовлетворяют критерию, в то время как другие сильно превосходят критерий — есть примеры, которые определено *гораздо* лучше других! Однако, как только критерии удовлетворены, опыт уже находится в категории, и его аналоговые качества, скорее всего, игнорируются. Хотя категоризация сильно упрощает нашу жизнь, цена этому — стирание информации с сокращением полного опыта до различия между «внутри или снаружи», «да или нет», определенные критерием категории.

Дискретные границы категории в обычной речи часто «туманны», если только и до тех пор, пока кто-то не определит критерий для включения более конкретно. Если вы подумаете о категории «собака», большинство людей согласятся, что следующие элементы можно назвать собакой: фотография или статуя собаки, чучело собаки, фарфоровая собака, собака из мультфильма. Тем не менее, это не настоящие собаки, а представления о собаке. Если мы решим, что критерий для собаки будет существо из плоти и крови, это исключит представления о собаке, но включит образ мертвой собаки. Поэтому, хотя и категория может быть чем-то туманным в нашем разуме, мы всегда можем конкретизировать критерий, чтобы сделать категорию отчетливой и определенной.

Когда люди говорят, слова обозначают дискретную категоризацию, в то время как музыка голоса — тон, темп и громкость — обозначает диапазон внимания говорящего. Очень мелодичная и

плавная речь обозначает внимание к диапазону и то, каким образом связаны события и вещи, пусть даже используются дискретные слова для описания разных частей. Жесты рук, головы и других частей тела следуют тому же общему принципу, мягко передвигаясь в пространстве с одного места на другое, как мастер тай-чи, который никогда не перестает плавно двигаться, даже когда упражнение заканчивается. Плавные жесты соединяют дискретный мир в единый аналоговый диапазон пространства и времени.

Речь другого человека может быть более скачкообразной и отрывистой, что указывает на выделение категоризации, на то, как опыт разделен на категории. Определенные толкающие, режущие, дергающие, точечные жесты или любые другие движения, по разному начинающиеся и заканчивающиеся, соответствуют дискретным сегментам того, о чем было сказано. Движения некоторых людей, которые выучили тай-чи сначала по фотографиям в книгах, имеют короткие остановки или задержки между разными «частями» движений, которые были иллюстрированы на неподвижных фотографиях.

Значение слова «стул» может изменяться в зависимости не только от контекста предложения, которое его содержит, но также и от того, кто говорит это предложение, и большего контекста, в котором предложение употреблено. «Он возьмет стул», сильно отличается от «он — это стул» или «сядь на тот стул», но в каждом случае слово стул будет иметь конкретно дискретное значение.

Конечно, некоторые слова, такие как «постепенно», «большой набор» или «ничто» обозначают аналоговые события; они обычно используются для изменения других слов, имеющих дискретное значение, обозначающие континуум. Если бы таких слов вообще не было, я бы не смог написать об аналоговых событиях вообще! Однако, даже в таком случае они относятся к дискретной категории вещей или событий, которые могут меняться в диапазоне.

Обычно, чей-то голос может меняться в значительном диапазоне без изменения смысла слова; «стул», сказанный с разной громкостью, тоном или темпом обычно обозначает тот же самый объект. Однако, значение слова может быть изменено звуком, и

это также может быть или аналоговым, или дискретным. Когда слово сказано длиннее или громче, чем слово перед ним или после него, это обычно обозначает что-то, что больше, длиннее, тяжелее или более значительно или важно, чем обычно, т.е. аналоговая разница. Однако, слово «стул», сказанное с вопросительной интонацией, становится чем-то меньшим, чем настоящий стул, а сказанное саркастическим тоном становится вовсе и не стулом, это и есть дискретные изменения.

Различия и общее

Обращение внимания на *разницу* и отслеживание *общего* — это две базовые функции нейронов, фундаментальных элементов нашей нервной системы. На простейшем уровне, когда в ответ на событие один нейрон горит, а соседний — нет, это различия, замечание *разницы*; так же как между красным и зеленым, или между двумя разными словами в книге.

Обобщение происходит, когда два нейрона горят вместе, что означает, что два опыта чем-то похожи, и создают категорию. Когда вы видите красный и зеленый (или читаете два разных слова), часть вашего мозга узнает, что это цвета (или слова), поэтому, несмотря на то, что они могут быть разделены, они также могут быть сгруппированы в категорию.

Если бы мы замечали только различия, мы замсчали бы только разницу, а не сходства. Наш мир был бы полностью разделен на отдельные события.

Если бы мы замечали только сходства, наш мир был бы целым, но мы бы не смогли найти способ удовлетворять свои потребности, поскольку все его части казались бы одинаковыми, как в зимней «белой мгле». Когда мы были бы голодны, мы не смогли бы определить разницу между «ковром» и «елой». Существует очень редкое неврологическое расстройство, называемое синдромом Клувера-Бьюсси, при котором, кажется, происходит именно это: пациенты пытаются есть несъедобные объекты, а один несчастный был обнаружен в попытке заняться сексом с пешеходной дорожкой.

Ответьте на такой вопрос: «Что есть общего у Эйнштейна и хиппи?» Ответ «это все энергия, мужик!» — достаточно вселен-

ское обобщение. Однако, опыт хищни — это очень расплывчатое метафорическое понимание, которое нельзя использовать, чтобы на самом деле что-то *сделать*. В противоположность этому, представление Эйнштейна исключительно детально, определяет точные условия, при которых один вид энергии может быть трансформирован в другой, раскрывает точные математические отношения между материей и энергией, и т.д.

Для здорового функционирования нужны оба навыка: обобщение — чтобы организовать опыт, группируя его в категории, и разделение — чтобы замечать важную разницу между категориями, или между разными диапазонами внутри категории.

Некоторые люди склонны замечать сходства (хотя предполагается различие), часто говоря что-то наподобие «Это то же самое, что и...». Другие склонны замечать разницу (хотя предполагается сходство), часто говоря: «Ну, это отличается от...». Когда эти два типа людей обсуждают какой-либо вопрос, они, скорее всего, будут долго спорить о том, похожа ли какая-то вещь, или отличается, от чего-то еще.

Индукция — процесс нахождения *сходств* или *закономерностей* в разном опыте и его сбор в категорию. Разный опыт часто разбросан в разных диапазонах пространства и/или времени.

Когда мы обнаруживаем, что две вещи голубого цвета, или одного размера или веса, или издают схожий звук, мы группируем эти вещи по сенсорно-очевидным качествам самих объектов. Однако, есть много других способов найти сходство. Мы можем сгруппировать то, что находим, в схожее местоположение (цеховые инструменты), или части одного целого (части машины), по их отношению с кем-то (родственники) потому что их названия похоже звучат (cart, art, part) и т.д. Члены этих групп могут включать вещи или события, которые очень сильно отличаются в большинстве, или во всех, неотъемлемых сенсорных качеств. Подумайте о разных событиях, включенных в категорию «сюрприз». Вот пара задач, основанных на уникальных способах нахождения сходства.

«Что есть общего между Медведем Смоки и Александром Великим?»*

* - Ответ: у них имя состоит из двух слов.

«Что общего у этих семи глаголов: принести, купить, поймать, драться, искать, учить и думать?»*

Например, австралийский язык дирбал разделяет мир на три основных категории («мужчины и мужские предметы», «женщины и женские предметы» и «еда, отличная от мяса»), используя ошеломляющее количество схожестей. Четвертая основная категория включает все, что *не включают* другие три категории, как файл «разнос», или «мусорный ящик» на вашей кухне, в который вы складываете все, что *не является* посудой, серебром, пряностями и т.д.

Дедукция — это процесс, в течение которого мы получаем новый опыт и определяем его как член уже существующей категории. Когда мы это сделали, мы можем воспользоваться знанием категории, чтобы сделать какой-то вывод о новом опыте. Например, когда мы относим новый опыт к категории «лодка», мы можем сделать вывод, что она плавает по воде и может перевозить какой-то груз и т.д.

Сенсорные модальности. Пять сенсорных модальностей имеют разную полезность для различий и обобщений. Мы можем легко отличать *очень* детальные нюансы в визуальной модальности. Если два цветных листа бумаги положить рядом, человек с нормальным зрением может различить более шести миллионов разных оттенков и нюансов цвета. Мы можем отчетливо видеть солнечный диск, даже несмотря на то, что он находится на расстоянии 93 миллионов миль. Когда мы видим что-то наподобие звезды в ночном небе, мы можем различить ее с большой точностью, пусть даже она может быть на расстоянии 20 световых лет.

На другой стороне спектра расположены оценочные чувства и эмоции. Если вы попросите человека подумать обо всех эмоциях, которые он когда либо испытывал, как имеющих название, так и нет — злость, печаль, вина, удивление, предвкушение и т.д., и обо всех их нюансах — большинство людей начнут сильно напрягаться на 30 эмоциях, и будут совершенно вымотаны на 75 (если не верите, попробуйте). Большинство людей делает намного меньше различий, чем в этом примере, а некоторые имеют только

* - Ответ: в английском языке формы прошедшего времени этих глаголов рифмуются.

три — «хорошо», «плохо» и «нормально». Сравните это с шестью миллионами различий цвета в визуальной модальности!

Оцночные чувства и эмоции очень полезны для обобщения, для *объединения* опыта, но не очень хороши для различий *между* событиями опыта. Поскольку эмоции хороши для обобщений, не удивительно, что мистики и духовные учителя, чьей целью является «единство с Богом», или «единство всего творения», обычно описывают все состояния в терминах ошеломляющих эмоций экстаза и любви.

Другие сенсорные модальности — звуки, ощущения, запахи и вкус — являются промежуточными в количестве различий, которые мы можем сделать. Сколько различий в тоне, темпе и громкости вы можете уловить в том, что слышите? Сколько разных ощущений на коже или положений тела вы можете распознать? Сколько вкусов и запахов? Возможно, значительно больше, чем 75 в оценочной кинестетической системе, но все же значительно меньше, чем миллионы нюансов, которые вы отличаете визуально.

Когда мы вспоминаем какой-то опыт, мы можем включить любую из всех этих разных сенсорных модальностей. Если кто-то изначально обращается к визуальному образу опыта, такому как «ожидание», он сможет заметить гораздо более детальные отличия, чем тот, кто в основном обращается к оценочным кинестетическим ощущениям.

Некоторые люди с избыточным весом не способны отличить чувство голода и одиночество. Эти два оценочных ощущения обычно чувствуются в одной области живота или нижней части туловища, и они очень похожи тем, что оба сигнализируют о нехватке чего-то. Если человек относит чувство одиночества в категорию голода, он будет есть вместо того, чтобы позвонить старому другу или найти нового. Но поскольку еда не удовлетворяет потребность в дружеском общении, он будет все же страдать от чувства одиночества, которое он принимает за голод, и, скорее всего, снова будет есть, потому что все еще «голоден».

Вот возможность научить полезной способности различать, и это достаточно просто сделать. Сначала попросите такого человека вспомнить, когда у него были доверительные отношения, или когда он был с хорошими друзьями, и чувствовал голод, поскольку не ел некоторое время, и отследить эти ощущения очень детально. ...

Затем попросите его вспомнить свои ощущения, когда он ел подходящую для себя пищу, но при этом был одинок и чувствовал острую нужду быть с другими людьми, и чтобы он отследил эти ощущения очень детально. ...

Наконец, попросите его рассмотреть два этих опыта, чтобы внимательно отметить *разницу* между двумя ощущениями. Когда мы можем ясно определить различия между этими двумя ситуациями, будет естественно и легко есть, когда голоден, и пойти друга, когда одиноко.

Часто человек верно определяет такое чувство, как голод, но реагирует дискретно, игнорируя изменение в интенсивности. При первых признаках голода он ропщет, что *умирает от голода* и бежит к холодильнику. Однажды один мой друг сказал: «Я умираю от голода», всего два часа спустя после того, как он съел большой сэндвич. Большинство здоровых взрослых людей могут обойтись вообще без еды десять дней, не причиняя себе никакого вреда, а многие зашли даже за 40 дней. *Мысли* о том, что вы страшно голодны вызывают внутреннюю панику «я скоро умру», которая может заставить человека есть *долго* до того, как ему на самом деле это нужно. Эта срочность не даст человеку возможность сбросить вес после того, как он съел лишнее и набрал пару фунтов.

Название дает ярлык категории. Мы называем категорию так, чтобы мы могли использовать это слово, чтобы общаться с другими людьми о той же вещи или событии. Название — это совершенно произвольный дискретный знак или символ, который указывает на категорию в некой форме, которую мы называем языком. Разные языки используют совершенно разные звуки, глифы, или письменные слова, чтобы представить схожую категорию или опыт. Для большинства людей название категории является словом, произносимым вслух, или письменным словом. Однако, слепые люди могут читать шрифт Брайля кинестетически, своими пальцами, а глухие люди, которые используют язык жестов, могут визуально «читать» жесты рук, лица и верхней части туловища. Глухие люди, умеющие читать по губам, с помощью этих едва различимых движений рта понимают произносимые слова.

Слово похоже на ручку чемодана: оно позволяет взять и нести опыт в чемодане. Когда вы слышите слово, значение которого не

знаете, это всего лишь звук, который не означает для вас ничего. Оно — как пустой чемодан — или, возможно, просто ручка без чемодана — потому что оно не связано ни с каким диапазоном опыта.

Мы часто перестаем замечать слово, как только оно идентифицировано, потому что для нас имеет значение группа опыта, на которую слово указывает или *обозначает*. Когда мы поглощены книгой, слова исчезают из нашего внимания, поскольку мы «захвачены» рассказом, концентрируясь на образах, звуках, ощущениях, которые вызывают в нас слова. Для большинства людей, которым дали задание расшифровать аудиозапись речи, *очень* сложно записать реальные слова, которые они слышали, поскольку мы в первую очередь обращаем внимание на то, что слова обозначают, а не на сами слова.

Профессиональные переводчики (и транскриберы) делают противоположное. Они сначала обращаются к словам, поскольку переводят их на другой язык; позже они едва помнят или вообще не помнят значения слов. Наверняка, у них должен быть доступ к значению, чтобы перевести (или записать слова), но большая часть внимания сосредоточена на процессе перевода.

Кроме специфически названных вещей и событий, все наши слова обозначают категории опыта. Даже когда «настоящие» имена конкретных людей или названия мест используются для обозначения конкретного события, они считаются членами категории.

Почти все слова, которые мы используем, обращаются к категориям опыта. Мы естественным образом группируем слова в *предметы (существительные)* и *процессы (глаголы)*. «Гора» — это неподвижная картинка, отличный вид опыта от слова «бежать», который представляется фильмом. Хотя иногда мы делаем глагол существительным, («бежать» в «бег»), мы редко делаем наоборот и говорим «горать».

Существительные (и местоимения) обычно обозначают *вещи*, которые относительно продолжительны, как книги, звезды и люди. Поскольку большинство категорий содержат больше чем один пример, существительные являются множественными, обозначая группу вещей или событий, а не что-то одно. Хотя и слово, такое как «стол» или «стена», может обозначать одну вещь, мы

понимаем, что эти слова предполагают их членство в более общей категории, и те же слова «стол» и «стена» можно использовать для всей категории, добавляя окончание множественного числа.

Глаголы обозначают *процессы*, часто перетекающие, как улыбаться, гореть, течь. В реальности, конечно, *все* вещи меняются, но некоторые меняются гораздо быстрее, чем другие. «Существительное — это медленный глагол».

Номинализации — это слова, которые звучат так, если бы они были вещами, но в действительности являются процессами — такие слова как «разочарование», «любовь» или «отношения». Это категории, которые используются как существительные и кажутся предметами, но в действительности являются процессами: «разочарование», «любовь» или «отношения».

Прилагательные обозначают подкатегории *вещей*. Во фразе «голубая коробка» слово «голубой» обозначает подкатегорию «коробки», которая включает коробки *всех* цветов. Обычно мы сначала сортируем свой мир на предметы, а обращаем внимание на их качества потом. Однако, мы можем легко подумать о категории «голубые предметы», в которой качество или характеристика «голубой» является первичным критерием для включения, а «коробка», обозначающая «вещь», вторичным.

Наречия обозначают подкатегории *процессов*. Во фразе «он шел медленно» слово «медленно» говорит нам о качестве процесса «ходьбы». «Идти медленно» — более конкретная категория внутри более общей категории «идти». Мы склонны замечать сначала процессы, а затем качества процессов. Но мы можем начать с категории «медленных событий», в которой медленность — первичный критерий, а «идти» — действие, вторичная подкатегория.

Предлоги обозначают пространственные или временные отношения, которые существуют между двумя (или более) объектами или событиями. Например, «на», «в», «под» обозначают общие категории пространственных отношений между событиями, как во фразе «кролик находится *на* столе», или общие движения и направления, например, «он пошел *на* пляж», или «*через* дверной проем», «*к* стене» и т.д. Во фразе «я видел его *после* игры», или «*во время* перерыва», или «*перед* бурей», предлог обозначает отношения между двумя событиями во времени, а не в пространстве.

В английском языке *артикли*, как «а», «an» и т.д. — являются словами, выделяющими один пример из категории, так что хотя и они обозначают одно событие, но предполагают, что существует категория, из которой был выбран *какой-то* пример.

Приставки и суффиксы также обозначают подкатегории опыта. Например, пред-, от-, не- и т.д. — меняют такое слово, как «глагольный», чтобы обозначить дополнительные аспекты качеств почти так же, как прилагательные и наречия.

Соединяющие союзы, такие как «и» создают категории, соединяя два или более объекта. «Яблоки и апельсины» создают категорию, даже когда категория «фрукты» явно не фигурирует.

Разделяющие союзы, такие как «но», делят опыт на две разные категории. «Ты мне нравишься, *но* я бы хотел, чтобы ты не критиковал людей».

Лингвист может, конечно, рассказать более точно о том, как функционируют слова в процессах категоризации; моя цель — указать, каким образом *все* наши слова обозначают какую-то категорию. Даже когда мы используем конкретные обозначения, чтобы выделить одно событие, слова указывают, что это одна из категорий событий.

Если у нас есть всего один пример чего-то, обычно мы не думаем о категории (хотя математик описал бы это как особый случай категории с одним примером). Обычно мы не думаем о «вселенной» как о категории, поскольку мы знаем только об одной. Но если бы мы думали о «параллельных вселенных», о которых утверждают некоторые физики-теоретики, то наша стала бы членом более общей категории.

В математике существует «пустое множество», категория, в которой нет примеров, но в обычной коммуникации, «пустое множество» воспринимается забавно, немного странно или обозначает что-то нереальное или сверхъестественное, например «животное которое никогда не умрет», или «человек, который способен одновременно существовать в двух разных местах». Даже когда подобное событие воспринимается религией как реальное, его немедленно относят к категории «чудо».

Я слышал о фрукте, который растет в Азии и называется «дуриан», он пахнет ужасно, но имеет восхитительный вкус. Но поскольку я никогда не нюхал и не пробовал его, у меня нет

какого-либо сенсорного опыта, только слова. Когда я начинаю думать о том, как бы это было, попробовать то, что имеет бесподобный вкус, а пахнет ужасно, я не могу представить себе, как бы это было, так что это действительно пустая категория для меня.

Некоторые люди, выучившие детальные концепции и теории — и даже те, кто преподает эти теории в университетах, являются более широкими примерами моего опыта с «дурианом». Их категории не включают в себя опыт, а только наборы слов — и многие из этих слов также являются категориями, в которых есть только слова. Поскольку у них есть мало или совсем нет личного опыта того, что на самом деле обозначают слова, они не могут отнести их к реальному миру опыта, и это может случиться даже в сфере физики. Когда Ричард Фейнман преподавал физику для аспирантов в Бразилии в 1950-х годах, он обнаружил, что студенты могли повторять утверждения из сферы оптики, такие как «угол наклона равняется углу отражения», но не имеют ни малейшего понятия о том, что это значит или как это использовать.

Исследования народов с дописьменным языком несколько раз подтверждали, что они использовали язык, чтобы обозначить категории очень похожим образом с тем, как это делаем мы. Конечно, их категории и критерии для категорий, могут сильно отличаться от наших, что является еще одним доказательством, что категории — произвольные наложения наших мыслительных процессов на сенсорный опыт.

Язык может использоваться для описания и создания новых категорий опыта, которые ранее не замечались: название их новыми словами, новыми комбинациями старых слов, или использованием старых слов новыми способами. Это частое явление в любой науке, в которой для новых открытий необходимы новые слова, чтобы обозначить различия, и в этой книге есть несколько таких примеров.

Называние *относит* опыт в категорию. Поскольку любое событие можно назвать или описать разными способами, любое событие можно отнести ко многим разным категориям, в зависимости от используемых критериев. Когда что-то названо и отнесено в категорию, что *направляет* наше внимание на определенные аспекты этого и в то же самое время *отвлекает* нас от мыслей об этих аспектах. Например, подумайте о каком-то

объекте, который мы бы обычно назвали «машиной», и какое-то время отсчитайте, как вы представляете этот объект в голове. ...

А теперь отследите, как ваш внутренний образ меняется, когда вы думаете о том, как этот же самый объект может быть переименован следующим образом: «объект, сделанный человеком», ... «абстрактная скульптура», ... «собрание химикатов», ... «источник удовольствия», ... «полезность», ... «мощь», ... «главный источник загрязнений и изменений климата». Когда машина находится в океане, то она может служить «якорем», ... или «средством контроля эрозии», ... или «искусственной средой обитания рыб». Когда вы думаете о машине как о «структуре контроля эрозии», ваш образ, наверняка, сильно отличается от того, когда вы относите ее в категорию «абстрактной скульптуры».

На замечательной терапевтической сессии, запечатленной на видеопленку, была женщина, которая описывала, как она часто страдает от беспричинной ревности (21), и Лесли Кэмерон-Бэндлер немедленно ответила: «Значит, вы так сильно его любите!», что направило мысли женщины на то, как сильно она любит мужа. Эта позитивная категоризация предоставила полезную основу для того, чтобы первоначальный запрос по поводу ревности беспокоил меньше, а также хорошую точку отсчета для того, чтобы исследовать, как она показывает свою любовь мужу, как она вызывала у него положительную реакцию, и как он показывал, что любит ее в ответ.

Муж этой женщины никогда не делал того, что указывало на его возможную измену или разрыв. Проблема была в том, что она считала себя «легко заменимой», которую могла вытеснить любая, поэтому какая угодно женщина была угрозой. Она слабо понимала, насколько особенной была для своего мужа, или не замечала свою способность вызвать в нем позитивные реакции и любовь. Когда она полностью осознала, насколько она способна поддерживать отношения, она больше не чувствовала беспокойства и не боялась потерять мужа.

Если бы Лесли ответила ей: «Итак, вы чувствуете настоящее беспокойство!», то это тоже было бы *правдой*, но принесло бы гораздо меньше пользы, направив ее внимание на то, насколько неадекватно она себя чувствовала и т.п. Это заставило бы ее чувствовать себя еще хуже из-за ревности, сильно затруднив осознание силы ее

любви и способности строить отношения со своим мужем.

К сожалению, большинство психологов и психиатров до сих пор в первую очередь настроены на использование категорий патологий, которые направляют внимание на слабости, болезни, неспособности, безумие, а не на силу, здоровье, способности и здравомыслие. Это заставляет клиентов чувствовать себя хуже, а не лучше, и затрудняет осуществление полезных изменений. НЛП, телесно-ориентированная терапия и гештальт-терапия, являются счастливыми исключениями из этого ряда. Переописание — основной способ изменения значения с использованием отнесения в другие категории, и мы откроем много способов применения этого в главах 12 и 13.

Преимущественная категоризация. Когда мы даем чему-то название, мы относим это к какой-то категории, что *не позволяет* нам думать об этом, как о члене другой категории. Когда Лесли отнесла ревность клиентки к доказательству «сильной любви», гораздо менее вероятно стало, что клиентка подумает об этом, как о доказательстве «беспокойства».

Недалеко от Боулдера, штат Колорадо, где я живу, находится знаменитое горное образование, выступающее из склона горы и видимое на горизонте. Поселенцы середины 1800-х называли скалу «палец дьявола». Хотя скала действительно похожа на палец, она также напоминает другую часть тела, которая часто более беспокойна. Название «палец дьявола» снижает вероятность того, что люди будут думать по-другому.

С другой стороны, скалу могли назвать «палец Бога», «палец ковбоя», «больной палец» или «палец Джо». Название «палец дьявола» указывает на то, что это нечто злое, в очевидной бессознательном признании неназванной категории. Когда мы относим к категориям одним способом, нам уже сложнее отказаться от этой категории и классифицировать ее по-другому, и позже мы изучим это более детально.

Сравнения формируют категории. Когда кто-то говорит: «Это похоже на... » или «Они оба... », он явно указывает на то, что два (или более) опыта чем-то похожи или одинаковы, создавая категорию, которая включает их оба. Например, когда человек говорит: «Эта гора похожа на стол», обычно это обозначает, что они похожи формой, что они оба плоские сверху и т.д.

Когда два события сравнивают и выявляют, что они чем-то *отличаются*, это тоже сравнение, которое предполагает категорию. Такие слова, как «лучше», «тяжелее» или «ярче» пресуппонируют категорию, поскольку должно быть как минимум две вещи для сравнения, и у них должно быть что-то общее, даже когда мы *обращаем внимание только* на то, как одно из них отличается от другого. Будет достаточно очевидно, если я скажу, что одно яблоко больше, краснее, вкуснее и т.д., чем другое.

Но даже когда я сравниваю два очень отличающихся опыта, такие как мысль и яблоко, у них все равно есть *что-то* общее, или я не смог бы их сравнивать. В этом случае, их обоих можно описать как «вещи, о которых я могу подумать», или «события, которые можно выразить языком», или с помощью какой-то другой общей черты. Если бы два опыта были бы разными *во всех* отношениях, было бы невозможно их сравнивать, поскольку мы не могли бы даже подумать о них одновременно.

Неявная категоризация. Есть и другие способы создания тех же связей и категорий, что и у явной категоризации. Когда в рекламе соединены изображение машины и красивой женщины, какую неявную категорию этим надеются создать? Есть несколько возможных ответов на это, и все они слишком очевидны, чтобы их объяснять, и они действительно кажутся эффективными.

В других ситуациях реклама создает не те неявные категории, которые хочет. Недавно мое внимание привлек рекламный щит. «Сэндвичи Subway, дешевле чем липосакция». Предполагаемой неявной категорией должна была быть «стройность» — что если вы едите сэндвичи Subway, вы останетесь стройными и вам не нужна будет липосакция. Однако, поскольку я видел снятую на видео операцию липосакции, эти чудовищные картины отсасывания кровавой жирной ткани связаны в моей голове с сэндвичами Subway — и конечно они не мотивируют меня есть сэндвич! Поскольку для многих людей салаты уже связаны с диетой, слоган «лучше, чем салат» подходил бы больше.

Одип мой друг проводил медицинскую работу в течение нескольких лет в отдаленных горах в Мексике. Многие его попытки научить основам санитарии, лечению ран, как принимать роды и т.п., или совсем не приветствовались, или не имели результата. После нескольких лет он написал иллюстрированную книгу о

своей работе и опубликовал ее, затем привез экземпляры книги в деревню, где у него была больница. Когда жители этой деревни увидели ту же информацию в книге, они вдруг переместили обучение в категорию «серьезного», т.к. единственная книга, которую знало большинство из них, была Библия, а они принимали учение этой книги очень серьезно.

Однажды на сессии терапии клиентка сказала, что ее зовут Молли. Так получилось, что я назвал дочь Молли, и я подумал, что стоит об этом сказать. Если бы я это сказал, то такая параллель поместила бы ее в категорию «дочь», что могло бы повлечь весь возможный эмоциональный «багаж», который она могла испытывать по отношению к своему отцу и т.д. Поскольку я хотел, чтобы отношения были бы как между равными людьми и без родительского «багажа», который мог у нее быть, я не упомянул имя своей дочери.

Моему отцу был 61 год, когда он умер, поэтому, когда я приблизился к этому возрасту, обнаружил, что стал много о нем думать, о различных параллелях между его жизнью и моей, и о смерти, потому что возраст совпадал. Большинство из этих мыслей, вообще-то, совсем не шли на пользу.

Часто люди заключают соглашения на условиях какого-то обмена. «Я сделаю это для тебя, если ты сделаешь то для меня». Мы все заключаем такие соглашения; это часть жизни с другими людьми и общего разделения задач и привилегий, которые являются частью социального взаимодействия. Часто эти обмены появляются неожиданно без особых размышлений по поводу того, какую категорию это создает. Любой обмен создает вовлечение обеих вещей, которые в чем-то эквивалентны, и эта эквивалентность выступает критерием для категории.

Например, мыть машину и мыть посуду — действия, относящиеся к категории «мыть» или «очищать», так что обмен, в который вовлечены эти дела, например, «я помою машину, если ты помоешь посуду» — не создаст категорию, которая может повлечь за собой проблемы. Другой обмен, в который вовлечены задания, которые считаются чем-то похожими большинством людей, также не вызовут неудобств. Важно проверять, чем вы обмениваетесь, чтобы быть уверенными, что неявная категоризация поддерживает тот тип отношений, который вы хотите иметь, поскольку некоторые из них бесполезны.

Например, обмен «секс на подарки или деньги» убирает секс из категории «выражение страсти или привязанности» и переносит в категорию «коммерческий обмен». Это изменит то, что думают оба партнера о сексе, и может вызвать проблемы из-за логических последствий этой категоризации, будут ли они сознательными или нет. Когда о сексе думают как о товаре для продажи, то он не относится к личным отношениям, и цена является договорной, а значит, работают рыночные законы спроса и предложения, и он может быть продан кому угодно, какая бы цена на рынке ни была. Если обоим людям удобно с такой категоризацией, нет проблем. Но если для одного или обоих это неконгруэнтно тому, как они думают о своих взаимоотношениях, это может вызвать серьезную проблему.

Родители с лучшими намерениями часто вводят в заблуждение, сажая детей «под замок» из-за быстрой езды, алкоголя или другого опасного поведения. Когда они это делают, неотъемлемые последствия этих опасных действий, «несчастный случай или смерть», помещаются в ту же самую категорию, что и «временное изъятие привилегий». Эта новая категория не нуждается в названии; сам факт того, что они оба являются последствиями одной и той же деятельности создает неявную категоризацию. Поскольку у детей есть прямой опыт «сидения под замком», они обычно думают о последствиях опасного поведения как о том, что их «посадят под замок», а не избьют или убьют. И поскольку последствия наказания «под замок» не очень суровые или продолжительные, это не будет иметь значительного эффекта уменьшения опасного поведения.

Когда один из наших сыновей потерял управление, когда ехал по скользкой из-за грязи дороге, он переехал через встречную полосу и соскользнул на дорогу обратно, через забор и насыпь, было совершенно понятно по его лицу после этого, что он уже подумал о том, что могло случиться, если бы по встречной проезжала машина, или если бы вместо насыпи был обрыв и т.д. Любая лекция, недовольство родителей или «наказание под замок» сбили бы его с толку и не дали бы такой живой и ценный урок, который он уже выучил.

Очень полезным для вас может быть подумать о любом соглашении, которое вы заключили с каким-то человеком, о том, что

вы согласились обменять — явно или неявно — и выяснить, не создали ли вы случайно категорию, которая создаст между вами проблему.

Или, вы можете подумать о проблеме во взаимоотношениях, и вспомнить, не было ли какого-то неявного соглашения, связанного с этой проблемой, которое вы заключили. Поскольку злость — это частая реакция на то, что кто-то нарушил соглашение (явное или неявное) вы можете подумать о том, когда чувствовали себя злым, и спросить себя: «Какое соглашение было нарушено?» Возможно, это было соглашение, важное для вас, и вы хотите его сохранить. Или это может быть неявное соглашение, которое вы пересмотрите и решите, стоит ли его держать или лучше его изменить.

База данных примеров. Категории базового уровня включают конкретный сенсорно-очевидный опыт. Например, категория «поцелуй» содержит репрезентации различных поцелуев, включающих разных людей, в разных контекстах и т.д. — *базу данных всех примеров*, включенных в категорию. База данных примеров представлена во внутреннем пространстве в определенном местоположении. Она может располагаться «внутри головы», но чаще всего визуализируется в пространстве вокруг тела.

К примерам в базе данных можно получить доступ *одновременно* или *последовательно*, или иногда и так, и так, и организованы они с использованием других качеств восприятия. Они называются *субмодальностями*, поскольку они являются меньшими элементами в пяти сенсорных *модальностях* (визуальной, аудиальной, кинестетической, вкусовой и обонятельной), например, размер, яркость, цвет, движение, тон, темп, давление, температура и т.д. Представление категории для одного человека может быть одновременным коллажем ярких, плоских образов, расположенных в верхнем левом углу его визуального поля, в то время как кто-то другой может иметь последовательное представление звуков или описаний справа во внутреннем пространстве.

Я описал очень детально процесс извлечения или создания базы данных для категорий базового уровня в других работах, связанных с обобщениями, которые мы используем, чтобы определить свои я-концепции (8). Для наших целей здесь достаточно

будет знать, что мы бессознательно *выбираем* опыт, как пример категории, и *собираем* его в группу в нашем личном внутреннем пространстве. Это базовая структура любого обобщения или категоризации. Хотя и категория, получившаяся сама по себе, может быть чем-то абстрактным, база данных — это собрание конкретных примеров.

База данных может включать в себя всего несколько примеров, предоставляя только основные «голые факты» о категории. Или это могут быть сотни и тысячи примеров, предоставляющие очень широкий диапазон вариаций, богатый склад информации о том, как члены категории могут отличаться, оставаясь включенными в категорию. Например, моя база данных вождения самолета близка к нулю, основываясь лишь на нескольких полетах в маленьком самолете, где я мог видеть пилота, на сценах из фильмов и прочтенных описаниях в романах. С другой стороны, у меня есть опыт вождения машины за вторую половину двадцатого века, равный, грубо говоря, двадцати поездкам вокруг земного шара, во всех видах машин, при разных погодных условиях и в разных психических состояниях, по разным дорогам и т.д., что открывает гораздо более богатую базу данных опыта этого навыка.

Категория часто начинается с примера, который служит *прототипом*, облегчающим опознавание других примеров, которые подходят в эту категорию, то, что называется «аттрактором» в теории «самоорганизации». Один пример выступает шаблоном, который соответствует другим примерам и автоматически присоединяет их к нему, в частности, если один из ранних примеров особенно яркий или поразительный, или имеет личное значение. Несколько лет назад я купил подержанную Ауди у друга. Перед этим я слышал название «Ауди», но ничего не знал о машине, и о том, как она выглядит. Однако, после того, как я ее купил, я вдруг стал замечать их *везде*.

Яркий пример также служит шаблоном для бессознательного отбора и сбора дополнительных примеров из прошлого опыта. Спустя несколько минут после того, как человек создал новую базу данных собственного качества «любимый», он сказал: «Сейчас у меня такое чувство, что когда я возвращался назад по времени, я вспоминал сразу очень много событий, и неожиданно понимал, что вот пример этого качества, вот еще один, а вот еще»

(8, стр. 140). Когда дополнительные примеры добавляются в базу данных, из прошлого ли опыта, текущих ли событий, или представляемых будущих событий, база данных становится больше, богаче и разнообразнее.

Эта стабильность замечательна, если она поддерживает ценные навыки и ощущение способности и самоуважения. Однако, та же самая стабильность может быть весьма проблематичной, если приводит к неприятным реакциям. Например, если кто-то в «плохом настроении» целый день, потому что он был чем-то расстроен, это совершенно нормальная реакция, и, обычно, временная. «Мне жаль, что у тебя сегодня плохое настроение».

Но если кто-то описывает эту обычную реакцию как «депрессию», это слово обозначает категорию, которая длится в течение гораздо большего диапазона времени и стимулирует поиск других примеров. Поскольку разочарования действительно бывают у нас в жизни время от времени, если вы используете долгий диапазон, очень просто найти и собрать многие другие примеры плохого самочувствия, что поддерживает категорию, называемую «депрессией», и меняет короткие неприятные события на большую базу данных более постоянной категории.

База данных со многими примерами предоставляет основу для по-настоящему единой генерализации, так что удаление нескольких примеров не слишком уменьшит ее силу. Это придает замечательную стабильность, когда генерализация полезна. Однако, когда она бесполезна, как, например, при «депрессии», эта стабильность становится недостатком. Нересурсные ощущения, вызванные этой большой базой данных, увеличивают вероятность того, что человек найдет еще больше примеров, вызывающих еще больше плохого настроения в замкнутой «бесконечной» петле, которую часто очень трудно прервать.

Вы можете говорить о всех противоположных примерах в жизни человека — временах, когда он был счастлив, или о том, за что он благодарен и т.д. — и это будет иметь мало или совсем не будет иметь результата из-за абсолютного количества примеров «депрессии». Мысли о счастливых событиях неэффективны, когда человек в депрессии думает об одном из них, потому что один пример сравнивается с огромной базой данных «депрессии». Однако, если вы некоторое время спустя станете извлекать новые

примеры счастья и *собирать* их в новую базу данных, это может сразу стать достаточным, чтобы иметь эффект.

Диапазон категории. Предполагается, что категории, описанные физиками, как «масса», «энергия», «скорость» и т.д., являются верными для всей вселенной как во времени, так и в пространстве. Некоторые другие очень общие оценочные психологические категории, такие как «правиться» или «не нравиться», «настоящий» или «ненастоящий», «определенный» или «неопределенный», также можно применить к *любому* опыту, так что их диапазон также неограничен.

Однако, многие другие категории гораздо больше ограничены в диапазоне применения. «Осознанность», «отношение», «намерение», «беременность», «боль» и многие другие категории, которые описывают опыт человека или животного, просто нельзя применить к камням, химикатам, растениям, погоде и остальному миру. Например, когда кто-то говорит о «большом камне», большинство из нас предполагает, что чувствует боль *человек*, а не *камень*!

Иногда ради пользы принимаемый диапазон категории может быть расширен. Например, обычно мы думаем о том, чтобы быть «добрыми» по отношению к людям и животным, то есть по отношению к тем, кто может воспринимать это «доброе» поведение. Но полезным может быть также быть «добрыми» и к неживым вещам и событиям, пусть даже они и не понимают этого. Когда кто-то «добр» к машине или окружающим предметам, скорее всего они будут служить дольше, так что это может быть полезным расширением.

Неподходящий диапазон. Когда люди говорят о «злом» землетрясении или «дружественном» бризе, они применяют эти категории к диапазону опыта, который находится вне подходящей сферы, поскольку эти слова предполагают какую-то осознанность и намерение. Землетрясение может быть *сильным*, но не может быть «злым», потому что у него нет намерения. Бриз может быть *приятным*, но не «дружественным».

Я часто слышал, как люди, придерживающиеся направления «ню-эйдж», серьезно обсуждали «является ли вселенная дружественным местом». (Предположительно, они имели в виду «дружественна намерениям человека», а не бактериям и вирусам.)

«Дружественна» означает отношение или какое-то поведение, которое одно сознающее существо использует, чтобы выразить тепло и поддерживающее отношение к другому. Его обычно применяют к людям и домашним любимцам, иногда к другим животным. Любое применение этого слова вне сферы живых существ с каким-то вниманием к их окружению является применением категории за пределами ее подходящего диапазона.

Если мы оглянемся на нашу планету, то станет достаточно очевидным, что извергающийся вулкан не является «дружественным» любому виду жизни, и то же самое можно сказать о холодной Антарктике и сухой Сахаре. Большая часть вселенной, о которой мы знаем, — космос, звезды, астероиды, кометы и большая часть планет слишком горячие, холодные, не содержат воздуха, ядовитые — «недружественны» не только людям, но и любому виду жизни, который мы знаем или можем узнать! Перед лицом всех этих фактов, что можно иметь в виду, говоря о том, что «вселенная — дружественное место»?!

«Честность» — другая категория, которую часто применяют в неподходящем диапазоне, что приводит к огорчениям. Люди часто говорят: «Это нечестно!», когда сфокусированы на ситуации, в которой кто-то еще имеет больше чего-то ценного (работа, деньги, имидж и т.д.), чем эти люди. «Нечестно, что она красива, а я нет», «что он богаче, чем я» и т.д. «Нечестность» очень легко делает из нас жертву и заставляет жалеть себя и требовать, чтобы кто-то сделал что-то с этим. Очень немногие люди останавливаются, чтобы осознать, что они обычно говорят это, когда другой человек имеет *больше* чего-то желанного, и редко — когда другие имеют *меньше*.

Если бы люди применили то же самое предложение к другой половине диапазона, они могли бы достичь какого-то баланса, понимая, что у других людей есть больше желанных для них вещей и меньше других. «Это не честно, что он в инвалидной коляске, а я нет», «что у него меньше денег, чем у меня» и т.д. Когда я начинаю застревать в мыслях о том, что моя жизнь несправедлива, я использую внутреннюю мантру, подходящую для любого нужного контекста, чтобы восстановить баланс. Конечно, некоторые люди чувствуют себя виноватыми за то, что у них есть больше чего-то ценного, и им необходимо будет сделать обратное, чтобы

восстановить баланс. «Честный» можно применять только к диапазону событий, относящемуся к соглашениям между людьми, обменам и операциям. Естественный физический мир не может быть честным или нет, он такой, какой *есть*.

Я говорю: «Несправедливо, что я низкий, а он высокий», и это эквивалентно тому, чтобы говорить: «Несправедливо, что скалы твердые, а вода текучая». Твердый или текучий, низкий рост или высокий — не имеют ничего общего со справедливостью.

Милтон Эриксон (28, с. 17-19) рассказывал о медицинских осмотрах во время начала своего обучения медицине. В один день сначала он осматривал 73-летнего бездельничающего алкоголика, у которого было превосходное здоровье, но который был обузой для своей семьи и общества в течение многих лет, и, скорее всего, прожил бы еще десять или двадцать лет. Следующей он осматривал умную и красивую молодую женщину. Когда он проверил ее сетчатку, он увидел несомненные следы хронического нефрита, вид почечной недостаточности, что означало, что ей осталось жить менее трех месяцев.

Эриксон выпущен был извиниться и покинуть комнату, чтобы вернуть свое самообладание, прежде чем вернуться к ней и сказать о том, что он обнаружил. Когда он описывал это, он сказал себе: «Тебе лучше переосмыслить это и подумать об этом с перспективы всей твоей жизни, потому что как доктор именно с этим ты будешь сталкиваться снова и снова: с абсолютной несправедливостью жизни». Соглашение может быть справедливым, а жизнь — нет.

Хотя кто-то может случайно сказать: «Это совершенно несправедливо», что уместно для описания соглашения или сделки между людьми. Чаще так говорят, чтобы описать другие вещи или события в мире, которые нам не нравятся. Хорошо говорить: «Мне что-то не нравится», а еще лучше что-то делать по этому поводу, когда можно. Однако, неуместно говорить: «Это нечестно», только потому, что мне это не нравится. Точно так же я могу ворчать на скалу за то, что не могу забеременеть! Слова «это нечестно» добавляют еще больше неприятности уже неприятной ситуации, делая из нас хныкающих жертв и отвлекая от того, чтобы что-то предпринять, чтобы ситуация стала лучше. Стенания о том, что жизнь несправедлива, делает ее только хуже.

Для тех, кому может быть интересно знать больше о том, каким образом мы так просто теряемся в таких тупиковых утверждениях как «это совершенно несправедливо»*

Давайте повнимательнее посмотрим на слова в этой фразе. Здесь всего три слова. «Совершенно» здесь выступает в смысле «только», слово, дающее туннельное видение, которое говорит: «Не обращай внимания ни на что другое; это все, что важно», о чем говорилось в первой главе.

«Это», со значением «это есть» является утверждением факта, что лингвисты называют «фактивным», поскольку «есть» — это слово, которое мы используем, чтобы описать *факт* (в противоположность видимости или мнению). Когда кто-то говорит: «Это кошка».**

Эта фраза несет значение факта или существования, не подлежащего сомнению.

Человек, утверждающий это, не упоминается, и объект утверждения также отсутствует, что укрепляет пресуппозицию, что это бесспорный факт. Расширяя это предложение до полного диапазона, мы получаем: «Я говорю, что это несправедливо для меня». «Это» не конкретизировано, но обычно оно понятно из контекста, или уточнено предложениями, которые предшествовали или следуют за данным предложением. «Это» является каким-то событием или условием, в то время как «несправедливо» — значение, которое приписано ему и присоединено при помощи «есть».

«Справедливый» — это слово со многими значениями. Мой словарь насчитывает следующие: хороший; действующий беспристрастно; соответствующий истине, правдивый, честный; истинный, правильный; осуществляемый на законных и честных основаниях. Хотя и последнее значение, наверное, употребляется чаще всего, все другие значения также задействуются, когда мы слышим слово «справедливый».

Когда многие значения всех этих слов собраны вместе в короткое предложение — «это совершенно несправедливо», результатом становится утверждение, которое говорит, что *все*, что

* Примечание переводчика: в оригинале -- It's just not fair — это есть совершенно несправедливо.

** Примечание переводчика: по сути «Это есть кошка»

является правильным и хорошим и правдивым (огромная категория) было нарушено, и ни один другой диапазон нельзя рассматривать, поэтому, конечно, мы чувствуем себя плохо, и нам сложно этого избежать. Обычно большая часть всех этих значений учитывается бессознательно, и человек реагирует на них, не осознавая, поэтому сложно определить их влияние и что-то с этим сделать. Это всего один пример того, как мы можем быть захвачены и разочарованы, когда применяем категорию к неподходящему диапазону.

Ограничения категоризации. Наша способность относить события к категориям является очень полезным навыком. Как и все навыки, он имеет определенные свойства только ему ограничния. Когда мы понимаем эти ограничения, мы можем немного смириться и признать, что как бы мы внимательно ни создавали их, наши категории никогда не смогут полностью или точно представить реальные события.

Любая категория так же точна, и как *критерий*, который мы использовали, чтобы создать ее, и как база данных *примеров*, которые мы включили. Если у нас очень мало примеров, или они очень плохо определены, или использовано какое-то искажение, которое исключило целый ряд примеров, будет много недостающей информации, поэтому категория будет плохо подходить для реального мира.

Также, возможно *потерять* информацию из базы данных из-за того, что она не используется или прошло много времени. Почти пятьдесят лет назад я получил степень бакалавра химии в Калтеке, одном из лучших научных колледжей. Недавно я согласился вести короткий курс химии средней школы, и был очень опечален, обнаружив, как много конкретной информации я забыл и вынужден был учить ее заново.

Резюме. Когда мы создаем *категию базового уровня*, мы группируем определенное количество примеров сенсорно-очевидного опыта, используя какой-то критерий или набор критериев, определяющих, чем они похожи. Критерии могут быть бессознательными или осознанными, и они могут быть конкретными или чем-то неопределенным, или «туманным». Критерии часто неявны в примерах, включенных в категорию, в отличие от осозна-

нных и явных, и, возможно, вам нужно будет проверить несколько примеров, чтобы решить, что у них есть общего. Эти примеры в категории могут быть перечислены или определены явными критериями, или могут быть обобщены *правилом* или *процедурой*, которая определяет членство.

Сенсорно-очевидные примеры, включенные в категорию, являются *аналоговыми* в диапазоне (по размеру, весу, цвету, размеру и т.д.), но когда мы относим опыт к какой-то категории, он или в категории, или не в ней, поэтому все категории являются *дискретными*.

Категория формируется процессом под названием *индукция*, с использованием обобщения, обращением внимания на то, как разный опыт похож между собой. Мы используем *разделение*, чтобы исключить опыт из категории, когда он в значительной степени отличается и уже принадлежит другой категории.

Когда опыт уже отнесен к какой-то категории, к нему можно применять *дедукцию*, основываясь на нашем знании критериев, использованных для этой категории. Мы даем категории *название*, произвольное слово, которое мы можем использовать, чтобы говорить о категории.

Сенсорные модальности сильно отличаются по своей полезности в разделении и обобщении. Мы можем делать гораздо более детальные различия в визуальной модальности, но гораздо меньшие — в оценочной кинестетической модальности, которая лучше подходит для обобщения. Другие модальности являются промежуточными в способности делать тонкие различия.

Сравнения, группировка по парам и обмены создают *неявные категории*, даже когда наше сознательное внимание сфокусировано на различиях между событиями, и это может создавать проблемы, если разделение на категории не подходящее.

Некоторые категории, такие как законы физики, имеют неограниченный диапазон, в то время как другие, как осведомленность или справедливость, могут быть применены только к определенному диапазону опыта. Когда категорию применяют к опыту вне подходящего диапазона, это вызывает замешательства и непонимание.

Для того, чтобы получить дополнительную информацию о лингвистических исследованиях по категоризации, смотрите за-

мечательную книгу Лакоффа (38). Для того, чтобы получить дополнительную информацию по неврологическому исследованию категоризации смотрите книгу Эдельмана (27).

Категории невероятно полезны для нас. В той же степени, с которой мы обращаем внимание на категорию, мы можем легко потерять след сенсорно-очевидного опыта, на который они указывают. Большинство из нас значительную часть времени, принимают категории за «реальность», а не понимают что мы создали ее сами при помощи категорий.

Наша способность классифицировать сенсорно-очевидный опыт *невероятно* полезна, и, как и все такие навыки, гораздо лучше выступает в роли слуги, а не хозяина. Когда мы понимаем, как создаем категории, мы можем создавать альтернативные, которые лучше нам служат и ведут к более приятной жизни.

Теперь, когда мы исследовали, как создаем категории, мы изучим, как извлекать значение категории, когда мы о ней думаем, или видим, или слышим слово, обозначающее категорию.

«Какие-то из ударов — болы, а какие-то страйки**, и я называю их такими, какие они есть»,* — сказал первый судья

«Какие-то из ударов — болы, а какие-то страйки, и я называю их такими, какими вижу», — сказал второй судья

«Какие-то из ударов — болы, а какие-то страйки, но они ничто пока я их не назову», — сказал третий.

* Примечание переводчика: бол — в бейсболе: мяч, поданный питчером вне зоны удара и зафиксированный судьей до нанесения бэттером удара по мячу.

** Примечание переводчика: страйк — в бейсболе пропущенный бэттером удар: пропуск засчитывается, если бэттер промахивается по правильно поданному питчером мячу (мяч должен пролететь в зоне страйка), или если бэттер ударит по неправильно поданному мячу.

3

Показатели: Выбирая из связок

Человек, который готовится нести кота за хвост, научится тому, что всегда будет для него полезно, понятно и никогда не поставится под сомнение.

Марк Твен

Теперь, когда мы выяснили, как создавать и называть категории, нам нужно выяснить, как узнать какой опыт обозначает та или иная категория. Когда вы слышите или читаете слово «собака», как вы узнаете, какой образ представить? Содержание придается примерами из категории. Однако, создать содержание при помощи этих примеров можно разными способами.

Прежде чем мы начнем исследовать этот вопрос, я хочу, чтобы вы подумали о категории, которую мы называем «собака», и отметили некоторые детали своего внутреннего опыта, касающегося содержания этого слова. Пожалуйста, остановитесь и сделайте это, прежде чем будете читать дальше...

Какая собака — или собаки — приходят вам в голову? Это преимущественно образ, звук, ощущение или сочетание этого? Где она расположена во внутреннем пространстве? Она внутри или снаружи головы? Насколько она велика, и насколько она детальна? ...

1. Сканирование базы данных. Самый полный способ понять категорию «собака» — это отследить образы разных собак, с которыми вы сталкивались — их размеры, цвета, силуэты, поведение и т.д. Это предоставляет широкую базу сенсорно-очевидных примеров, которая заведомо гораздо богаче, чем любой единич-

ный пример. Например, у меня перед глазами на расстоянии 10 дюймов происходит быстрый показ слайдов образов высотой 3 дюйма многих разных собак, появляющихся в быстрой последовательности. Если бы я отслеживал *все* характеристики в каждом примере, это заняло бы долгое время. С быстрым просмотром теряется много деталей, в то время как будет гораздо быстрее, если я буду искать одну или несколько характеристик, которые важны для моих потребностей и целей.

Например, скажем, я хочу производить клетки для перевозки собак. Решая, какого размера сделать клетку, я могу использовать в качестве критерия размер и очень быстро просмотреть базу данных собак, чтобы найти самый большой диапазон примеров нужного размера. Затем, я могу выбрать несколько пробных размеров клетки, и затем снова просмотреть свою базу данных, чтобы определить примерный процент собак, которым было бы комфортно в клетке каждого размера, чтобы спрогнозировать, какие размеры будут пользоваться большим спросом и т.д.

Обычно, эксперт в какой-то области имеет богатую и обширную базу данных примеров многих различных типов, включая основные разновидности, исключения и необычные примеры. Обычно, эта база данных хорошо организована, так что он/она имеет легкий доступ к конкретным примерам. Поскольку сканирование базы данных занимает значительное время, мы почти никогда не используем этот процесс в понимании каждогодневного общения.

2. Прототип или экземпляр. «Прототип» используется здесь в значении «типичный», а не «первоначальная модель», хотя иногда наш самый первый опыт в категории может быть использован как прототип. Скорее всего, вы вспомните первого человека, с кем у вас был романтический поцелуй, а не четвертого. Обычно мы используем один «лучший» пример, чтобы представить всю категорию. Для большинства людей колли, спаниель или лабрадор — это примеры собак категории «лучше», чем чихуахуа или датский дог. Использование прототипа делает возможным быстрое понимание и реакцию на слово, без прерывания цепочки разговора.

Однако, «лучший» пример категории может сильно меняться в зависимости от контекста и моих целей. Если меня интересуют гончие собаки, то борзая может мгновенно стать «лучшим» примером, а если я хочу защитить себя, доберман или немецкая ов-

чарка могут сразу же стать появиться в центре. Есть целый ряд разных видов прототипов, и у каждого есть свои преимущества и недостатки.

а. Типичный пример. Если бы я сказал вам: «Я видел вчера птицу», какой образ пришел бы вам в голову? Скорее всего, это не кондор и не страус, а более обычная птица, такая как малиновка, воробей или черный дрозд. Каков образ обычной собаки для вас? Скорее всего, тот, который достаточно близко подходит большинству собак, которых вы видите, и подойдет вероятному значению слова в большинстве случаев.

б. Средний пример. Подумайте об одном образе, который является своего рода обобщением или *средним значением* всех собак, которых вы видели, образе, который очень обобщенно представляет ваш критерий «собачности», при этом *стирая* все особенные индивидуальные характеристики каждой собаки, включенной в категорию. Мой усредненный вариант категории «собака» в основном серого цвета, с белыми и черными пятнами, смотрит налево, похожа на немецкую овчарку или волка, но выглядит более обычно. Поскольку она была создана путем обобщения огромного количества разных примеров, это не точное представление какой-либо собаки, которую я видел, хотя этот образ применим к большинству из них.

Подобный процесс обобщения был использован для создания коллективного образа группы лиц. Для этого в компьютере были скопированы фотографии разных людей, а затем все черты лиц были определены и *обобщены* в единый образ. Это среднее лицо отличается от *любого* лица, использованного для создания, и оно содержит гораздо меньше информации, чем было во всех первоначальных лицах. Любопытно, что большинство людей воспринимают это лицо как более привлекательное, чем подавляющую часть фотографий, использованных для создания.

с. Яркий личный пример. Если у вас был важный и запоминающийся пример категории, хороший или плохой, это может стать прототипом. Мой личный пример собаки — это ирландский сеттер, который у меня был в 14 лет; он несет с собой все замечательные воспоминания, которые у меня связаны с собаками. Пессимист, вероятно, подумает о неприятном опыте с собакой, а оптимист выберет особенно восхитительный.

Когда я учился в школе, я знал одного исключительного человека, умного, богатого, приятного, понимающего и неженатого. Я думал, что он будет прекрасной парой моей овдовевшей матери, а я мог бы стать его сыном. В последующий десяток лет, или около того, я часто использовал его образ в качестве «планки» для других мужчин, включая себя самого.

Многие люди, столкнувшиеся с травмирующим опытом и несчастьями, используют неприятные яркие примеры, чтобы представить такие категории, как «мать», «отец» или «брак». Тот, кто однажды горько разочаровался в любви, может использовать этот образ для представления всей категории взаимоотношений и строить свои будущие ожидания на этом примере. Тот, кто однажды чуть не утонул и боится воды, является крайним примером этого.

d. Идеал. Идеал является абстрактным представлением «лучшего из всех возможных миров». Например, отследите свое внутреннее представление слова «треугольник». ...

Хотя некоторые люди подумают о равнобедренном или правильном треугольнике, почти все думают о треугольнике с тремя равными сторонами — и всегда один из углов направлен *вверх*, и никогда — *вниз*! Почти никто не представляет себе неправильный или тупоугольный треугольник, хотя они чаще встречаются в обычной жизни. Каким-то образом равносторонний треугольник лучше представляет собой для нас «треугольность», чем другие виды треугольников.

Когда я думаю об идеальном яйце, я вижу совершенное блестящее белое яйцо, с затенением, которому позавидовал бы любой обучающийся рисованию — без неровностей и пятен. Когда я заглядываю внутрь, я вижу совершенную сферу желтка, подвешенного в прозрачной жидкости, окружающей его, — там нет неэстетичных, симметричных студенистых волокон по краям желтка. Платон говорил, что идеал объективен, но многочисленные исследования показывают, что это наши собственные представления. Совершенной собакой могли бы назвать ту, которая любит гулять с вами, спокойна, хорошо ведет себя с гостями, защищает детей и т.д.

Идеалы полезны, когда мы ставим важные цели в будущем. Вы можете представить себе будущего мужа или жену как на-

правление для выбора лучшего варианта из тех, который доступен вам, — ведь вы должны помнить, что ни одно реальное человеческое существо не соответствует вашему идеалу. Постоянное сравнение реальных людей и событий с идеалами может вызвать хроническое разочарование и депрессию, что часто называют «перфекционизмом».

е. Образец. Образец — это исключительный пример из категории, реальное *воплощение* идеала. Как и идеал, очень мало настоящих событий могут приближаться или соответствовать образцу. Лесси была образцом собаки; в большинстве категорий есть примеры, которые выделяются из ряда других — по крайней мере, в понятиях данной категории. Образец рок-звезды (Элвис), физика (Эйнштейн) или звезды кино (Джулии), могут не быть образцами во многих других отношениях, и уж конечно не теми, с кем вы хотите провести свою жизнь. Несмотря на то, что слово «образец» обычно несет в себе позитивный смысл, вы можете подумать об отрицательных образцах: Гитлере, Мао, Сталине.

ф. Стереотип. Стереотип — это своего рода карикатура, которая искажена, чтобы выделить определенные аспекты категории. Каков стереотип собаки для вас? Та, что всегда дружелюбна, виляет хвостом и старается лизнуть вас в лицо? Или та, что жует все, что попадает в поле видимости, гадит на пол и всю ночь лает? Категории стереотипов обычно задействуются, когда говорят об определенных социальных группах. Отметьте, какие образы приходят вам в голову в ответ на следующие фразы: «глупая блондинка», «сержант», «бездомный», «мачеха», «холостяк», «рок-звезда», «психически больной». Стереотипы обычно сильно отличаются от большинства реальных людей, обозначенных категорией. Часто потому, что у нас немного личного опыта, связанного с ними, и мы строим эти образы исходя из того, что нам рассказали, или того, что мы прочитали. Если прототипы искажают то, что они представляют собой, то стереотипы обычно наименее точны.

Кроме того, мы можем сочетать эти многие варианты в разных последовательностях. Сначала мы можем подумать о типичном примере, затем об образце, затем о ярком личном примере, а затем решить, что контекст очень важен и будет полезно некоторое время поискать разные примеры. Зная эти варианты, мы

можем понимать и отслеживать, каким образом люди отличаются по своему опыту в категориях, и каким образом они приходят к непониманию, когда используют разные прототипы.

Радиальная структура. Люди часто думают, что категория похожа на мешок со стеклянными шариками, без внутренней структуры, которая бы их соединила. Однако Лакофф собрал и обобщил обширные эмпирические исследования Элеанор Рош и других ученых, которые показывают, что у категории всегда есть внутренняя разветвленная структура, соединяющая различные примеры. *Центральный прототип* связан с другими примерами, которые являются более или менее периферическими или «радиальными» (38, СС. 91-109). Тезаурус является известным примером такой радиальной структуры; каждый основной заголовок в тезаурусе является словом с центральным значением, а также со связанными, но более конкретными или менее общеупотребляемыми значениями в той же самой общей категории, перечисленной ниже.

Собака-прототип находится в центре, связана с другими собаками и с менее обычными собаками, такими как пекинес и гончая на периферии. Примеры, которые находятся на периферии, скорее всего не будут использоваться для представления категории, кроме, разве что, при особых условиях. Например, если кто-то спрашивает: «Как выглядит маленькая собака?», прототипами становятся вдруг чихуахуа или йоркширский терьер.

Лакофф показывает как обычный предлог «over» имеет около ста связанных, но отдельных значений.

Отношения между этими значениями могут быть изображены с использованием разветвленной, трехмерной радиальной структуры, с основным прототипным значением в центре. Обратите, насколько слабо отличается ваш внутренний образ слова «over» от образа в примерах:

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1. The painting is over the fireplace. | 1. Картина висит над камином. |
| 2. The plane flew over the hill. | 2. Самолет летел над холмом. |
| 3. Sam walked over the hill. | 3. Сэм шел по холму. |
| 4. The tablecloth is over the table. | 4. Скатерть лежит на столе. |
| 5. The syrup spread over the pancake. | 5. Сироп разбрызгали по блину. |
| 6. Sam lives over the hill. | 6. Сэм живет на той стороне холма. |
| 7. The wall fell over. | 7. Стена упала. |
| 8. Sam turned over. | 8. Сэм повернулся. |
| 9. Sam turned the pages over. | 9. Сэм перевернул страницы. |
| 10. The play is over. | 10. Игра закончена. |

Первый пример представляет прототипное значение слова «над», которое обозначает, что какой-то предмет находится *над* другим, в то время как другие примеры обозначают другое значение этого слова.

В двух следующих примерах вовлечен *путь*, который проходит над чем-то, но примеры различаются по тому, находится ли путь далеко сверху или близко к тому, что внизу.

Четвертый и пятый примеры имеют значение *покрытия*, но один статичен, а другой движется.

Шестой означает *конечную точку* пути через что-то.

Седьмой, восьмой и девятый примеры включают в себя изменение в отношениях того, что внизу и того, что сверху. Однако, они отличаются по пассивности [7], рефлексивности — поворот [8] или переходности — один предмет активно вращает другой [9].

Десятый пример отличается от большинства данных примеров тем, что обозначает *конец* пути, как и в шестом примере, кроме того, что это конец пути по времени, а не в пространстве.

Все эти различные значения (и другие 90) включены в «ту же» категорию, обозначенную словом «over», что называется полисемией. Хотя мы, возможно, и никогда внимательно не изучали все эти значения слова, мы можем подтвердить, насколько они отличаются, поскольку годами использовали бессознательно и правильно понимали слово во всех этих несомненно отличающихся значениях.

Создание нового прототипа. Часто яркий прототипный опыт является началом создания новой категории, и это может быть как полезным, так и нет, в зависимости от содержания. Фобия является живым примером того, как прототип может создать ядро новой категории и притягивать другие похожие примеры. Когда кто-то смертельно напуган тем, что чуть не утонул, другой опыт с водой быстро присоединяется к этой категории, и приобретает то же значение — *ужас*.

С другой стороны, когда кто-то взволнован первой влюбленностью, это может послужить прототипом, который притягивает другие примеры, связанные со страстью, в новую категорию. Образованные в результате чувства «привлекательный для других», или «желанный», или «любимый» могут стать мощным самоощущением, что является ценным ресурсом при столкновениях с разочарованиями или другими трудными ситуациями.

Когда вы понимаете силу прототипов, вы можете сознательно использовать их в преподавании. Устраивая особенно яркую демонстрацию или описание какого-то примера в теме, вы создаете ядро понимания, которое может превратиться в категорию похожих событий. В преподавании химии взрыв или другое неожиданное событие предоставляет запоминающуюся основу для собрания и запоминания полезной, но менее пугающей информации о валентности, ковалентной связи или горении.

Зная, как прототипный опыт быстро собирает другие похожие примеры, вы можете нейтрализовать вредный прототипный опыт как можно скорее, прежде чем он случится. Например, ребенка напугало то, что его укусила собака, и вы можете немедленно дать ему подержать очень нежную и добрую собаку, чтобы предоставить ему альтернативный прототипный опыт, который предотвратит ужас от обобщения на всех собак.

Утилизация прототипов. Мы знаем, как работают прототипы, мы можем использовать их для личностных изменений. Например, в большинстве паттернах изменений НЛП, мы просим клиента выбрать конкретный пример из категории, чтобы продолжить с использованием данного паттерна. Если же мы хотим изменить всю категорию опыта, важно выбрать прототипный опыт для работы, в таком случае изменение автоматически перенесется на все другие примеры в категории. Например, когда мы хотим вылечить фобию, мы просим клиента подумать о самом ярком примере, с которым он столкнулся.

Если бы нам пришлось работать с менее интенсивным, а более периферическим примером, изменение могло бы не стать значительным, и нам пришлось бы повторять процесс со многими другими примерами прежде чем получить полное изменение. Именно поэтому процесс систематической десенсибилизации занимает много времени при лечении фобии. Он начинается с *наименее* интенсивных стимулов, и постепенно задействует самые интенсивные прототипы, что часто занимает многие месяцы.

Однажды я должен был работать с двумя прототипами при лечении клаустрофобии, поскольку у клиента было две основных категории опыта — он чувствовал себя физически пойманным в ловушке в узком пространстве, а также загнанным в угол в отно-

шениях. Изменение прототипа физической ловушки не перенеслось на другую категорию.

Если вы можете выяснить существующий прототип, который ограничивает чей-то опыт, а затем изменить его каким-то образом, вы можете изменить то, как функционирует вся категория. Большая часть работы Милтона Эриксона была направлена на изменение прототипных опытов, часто с помощью определенных заданий для выполнения в реальном мире, которые смогли бы поменять прототип. Эриксон часто использовал для этого соучастников. Например, мужчину с социальной фобией знакомили с парой энергичных молодых женщин, которые так занимали его, кормили ужином, танцевали, что у него не оставалось внимания на внутренние образы. К концу вечера у него было настолько много примеров активной социальной жизни, что его предыдущие пугающие образы были сокрушены.

Несколько лет назад я вел курс введения в психологию в профессиональном колледже. У большинства студентов были стереотипные понятия о «психическом расстройстве», они были взяты из фильмов или книг о насилующих маньяках-убийцах или обездвиженных бессознательных «коматозниках», и я хотел, чтобы у них были более реальные представления. Каждый семестр я заказывал автобус и вез весь класс в больницу для душевнобольных, чтобы они получили непосредственный опыт общения со здешними пациентами. Я тщательно подготовил ребят, и настоял, чтобы они заходили в палаты, в которых должны были говорить и взаимодействовать с пациентами, либо поодиночке, либо парами, но не больше.

Несмотря на то, что я тщательно подготавливал ребят, я могу гарантировать, что большинство студентов были в состоянии возбуждения, облегчающем запоминание опыта. Они были в *реальной* ситуации с реальными человеческими существами, а не с диссоциированными образами картинок из фильмов. Опыт, который они получили здесь, стал мощным и запоминающимся прототипом (частично из-за *живого* контраста с предыдущими образами) для нового способа классификации людей, которые были здесь. В конце дня, проведенного во взаимодействии со многими пациентами, у них был гораздо более реальный личный опыт для использования прототипа категории «психическое расстройство».

Ограничения прототипов. Когда бы мы ни использовали прототип, он даст только очень общее направление для смысла слова. В обычном разговоре это приемлемо; это быстро и эффективно, и, как правило, хорошо нам служит. Если бы мы остановились, чтобы отследить все примеры в категории, чтобы получить детальное представление о широком диапазоне возможностей понимания слова, мы бы пропустили 20 или 30 предложений, прежде чем закончили сканирование. Эффективность, скорость и простота все же имеют значение; ошибки, которые мы можем делать в результате неточности.

Например, если бы вы попросили меня последить за своей собакой, пока вы уедете на выходные, я мог бы ответить «да», основываясь на «типичном» прототипе, который я использую. Если бы я быстро просмотрел все возможные размеры и темпераменты собак, я бы мог спросить, *какая* у вас собака. Затем, когда вы привезли бы своего 200-фунтового сенбернара, или злого пит-буль-терьера, это могло быть совсем не то, что я «имел в виду»!

Во введении я спросил: «Каким образом муж, заметив молчание жены, решает, что «женится не на той женщине»? Какие категории и прототипы он мог бы использовать для определения каждого из них. Во-первых, скорее всего он относит молчание жены к категории безразличия, чувству обиды, враждебности или другого неприятного «отношения». В результате, он мог бы отнести себя к категории «невинной жертвы» и думать о себе, как о «безнадёжно пойманном» в «ужасные отношения»; поэтому единственным выходом будет получить «развод».

Однако, молчание его жены могло бы быть лишь следствием того, что она занята планированием вечеринки-сюрприза на день рождения, мечтает, устала, увлеченно читает или что-то еще, не относящегося к их взаимоотношениям. Отслеживание того, как мы относим к категориям, очень полезно, особенно когда они ведут нас туда, куда мы не хотим идти, и дает возможность выбирать. Следующее упражнение даст вам возможность испытать это на себе.

Упражнение описания категории

1. Проблема. Подумайте о проблемном воспоминании, которое все еще беспокоит вас, когда вы о нем думаете. ...

2. Пересмотрите фильм об этом воспоминании со звуками и ощущениями, с самого начала и до конца. ...

3. Описание. Теперь представьте, что ваш друг собирается снять фильм о вашем опыте этого события, и вам необходимо написать для него сценарий. Вам нужно бегло набросать предложение, одно или два, для каждой категории вашего опыта, чтобы фильм вашего друга был точной репрезентацией вашего внутреннего опыта. ...

4. Пересмотр сценария. Теперь вернитесь назад по сценарию и отметьте последовательность категорий, опыт которых вы получили, и то, какой *прототип* вы использовали для каждой из них. Какие категории и прототипы полезны, а какие нет? Возвращаетесь ли вы к ранним категориям и прототипам снова и снова или застреваете в одном из них на долгое время? ...

5. Изменение сценария. Сейчас поэкспериментируйте с изменениями в своем сценарии, чтобы улучшить его. Где вам будут более полезны другие категории и прототипы? Не меняя внешнюю ситуацию, поэкспериментируйте с изменением категорий, которые вы используете, чтобы понять этот опыт, и/или с изменением прототипа, который представляет для вас эту категорию. Продолжайте совершать изменения до тех пор, пока не найдете ресурсную и удовлетворяющую вас последовательность. ...

6. Повторение в будущем. Сейчас подумайте о подобной ситуации, с которой вы можете столкнуться в будущем, и прогоните ваш новый сценарий категорий, чтобы понять, насколько вы им удовлетворены. Если вы хотите изменить его еще, вернитесь к пятому пункту, и пройдите вперед снова. Когда он вас полностью удовлетворяет, и вы повторите его в разных контекстах несколько раз, это станет новой автоматической реакцией в обычной жизни, когда такая ситуация случится снова. ...

Ограничения при извлечении содержания. Даже когда наши категории хорошо выстроены и включают в себя разнообразие подходящих примеров, способ извлечения содержания категории зависит от того, каким образом мы выбираем пример(ы) для прототипа всей категории. Когда бы мы ни использовали прототип для простоты и эффективности — что чаще всего и происходит — это искажает наше понимание, поскольку игнорирует очень много других примеров в базе данных. Единственным способом избежать этого является полное сканирование всех примеров в базе данных. Оно занимает некоторое время из-за центра притя-

жения, созданного прототипами, поскольку они бросаются в глаза и заметны даже при полном сканировании.

Другое неизбежное последствие того, как мы извлекаем содержание, заключается в том, что когда мы видим какой-то предмет, который мы называем «яблоком», мы можем быть настолько поглощены своим *внутренним* опытом этой категории, что не обращаем внимания на настоящее яблоко, лежащее напротив нас. Именно так происходит с любым предубеждением — подходящим или неподходящим — когда мы решаем заранее, каков будет опыт, уже очень сложно отреагировать на реального человека, стоящего напротив нас.

К примеру, во время моей учебы в колледже я подрабатывал официантом, и у меня был сосед-гурман, который очень гордился своей способностью хорошо различать вкус и качество вина и еды. Однажды вечером мы подали всем мороженое, политое карамельным сиропом, а ему добавили смесь острого картофельного пюре с карамельным сиропом. После того как он съел большую часть, мы сказали ему, что сделали. Он не поверил и убедился в этом, только когда еще раз тщательно распробовал то, что осталось на тарелке. Я не думаю, что видел кого-то более раздосадованного и смущенного, чем этот друг из колледжа.

У многих из нас был какой-то опыт того, что называют «пиковая производительность» или «состоянием потока», в котором мы совершенно погружены в то, что происходит — будь то игра на музыкальном инструменте, участие в спортивном мероприятии, или просто общение с кем-то или очень хорошее исполнение какого-то задания. Во время «пиковой производительности» мы реагируем соответствующим образом, почти без самоосознания, а мысли, планирование и все остальное проходят очень хорошо.

Затем, в какой-то момент мы можем осознать, что все проходит хорошо и дать этому оценку: «Ух ты, это действительно здорово!». В этот момент категоризации, когда мы сдвигаем внимание с полной вовлеченности в сенсорно-очевидную деятельность и обращаем внимание на категорию «все идет хорошо», обычно качество того, что мы делаем, резко падает, и мы можем даже начать делать серьезные ошибки.

Когда я полностью «захвачен» мыслями о чем-то и не могу выкинуть это из головы, я понимаю, что очень полезно сделать

что-то, что отвлечет меня. Любой подвижный вид спорта или другая деятельность, требующая сосредоточения на том, что происходит вокруг и мгновенной реакции, без траты времени на внутренние события, творит чудеса с моей уравновешенностью. Я обнаружил, что чем бы я ни был захвачен, это быстро исчезает из поля моего внимания, когда я погружаюсь в события в настоящем моменте.

В одном из моих любимых мультфильмов два человека спорят о том, стакан воды наполовину полон или наполовину пуст, и то, и то является категорией. Когда они попросили третьего человека разрешить их спор, он отпил воды и сказал: «Вкусно!», что стало реакцией на саму воду, а не на конфликтующие категории. Это может показаться всего лишь милым примером, но принцип имеет широкомасштабные последствия.

Например, когда люди обнаруживают, что тяжело или смертельно больны, они часто жалуются, что «жизнь так коротка». Обращая внимание на эту категорию, они игнорируют свой сенсорно-очевидный опыт, что делает для них очень сложным получение удовольствия в тот небольшой промежуток времени, который им остался. И если они продолжают в том же духе и отнесут свою грядущую смерть к категории «несправедливость» и станут злиться, то ценить свою жизнь в настоящее время будет еще сложнее.

Людей, угроза нависающей смерти освобождает от необходимости тратить слишком много времени на долгосрочное планирование, и они полностью погружаются в настоящий момент. Они понимают, что действительно важно для них и вкупают оставшуюся жизнь глубоко и насыщенно. Некоторые даже начинают считать свою болезнь «лучшим, что случилось с ними», поскольку, если бы этого не произошло, они могли бы потратить всю свою жизнь, делая то, что по-настоящему не важно для них.

«Нирвана» часто описывается как очень яркий опыт восприятия событий в настоящий момент, без мыслей или категорий. Конечно, мой опыт с яйцами дрозда имел это качество, и он *поразительно* отличался от того, что я испытал, когда нашел категорию для них. Я думаю, это именно то, что во многих духовных традициях означает пробуждение от «Маяя», нашего привычного, внутреннего, разделенного на категории «мира иллюзий», и видения того, что нас окружает в настоящий момент таким, какое оно есть.

Резюме. Когда мы думаем о категории, мы выбираем один или более примеров, которые предоставляют значение всей категории. Это значение сильно меняется в зависимости от того, на какой именно опыт в категории мы обращаем внимание. Наш опыт мог бы быть основан на *быстром сканировании* некоторых или всех примеров из базы данных, предоставляя потенциально избыточный и разнообразный диапазон опыта в категории. Однако, для скорости и эффективности обычно мы используем единственную внутреннюю репрезентацию как *прототип*, который может принимать различные формы. Это может быть типичным примером, средним примером, выдающимся примером, идеалом, образцом и стереотипом.

Категория — это не мешок с отдельными примерами, это *радиальная* структура, центрированная вокруг *прототипа*, окруженного менее обычными примерами. Чтобы узнать дополнительную информацию о лингвистическом исследовании по категоризации прототипов и радиальной структуре, смотрите замечательную книгу Лакоффа (38).

Способ, с помощью которого мы выбираем один или более примеров, чтобы получить доступ к значению категории, всегда искажает наш опыт, и мы всегда можем потерять след сенсорно-очевидного опыта, содержащегося в них. Многие из нас большую часть времени уделяют больше внимания категориям и прототипам, чем реальному миру вокруг нас.

Наша способность категоризировать сенсорно-очевидный опыт является потрясающе полезной, и, как и все подобные навыки, намного лучше в роли служащего, чем хозяина. Когда мы понимаем, как создаем категории и используем прототипы, чтобы представить их значения, мы можем выбрать альтернативные, которые лучше нам служат.

Далее мы исследуем критерии как скрытые, так и явные, которые мы используем в качестве основы для создания новых категорий, и влияние этого на полезность наших категорий.

Для меня жизнь — это не короткая свеча. Это своего рода восхитительная лампа, которую я держу сейчас, и я хочу, чтобы она светила настолько ярко, насколько это возможно, прежде чем передам ее будущим поколениям.

Дж. Б. Шоу

4

Критерии Соединение связей

Я забросил поиски правды, и сейчас ищу хорошую фантазию.
Эшли Бриллиант

Если мы подумаем о категориях как о связях вещей и событий, критерии — это обвязка, которая держит их вместе. Критерии — это стандарты или привратники, которые определяют, принадлежит ли событие определенной категории или нет, и критерии будут сильно отличаться в зависимости от конкретного человека. Категория «растения» для обычного человека включает многие растущие объекты (один из критериев), которые обычно имеют листья, стебли, корни и т.д. (дополнительные критерии). Для биолога критерии категории «растения» могут быть намного шире и включать водоросли, бактерии и т.д. Для фермера эти критерии могут быть значительно уже и учитывать только растения, которые могут выращиваться локально, такие как виноград, трава, которая может расти с виноградом, деревья, используемые как ветроломы и т.д.

Когда мы, будучи детьми, начали формировать категории базового уровня, мы не решали, какими будут наши критерии «собаки», мы просто начинали накапливать образы, звуки и ощущения, и замечать, когда новый опыт был похож на предыдущий. Даже во взрослом возрасте, многие наши категории созданы таким же образом, и мы обычно используем какой-то *прототип*, чтобы представить критерий категории, а не создаем явный перечень необходимых качеств или характеристик. Когда мы это де-

лаем, наши критерии представлены в прототипе бессознательно и *неявно*, а не сознательно и явно.

Если человек, не знакомый с каким-то словом, спрашивает нас, что оно «означает», нам нужно провсрить свой прототип и описать его выделяющиеся черты, которые мы замечаем. Часто можно столкнуться с определенными трудностями при проговаривании критериев для включения в категорию, и наши критерии могут быть какими-то неопределенными или «туманными», а не точными и недвусмысленными. Каковы в точности критерии «красивого» платья, «большой проблемы», или того, насколько «умно» то, что сказал человек?

Например, сейчас остановитесь на несколько минут и составьте перечень своих критериев того, что очень важно для большинства из нас — «доверительные отношения», «любящий партнер» или «спутник жизни». У разных людей очень разные интересы и образы жизни, поэтому у них очень разные критерии тех людей, с которыми им приятно быть. Что же важно для вас? ...

Сейчас просмотрите внимательно свой список и спросите себя: «Если я помещу этот список в «личное объявление» для поиска потенциального спутника, будет ли это точно описывать то, что действительно для меня важно? Заинтересовало ли бы это описание такого человека, с которым мне было бы приятно быть?» В течение нескольких минут пересмотрите свой список, чтобы детализировать свои критерии и сделать их еще более подходящими. ...

Хотя и довольно трудно уточнять свои критерии таким образом, это все же очень полезно, потому что это позволяет нам общаться с другими людьми и заручиться их помощью, когда мы ищем что-то — спутника жизни, хороший ресторан, дом и т.д. Критерии позволяют нам описать категорию опыта, который мы ищем.

Обширное межкультурное исследование, в котором людей спрашивали о том, что они ценят в спутнике жизни, показало, что подавляющее большинство хочет доброты, ума и понимания, а не красивую внешность, деньги и другие вещи, за которыми гонится большинство людей, чтобы сделать себя более привлекательными для других. Семинары, книги и занятия, которые обещают деньги, привлекательность и даже ум, встречаются часто, но я редко вижу рекламу семинара или книги о том, как стать более добрым и понимающим! Поскольку у нас есть целый комплекс программ, обу-

чающих людей тому, как зарабатывать деньги и стать привлекательным, но очень мало — тому, как научиться быть добрым и понимающим, это означает, что многие люди не знают то, что бы действительно их удовлетворяло.

Сенсорно-очевидные критерии и критерии категории. В любой отрасли науки критерии обычно очень конкретны и явны, и всегда в основе своей *сенсорно-очевидны* — включая аппараты, которые могут реагировать на события, которые мы не способны воспринять нашими органами чувств напрямую, но которые могут надежно передавать сигнал, воспринимаемый нами. Измерения характеристик и поведения атомов различных элементов или даже изотопов тех же самых элементов невероятно точны. Атомные часы имеют погрешность менее чем один к квинтиллиону — это один и 18 нулей. Это эквивалентно потере или выигрышу одной секунды за 10 миллиардов лет, или измерению расстояния от Сан-Франциско до Нью-Йорка с погрешностью менее чем миллиардной части дюйма!

В каждодневной жизни наши критерии часто гораздо менее конкретны. Когда вы спрашиваете кого-то: «Каковы ваши критерии идеальных отношений?», вы часто услышите ответ наподобие: «В идеальных отношениях для меня есть доверие, близость, тепло, надежность, много юмора и взаимного участия, и столько, сколько нужно новизны и приключений». Все эти критерии «идеальных отношений» обозначают *категории* опыта; критерии для некоторых категорий и *сами* являются категориями, в то время как другие — сенсорно-очевидны.

Чтобы узнать, к чему относятся эти критерии категорий, нам нужно было бы спросить о конкретных примерах категории. «Приведите пример доверия. Как вы узнаете, что вы можете доверять этому человеку? Что является для вас доказательством?» Когда ваши критерии сенсорно-очевидны, вы можете сопоставить их со своим опытом, и выяснить, работают ли они на вас или нет. Например, вы можете вдруг обнаружить, что ваши критерии «доверия» приводят к тому, что вам постоянно изменяют, и вам нужно пересмотреть свои критерии, чтобы они определяли, что происходит, более точно.

Многие из наших критериев не имеют конкретных сенсорно-очевидных описаний. Это часто справедливо для критерия, назы-

ваемого «важность», категория, которую выучивает каждый ребенок в любой культуре. Мы узнаем от родителей и других людей, что многие вещи «важны», включая все социальные «правила» или «стандарты». Эти убеждения о том, что «важно» очень сильны в мотивации и организации нашего поведения. Но каковы именно критерии, которые делают вещи и события «важными»? Почему или каким образом они важны? Что они нам дают или от чего защищают? Часто родители, родня, религия, школа или другой человек или группа *объявляют*, что они есть, без объяснения или доказательств, кроме награды за согласие и наказания за несогласие.

Когда люди выучивают убеждения, которым нет сенсорно-очевидных критериев, у них нет способов проверить, верны они или нет. Из-за этого становится сложно убедить кого-то, что то, во что они верят, не имеет отношения к тому, чтобы они были счастливы или несчастны. Некоторые люди проводят большую часть своей жизни, делая то, что их не удовлетворяет или не полезно для них, и для многих это становится причиной разочарования, боли и несчастья. За последнее столетие многие люди верили, что секс — это плохо, что это зло и грязно, и в результате они чувствовали невысказанную вину и стыд, когда следовали этому естественному и приятному позыву — в браке или нет. И, несмотря на «сексуальную революцию» 1960-х годов, многие люди до сих пор страдают от этого.

Большая часть наших критериев расположена где-то между двумя противоположностями — иметь сенсорно-очевидные критерии и не иметь критерии вообще. Наверняка, вы сможете назвать многие из своих критериев желанного автомобиля и даже уточнить диапазон цены покупки, и приемлемое количество миль за галлон, но даже эти критерии далеко не такие точные, как в экспериментальной физике. Когда наши критерии — это что-то смутное, нам, возможно, сложно решить, удовлетворяет ли данный опыт нашим критериям или нет. «Было это комплиментом или нет?» «Это тот мужчина, за которого я хочу выйти замуж?» Один из полезных и практических способов выяснить, каковы наши критерии и как они работают, — это проверить, как они функционируют, когда мы принимаем решения, особенно важные.

Сравнения. Когда мы принимаем решение, выбирая из двух вариантов, мы сравниваем их оба, а затем используем критерий

или критерии, чтобы решить, в каком из них *больше* того, что мы хотим (и/или *меньше* того, чего мы *не* хотим). Когда мы говорим, что что-то «больше», или «красивее», или «лучше», чем что-то другое, мы используем какой-то критерий, чтобы сделать эту оценку. Поскольку многие критерии частично или полностью бессознательны, или неподходящие, имеет смысл остановиться, чтобы понять, какие критерии приведут к результатам, которые будут действительно удовлетворять вас в конкретной ситуации.

Например, часто вы слышите старую поговорку: «Целое больше, чем сумма частей». Это сравнение обычно применяется к ситуации, в которой несколько предметов или людей собраны так, что это делает что-то совершенным, что иначе было бы невозможно, например новое изобретение, картина или организация. Однако, есть много других ситуаций, в которых это утверждение неверно; это зависит и от *типа* этого самого целого, и от вашего *критерия* определения, «больше» оно или нет. Толпа мятежников может иметь *больше* чистой силы, чем отдельные люди в ней, но обычно она *менее* умна. И масса целого, или суммы людей в ней, это совершенно *одно и то же*.

Когда человек сравнивает себя с кем-то, и это сравнение неприятно, вы можете принять его и попросить человека изменить используемые критерии. «Хорошо, ты не так успешен в бизнесе, как твой начальник; а в чем ты более успешен, чем твой начальник? Как насчет твоих отношений с женой и детьми или с твоими друзьями? Как насчет сбережения денег, получения удовольствия от отпуска или совершения хороших сделок с подержанными машинами? Твой босс лучше, чем ты, вообще во *всем*?»

Дискретные критерии. Некоторые критерии работают очень *дискретно*. События вокруг нас иногда дискретны, как переключатель вкл./выкл. или край обрыва. Принимая решение о покупке машины, вам нужно учитывать, что необходимо, чтобы в ней было достаточно места для всех членов вашей семьи, поэтому любая машина, в которой нет места для пяти людей, не является приемлемым вариантом для вас — пространство для четырех с половиной людей не годится. В этом случае сидения для пяти людей — это *дискретный* критерий, который можно легко использовать, принимая решение о том, подходит ли машина для

дальнейшего рассмотрения. Дискретные критерии часто называют «расторгателями сделки», потому что соблюдают их надо обязательно, или сделка отменяется.

Совокупные критерии. Некоторые критерии являются *совокупными*. У вас есть несколько дискретных критериев, которые все должны быть соблюдены, это как говорить: «У этого должно быть *X* и *Y* и *Z*, чтобы оно меня удовлетворило». Когда я покупаю рубашку, я хочу, чтобы она была мягкой и достаточно темной, чтобы не было видно пятен, и широкой, и т.д. Все критерии должны быть использованы *вместе* в выборе вариантов для дальнейшего рассмотрения.

Каждый критерий, который вы добавляете, состоит из набора элементов, которые подходят к категории. Если вы начнете с категории «дом», многие здания подойдут сюда. Когда вы добавляете критерий конкретного местоположения, подойдут уже немногие, и любой дальнейший критерий, такой как стиль, размер или возраст, будет сокращать количество домов, которые подходят этой категории.

Альтернативные критерии. Некоторые критерии — это *или/или*. У вас может быть несколько дискретных критериев, и если любой из них будет удовлетворен, вариант будет приемлем. Это как говорить: «У меня должно быть *X* или *Y*, или *Z*, чтобы он меня удовлетворил». Возможно, мне будет хорошо *или* в темной свободной спортивной рубашке, *или* в светлой облегающей рубашке к более элегантной одежде — два достаточно разных набора критериев, чтобы выбрать то, что удовлетворит меня. Если у вас два разных набора критериев, полезно избегать путаницы и держать их по отдельности, применяя один набор к доступным вариантам в одно время.

Конечно, совокупные и альтернативные критерии могут быть комбинированы огромным количеством способов. «Я хочу *или* быструю спортивную машину, или элегантный седан, но в любом случае машина должна иметь хороший пробег и надежную историю ремонтов». Снова будет полезно разделить это на два разных набора дискретных критериев, и начать с *совокупных*, которые применимы к обоим альтернативам — хороший пробег и надежная история ремонта — а затем отсортировать, используя каждую из *альтернатив* по очереди.

Аналоговые критерии. До сих пор я говорил о *дискретных* критериях, критериях, которые *должны* быть удовлетворены. Аналоговые критерии изменяются в диапазоне. Если показатель экономических затрат газа является одним из моих критериев для машины, чем выше он, тем лучше. Многие другие критерии, такие как безопасность, мощность, невысокая стоимость, стиль, цвет и т.д., также важны; каждый из них может меняться в значительном аналоговом диапазоне, и каждый способствует привлекательности машины. Пусть даже ни один из них не работает как дискретный критерий в отдельности, вместе они могут «перевесить чашу весов» и повлиять на очевидное дискретное решение, покупать или не покупать.

Хотя и многие события являются изначально аналоговыми по своей природе, когда они достигают или превышают определенный порог, они становятся дискретными. Например, температура поднимается или опускается постепенно, но если она опустится слишком низко, она перейдет дискретную границу, и мы можем отнести ее к категории «холодная», а если поднимется слишком высоко, она перейдет другой дискретный порог, и мы сможем сказать, что она «горячая». Люди сильно различаются по росту, и каковы точки «отсечек» между дискретными разделениями «высокий», «средний» и «низкий»?

Граница между вами и вашим окружением может быть достаточно ясной, но когда вы проверяете это, даже это является континуумом. Воздух вокруг вас, очевидно, — это не вы, но как насчет воздуха в вашем носу, в бронхах, в легких? Как насчет кислорода, который растворяется в кровяных сосудах в ваших легких, и углекислого газа, который выходит из них, с какого момента они становятся частью вас, а с какого — они часть окружения? Мы всегда можем выбрать критерии для этого вида дискретного разделения, но вне зависимости от того, насколько они полезны, они всегда произвольны.

Даже несмотря на то, что расход топлива может меняться в значительном *аналоговом* диапазоне, я могу решить, какой минимальный расход топлива меня устроит. Если расход топлива машины меньше, чем определенное количество, я откажусь от нее, даже если у нее есть другие желаемые характеристики. В этом случае минимальный расход, который я приму, работает как *дис-*

кретный критерий — расход топлива машины или превосходит этот минимум, или нет. Для большинства людей машина, расходующая всего пять миль за галлон будет неприемлемой, неважно насколько она дешево стоит, или сколько других привлекательных характеристик есть у нее, потому что топливо будет обходиться слишком дорого.

Резюмируя, многие критерии в основе своей являются аналоговыми, но если мы принимаем решение на основе дискретного критерия, они работают дискретно.

Нежелаемые критерии. Если бы вы пошли к сотруднице агентства недвижимости и сказали бы ей, что хотите дом, *не* окрашенный коричневой краской, *без* кафедральных потолков, ей было бы очень сложно отобрать дома, которые бы вас устроили. Многие люди пытаются удовлетворить свои потребности, обращая внимание на то, что они *не* хотят, вместо того, чтобы разобраться чего они действительно *хотят*. Нежелаемые критерии не говорят вам о том, что находится *в* категории, а только о том, что находится *за границами* категории, так что в лучшем случае это очень неэффективный путь поиска.

Люди, приходящие на терапию, обычно сфокусированы на своей проблеме, на том, что они *не* хотят, и все, что они хотят сделать, это избавиться от нее, так, словно это нечто, что можно удалить хирургическим путем. Часто необходимо некоторое время, чтобы переместить их внимание на то, что они действительно *хотят*, как первый шаг к уточнению критерия для того, чтобы выяснить, что их удовлетворит, а затем работать в направлении достижения этого. Часто может быть полезным использовать такую иллюстрацию: «Если бы я сел в машину и сказал водителю: «Я не хочу ехать на автобусную остановку, и не хочу ехать в аэропорт или на стадион», как бы водитель узнал, куда меня отвезти?» Отрицание — очень полезный навык, но не для уточнения критерия категории. Когда у кого-то есть нежелаемый критерий, обычно достаточно сказать: «Хорошо, это то, чего ты *не* хочешь; скажи же мне, чего ты *хочешь*», чтобы переместить их внимание.

Общие и конкретные критерии. Многие критерии, такие как «большой», «надежный» или «красивый» могут применяться ко *многим* разным случаям из опыта, поэтому, хотя они и предло-

ставляют информацию, они обозначают очень *общую* категорию с очень широким диапазоном.

«Плоды» — название категории, которая более конкретна, чем «большой», но все же включает в себя большое количество разнообразных объектов, с изменяющимся диапазоном и характеристиками, начиная с черники, заканчивая кокосами. Общие критерии используются *вместе* с другими критериями, чтобы охарактеризовать более конкретную категорию, например различие между маленькой черникой (или кокосом) и большой.

Теперь давайте исследуем, как различается ваш внутренний опыт общих и конкретных критериев. Заметьте ряд образов в следующем предложении, останавливаясь на каждом тросточии (...), чтобы закрыть глаза:

Я хочу, чтобы вы подумали о... большом... голубом... доме...

Если ваш опыт недостаточно ясен, закройте глаза и попросите кого-то сказать несколько предложений медленно, с паузами на тросточиях. Используйте предложения с той же самой общей формой, используя разные размеры, цвета и объекты, например: «Подумайте о... маленьком... красном... бумажнике...»

Когда я это делаю, сначала у меня возникает пустое поле. Когда я думаю о «маленьком», все пространство немного встряхивается с небольшим растяжением к центру. Затем со словом «красный» все поле становится светло-красным. Наконец, появляется бумажник, начиная со смутного образа, который занимает весь визуальный экран, а затем тотчас сокращается до гораздо меньшего образа, который занимает лишь часть пространства. Это как если бы два первых критерия были «готовы и ждали», чтобы указали какой-то объект, а затем они соединяются в образ этого объекта с теми критериями. Конечно, вы можете поэкспериментировать с «близким» и «далеким», вместо большого и маленького, и «ярким», и «темным» или другими качествами цвета и т.д. Использование крайностей любого параметра даст наибольший контраст, и упростит для вас отслеживание своих внутренних изменений в опыте.

В каждом приведенном примере первое слово — это общий критерий, второе — более конкретный, а третий — еще более конкретизированный. Заметьте, насколько странно звучит «голубой большой дом» в сравнении с «большой голубой дом». Когда есть

больше, чем два критерия, у нас немного больше свободы в последовательности. «Странный, сломанный, старинный, разрисованный стул» отличается от «разрисованный, старинный, сломанный, странный стул», но разница невелика.

В английском языке мы склонаемся к перечислению критериев таким образом, а вот в испанском языке объект находится на первом месте, а после него идут качества: «дом, большой, голубой». В этом примере общие критерии находятся в той же последовательности, что и в английском, хотя и они идут после категории «дом». Когда я произношу это предложение, у меня возникает образ дома, а затем образ прыгает при изменении размера и вспыхивает при изменении цвета. Последовательность в английском языке избегает этих прыжков и изменений, поскольку вначале есть только смутный образ с определителями, которые затем объединяются в отдельный образ, когда объект получает название. Поскольку носители испанского языка имеют больше опыта в изменении объектов, для них будет проще менять другие картинки таким же образом, чем для людей, чей родной язык — это английский. Здесь, наверное, еще многое можно открыть о том, каким образом мы составляем последовательность критериев и как это тонко влияет на наше мышление.

Иногда критерии определяют диапазон. Многие слова, обозначающие критерии, такие как «полезный», «красивый» или «всесторонний», не уточняют диапазон, поскольку что-то с этими критериями будет большим или маленьким, мгновенным или продолжительным и т.д. Они обозначают качества, не ограниченные диапазоном.

Когда мы используем такие слова, как «большой», «медленный» или «быстрый», они, очевидно, обозначают *размер* диапазона в пространстве или времени. Значение этих слов сильно меняется в зависимости от категории, к которой они применяются. «Большая планета», «большой дом» или «большой микроб» дают очень разные диапазоны для одного и того же слова «большой», а слово «долгий» означает очень разный диапазон времени, когда применяется к словам «ожидание», «свидание» или «сезон». Эта разница исходит из нашего знания о том, какие размеры имеют эти планеты, дома и микробы, и какой типичный размер во времени занимают ожидание, свидание и сезон.

Когда мы думаем о названии категории, такой как «собака», это неосознанно определяет размер диапазона от миниатюрного йоркширского терьера до мастиффа, и обычно мы не задумываемся об этом. Обычно мы *подразумеваем* определенный диапазон, когда используем категорию. Остановитесь на минуту и подумайте о разбросах веса и длины, которые, по вашему мнению, может иметь собака...

Размер диапазона в вашей голове, скорее всего, значительно уже, чем действительный размер в реальном мире. Например, рекорд самой маленькой собаки 3,5 дюйма длины от носа до хвоста, весом 4 унции, в возрасте 2 лет; рекорд самой большой собаки — мастиффа, который был 8 футов 3 дюйма длиной и весил 343 фунта!

Иногда один или два критерия настолько уникальны, что их достаточно, чтобы определить категорию, не определяя все остальные характеристики. Например, мой друг скульптор недавно подарил мне статую стоящего медведя, высотой с человеческий рост, и я разместил ее на заднем дворе. В течение следующих нескольких недель, когда я смотрел туда, я думал: «Кто там?», а затем понимал, что это была скульптура медведя. «Стоящий» и «высотой пять футов» — это критерии, которых было достаточно, чтобы задействовать категорию «человек» — не один раз и не два раза, а *неоднократно* в течение нескольких недель.

Уникальный критерий вызывает категорию без необходимости других критериев. Например, критерий «есть муравьев» применим только к нескольким видам животных, которые похожи по форме: муравьеды, трубкозубы и ящеры, а большинство людей подумает только о муравьедах.

Иногда уникальный критерий вызывает категорию бессознательно. Когда вы читаете детскую сказку, в которой животные (и часто даже деревья, реки и посзда) разговаривают, это помещает их в категорию «люди», поскольку люди — единственные существа, которые умеют разговаривать (о которых мы знаем). Дети, слушающие рассказы и сказки, в которых животные говорят, учат уроки о *людях*, а не о медведях, мышках или деревьях.

«Высокие» критерии. А теперь, давайте рассмотрим то, как большое множество критериев, или те критерии, которые

являются очень конкретными, уменьшит количество вариантов, удовлетворяющих им. Это очень полезно, когда вы делаете важный для себя выбор, поскольку это будет иметь большой и продолжительный эффект на ваше качество жизни, такое как большое финансовое вложение в дом или выбор подходящего спутника жизни.

Очень строгие критерии означают, что у вас будет мало вариантов, которые вас удовлетворят. Это может упростить решения, ограничивая подлежащие рассмотрению варианты, а также может означать, что то, что вы все-таки выберете, будет действительно вас устраивать. Если у вас очень строгие критерии, это может привести к принятию решений, которые действительно обогатят вас и будут очень приятными, но они также могут привести к неудовлетворению ограничениями того, что в действительности доступно вам.

Если доступно всего несколько вариантов, это может привести к долгим и иногда бесполезным поискам варианта, который удовлетворял бы вашим критериям. Если у вас очень конкретные критерии во всех сферах жизни, вы можете провести много времени, трясясь над тем, чтобы достать самую лучшую туалетную бумагу, самые лучшие скрепки для бумаг и т.д., и вы часто будете обнаруживать, что недовольны тем, что у вас всего несколько доступных вариантов.

Иногда это называется «перфекционизмом», который представляет собой любопытное противоречие. Усилия, направленные на максимизацию удовольствия и удовлетворения в многочисленных *небольших* диапазонах опыта, могут привести к распространяющемуся *неудовлетворению* в *большем* диапазоне жизни в целом. Перенаправление внимания на этот большой диапазон может быть полезной основой для того, чтобы помочь человеку снизить свои критерии в том, что не так важно для его счастья, так что эти несущественные события будут удовлетворяющими и приятными.

Некоторые критерии настолько непомерны, что их невозможно удовлетворить *никогда*. У меня был клиент, который всегда пересматривал события и спрашивал себя: «Сделал ли я *все*, что мог?» Поскольку он всегда мог сделать что-то еще, он никогда не смог бы удовлетворить свой недостижимый совершенный крите-

рий. Другие постоянно стремятся, чтобы их окружали *только* люди, похожие на них, или хотят быть полностью в безопасности, или другие невозможные дискретные критерии в стиле «все или ничего», которые невозможно удовлетворить *никогда*. Признание этого факта может быть полезным первым шагом для того, чтобы спастись из этой ловушки. Перенаправление своего внимания на больший диапазон жизни может дать толчок для смягчения невозможных запросов при чрезмерно высоких критериях.

Когда реакция является проблемой, потому что появляется слишком редко, и человек хочет, чтобы она появлялась чаще, обычно это означает, что какие-то критерии нужно сделать *менее* конкретными, чтобы больше опыта соответствовало им.

«Низкие» критерии. Критерии, которые очень легко и просто удовлетворить, означают, что будет адекватным широкий диапазон вариантов. Решения принимаются просто, потому что почти любой выбор будет приемлем. Но низкие критерии также могут вызывать неприятности.

Одна женщина принимала почти любую демонстрацию уважения или дружеского отношения к себе за «любовь». Если мужчина придерживал за ней дверь, был с ней вежлив или внимательно слушал, она относилась это к категории выражения любви и начинала задумываться о замужестве с ним. Как вы можете представить, это делало ее уязвимой перед любым недопониманием, обманом или использованием. Ей отчаянно необходимо было уточнить свои критерии категории «любви» и научиться делать различия между обычной учтивостью, дружбой и более глубокими отношениями.

У ветерана войны, с посттравматическим стрессом, паникующего при любом неожиданном громком шуме, критерии опасных звуков слишком низки. Ему необходимо научиться уточнять свои критерии опасности. Когда он сможет ясно отличать звуки выстрелов или взрывов, которые обозначают опасность от других звуков, таких как хлопки в карбюраторе, или другие неопасные звуки, это уменьшит число ситуаций, в которых его паническая реакция является действительно адекватной.

В идеале, когда реакция не работает так, как нужно, человек может использовать это как обратную связь, чтобы подкорректировать или изменить свои критерии, так чтобы следующая реак-

ция была уже подходящей. Но многие из нас не используют обратную связь так часто, как это было бы полезно, упорно делая не удовлетворяющий нас выбор.

Работая с ревнивой клиенткой, о которой я писал выше, Лесли Кэмерон-Бэндлер добавляла критерии того, *когда* нужно ревновать, чтобы сократить ревность до тех нескольких событий, в которых клиентке действительно нужно было что-то сделать, чтобы защитить свой брак. Сначала Лесли попросила ее представить себе своего мужа с женщиной, которая никогда бы не могла с ним «заигрывать», поэтому опасности не было, и она могла расслабиться. Затем, она попросила представить себе ситуацию, в которой женщина действительно «заигрывала» с ее мужем, но он *не* реагировал на это, так что опасности снова не было. Наконец, она представила себе пример того, когда муж действительно *реагировал*, и они прорепетировали то, как она при чувствует уверенность в том, что он ее любит, что это вызовет позитивную реакцию в нем, поэтому это предотвратит любую вероятность того, что он может уйти. Эти дополнительные критерии того, *когда* действительно нужно ревновать, означали, что категория «время ревновать» почти никогда не был задействована, поскольку критерии были очень ограниченными.

Когда реакция являет собой проблему, потому что появляется слишком часто, а человек хочет, чтобы она появлялась *реже*, это обычно означает, что критерии нужно уточнить или уменьшить их количество, чтобы меньше опыта соответствовало возможности появления реакции.

Коррекция критериев. Если вы уделите некоторое время тому, чтобы рассмотреть, какие аспекты вашей жизни действительно важны для вас и дают вам глубокое удовлетворение (расширяя ваш диапазон), вы можете построить высокие критерии там, где и когда они действительно имеют значение для вас, и смягчить критерии в тех областях, которые относительно неважны.

Вы всегда можете сделать такую коррекцию *временной*, когда ситуация сужает количество ваших выборов. Если вы очень голодны, а рядом нет хорошей пищи, имеет смысл временно смягчить ваши критерии «хорошей пищи», так что вы сможете найти что-то, чтобы поесть, а не оставаться голодным. Годами я делал разделения между «пищей», которой я могу наслаждаться, и «топ-

дивом», которое может быть не очень вкусным, но оно действительно здоровое и питательное и обычно намного лучше, чем голод. С другой стороны, даже если «топлива» не достать, быть голодным может быть даже лучше, чем есть вредную пищу.

Порог. Даже если два человека соглашаются по поводу критерия, у них могут быть очень разные сенсорно-очевидные подтверждения того, когда дело доходит до *порога* для действия. Пара может быть согласна по поводу общей важности «чистоты», в которую может входить мытье посуды, вынос мусора и т.д. Однако, один достигнет порога для действия при пяти тарелках в раковине и наполовину полном мусорном ведре, а второй достигнет порога только тогда, когда раковина или мусорное ведро переполнены. Тот, кто достигает порога первым, может начать делать большую часть работы, и, если они не осознают свои пороги «чистоты», это неравенство может привести к таким последствиям: «Я думала, ты согласен, что мы оба хотим, чтобы дом был чистым!» «Да, я согласился, и он действительно чистый». «Нет, это не так!»

В оскорбительных взаимоотношениях тот, кого обижают, сталкивается со многими нарушениями критериев, и сторонний наблюдатель может удивляться: «Почему он/она остается?». Однако, эти критерии могут быть аналоговыми, и никогда не достигать порога, когда становятся дискретными. Часто есть *противостоящий* критерий, который *дискретен*. Человек, который терпит оскорбления может иметь дискретное убеждение о том, что: 1) чтобы выжить, *необходимо* состоять в отношениях, и 2) никто больше на целом свете не захочет быть с ним — и нет других вариантов. Когда мы имеем дело с таким случаем, оскорбления должны стать действительно сильными, чтобы перейти эти два противостоящих дискретных критерия.

Неподходящие критерии. Хотя и это может казаться слишком очевидным, чтобы говорить об этом, люди часто используют критерии, которые не подходят или неуместны. При принятии решения о покупке машины, которая удовлетворит вашим потребностям, возможно, не будет очень полезно, если вы настаиваете на том, чтобы соединения под капотом были черными, или чтобы лампа в салоне была круглая, а не прямоугольная.

Когда человек ищет спутника жизни, критерии, такие как то, что он должен носить голубую обувь или рубашку определенного

стиля, не будут полезными, поскольку это не очень хорошие показатели того, с кем бы вы хотели с радостью провести всю жизнь. Хотя некоторые люди все же *ищут* спутника жизни, используя в качестве критерия цвет волос, рост и другие физические характеристики, которые имеют мало или не имеют никакого отношения к тому, с кем бы они хотели жить вместе.

Неподходящие критерии часто происходят из мнений конкретного человека, семьи или культуры, в которой мы выросли. Другие люди часто очень щедро высказывают свои мнения о том, что важно, и мы можем принять это за правду, особенно если наше несогласие наказывается. Если мнения других людей анонимны, как это часто бывает в традиционных культурах и субкультурах, особенно трудно подвергать сомнению «общепринятую мудрость». Авторитарные патриархальные убеждения многих традиционных культур вызывают много боли и страданий, особенно для женщин и детей, хотя и люди обычно не хотят пересматривать или менять их, потому что «все согласны».

Неподходящие критерии иногда происходят из случайных совпадений в вашей жизни. Если ваш первый значимый опыт любви был с невысоким темноволосым человеком, вы можете использовать этот яркий пример как прототип и искать кого-то, кто выглядит как он, несмотря на то, что на самом деле вы влюбились в его теплоту, чувство юмора и оптимизм — невысокий рост и темные волосы были лишь случайной составляющей «упаковки» опыта. Роман Набокова «Лолита» включает крайний пример этого: мужчина среднего возраста все еще «застрял» на образе девочки, в которую он был влюблен в возрасте 14 лет.

Пересмотр критериев. Может быть очень полезным проверить ваши критерии и рассмотреть, действительно ли они подходят для того решения, которое вы хотите принять. Если вы используете эти критерии, это действительно приведет к тому выбору, которым вы будете довольны? Один из способов сделать это — потратить какое-то время на пересмотр прошлых решений как тех, которые привели к хорошему результату, так и тех, которое не привели.

Сначала возьмите конкретное решение, которым вы довольны, и пересмотрите весь процесс принятия решений, и то, что было с вами после принятия решения. Когда вы приняли реше-

ние, имеющее позитивные последствия, каковы были все те критерии, которые вы рассматривали? Затем рассмотрите критерии, которые, как вы *сейчас* понимаете, являются важными, но вы о них не подумали в то время — вам просто повезло. Если вы подумаете об этом, вы сможете сознательно применить их для будущего решения, улучшая свою способность принимать решения.

Затем продублируйте то же самое с тем решением, которое обернулось плохо. С какими неожиданностями вы встретились? Использовали ли вы критерии, не имеющие отношения к ситуации или запутавшие вас? Возвращаясь назад, подумайте о том, какие важные критерии вы проигнорировали? В свете результатов того прошлого решения, какие дополнительные или другие критерии вы бы хотели точно рассмотреть в следующий раз, чтобы улучшить процесс принятия решений?

Когда вы принимаете решение, которое влияет на других людей, важно включить те критерии, которые существенны для них, особенно в значимых отношениях, которые у вас есть сейчас. В такой ситуации часто сложно найти подходящий баланс между вашими критериями и критериями других людей. Некоторые люди придают слишком много значения нуждам и желаниям других людей, игнорируя свои собственные. Другие теряются в другом направлении, самонадеянно игнорируя нужды других людей.

В других ситуациях полностью уместно использовать *только* критерии других людей. Если вы архитектор или оказываете какие-то другие услуги, имеет смысл удовлетворить критерии ваших заказчиков, даже если они отличаются от ваших. Я помню, как боролся с архитектором по поводу некоторых деталей дизайна, когда мы перестраивали и расширяли свой дом. Он хотел создать дом, который был бы красив снаружи, в то время как я хотел, чтобы он был удобным и красивым изнутри, где бы я (а не он) проводил бы большую часть своего времени. Я настоял на своем, поэтому у нас получился дом, которым я очень доволен, в котором есть больше пространства, он требует меньше отопления, и лучше выглядит — за ту же стоимость, что и первоначальный дизайн архитектора. (И, да, он не так хорошо выглядит снаружи, но мы живем за городом, а олени и пумы не жаловались.)

В начале наших отношений с моей женой Коннирой она ни-

когда не пристегивала ремни, несмотря на все, что она читала о безопасности — и несмотря на мои просьбы. Но когда она забеременела, она сразу стала пристегиваться, потому что стала использовать критерий безопасности для нашего еще не родившегося ребенка.

Вот еще один пример того, насколько важно использовать критерии других людей во взаимоотношениях. Часто люди говорят: «Я не считаю себя привлекательным, так что у меня не может быть отношений». Очень мало людей понимают, что это было бы верным аргументом только в том случае, если бы вы захотели построить отношения с *самим собой*, используя свой собственный критерий. В отношениях важно, не то что *вы* считаете себя привлекательным, а то, что так думает *другой* человек, использующий *свои собственные* критерии.

Есть еще одна ловушка, заключенная в слове «привлекательный», которое обычно понимают как *физическую* привлекательность. Хотя и физическая привлекательность часто играет большую роль в начальных стадиях отношений, обычно гораздо важнее другие аспекты для отношений, которые развиваются и продолжают.

Однажды у Эриксона была клиентка с травмой спины, которая вызвала полный паралич и потерю ощущений в нижней части тела, начиная с талии, так что у нее не было контроля над испражнениями. Как вы можете представить себе, она была совершенно уверена в том, что ни один мужчина не сочтет ее привлекательной, а она всегда хотела иметь детей. Она пришла к Эриксону в поисках одного из двух: «Философии жизни, благодаря которой она будет хотеть жить, или приемлемой причины, которой было бы достаточно, чтобы покончить с собой». После работы с Эриксоном она встретила милого доктора, чья основная профессиональная область была работа с проблемой недержания; они поженились, завели детей и стали жить счастливо (33, стр. 24-27).

Работая с жалобой «Я не считаю себя привлекательным», очень полезным может быть развенчать стереотип того, что «у красивых людей больше преимуществ». Большинство людей не понимают, какой ужасной ношей является красота. Красивые женщины часто думают: «Любит ли он меня саму, или его привлекает только физическая красота? Может быть, он хочет жену-трофей,

чтобы рисоваться перед другими. А что же станет, когда я постарею и потеряю свою красоту?» У богатых людей часто возникают похожие мысли о своих деньгах, а у красивых и богатых женщин есть *обе* эти причины не доверять людям.

Я никогда не считал себя привлекательным, и конечно многие другие люди согласятся со мной! Тем не менее, я часто обнаруживал (к моему постоянному удивлению), что некоторые люди все же считают меня привлекательным. Я мог бы гадать, почему другие так ошибаются, но уже давно решил наслаждаться этим и понял, что другие иногда ценят во мне другие качества, и даже больше, чем я сам.

Проверка и оценка вариантов.

Моя *идеальная* машина удовлетворяет *всем* моим критериям, как дискретным, так и аналоговым, но все *настоящие* машины, о которых мне известно, одним из критериев удовлетворяют больше, а другим — меньше. Кроме того, некоторые из этих критериев очень важны для меня, а другие значительно менее существенны. И есть очень много вариантов машин, из которых можно выбрать. Как я могу упростить этот процесс без того, чтобы упустить возможности, которые могут меня удовлетворить? Есть несколько способов использовать критерии, чтобы пересмотреть варианты более просто и эффективно, и все они включают *упорядочивание*.

Перечисление критериев и расстановка приоритетов. Полезно начать с создания *перечня* всех критериев, которые важны для вас. Список нужен для того, чтобы быть уверенными, что вы учтете *все* факторы, которые важны. Если вы упустите один или более критериев, у вас могут быть «угрызения совести покупателя» потом, когда вы поймете, что забыли учесть какие-то важные критерии.

После того, как вы составите список, вы можете расположить эти критерии в *последовательности*, которая представляет их относительную важность для вас, так что вы сможете начать с поиска наиболее важных. Если бы вы не расставляли приоритеты, вы могли бы потерять много времени, рассматривая варианты, которые удовлетворяют не такие важные критерии, только чтобы об-

наружить позже, что *ни один из них* не удовлетворяет действительно важные для вас. Создавая упорядоченную последовательность критериев, вы можете начать с рассмотрения более важных, а *затем* — учесть другие, те, которые вам бы хотелось иметь, но это не существенно.

Конечно, если ваша расстановка критериев по степени важности в чем-то неправильна и не отражает то, что действительно вас удовлетворяет, она не сработает достаточно хорошо. Некоторые люди понимают, что стали «трудоголиками», в то время как они бы хотели уделять больше времени отдыху, общению с семьей или другим занятиям. В этом случае, будет очень полезно пересмотреть и скорректировать степень важности своих критериев (13, гл. 4).

Сначала используйте дискретные критерии. После расстановки приоритетов в перечне своих критериев будет полезно сделать различия между *дискретными* и *аналоговыми* критериями и разделить их на два списка. Начиная со списка *дискретных* критериев, которые *должны* быть удовлетворены, вы упрощаете и ускоряете процесс принятия решения, поскольку вы можете быстро исключить многие варианты и сузить набор вариантов, чтобы рассмотреть их более детально. Это как раз то, что люди иногда не делают, что приводит к значительным потерям времени и усилий.

Например, если я не хочу тратить много денег на ланч, и я прочитал *все* варианты в меню, а затем выяснил, что то, что я хотел, стоит слишком дорого, я буду разочарован — кроме того, я потеряю много времени. Если я сначала определю максимальную сумму денег, которую я хочу потратить, а затем уменьшу количество вариантов, быстро просмотрев *только* варианты, которые стоят меньше, чем максимальная цена, это немедленно сократит количество дальнейших вариантов. Кроме того, выбирая из оставшихся вариантов, я смогу избежать разочарования из-за необходимости отказываться от желаемого варианта, потому что он слишком много стоит. Конечно, я могу использовать любой другой критерий, чтобы сузить выборы, которые я хочу учесть. Я мог бы решить сначала, что я хочу *только* суп или сэндвич, и буду изучать только эти разделы меню.

Иногда я могу обнаружить, что *ни один* из вариантов, которые я учел, не удовлетворяет моим дискретным критериям. В этом

случае у меня есть два выбора. Один из них — поиск дополнительных вариантов, которые могут удовлетворить моим критериям — что-то другое в меню, или, может быть, даже другой ресторан. Другой — пересмотреть мои критерии, чтобы решить, захочу ли я скорректировать их, чтобы один или более из доступных вариантов удовлетворил их. Если я выберу вторую альтернативу, будет мудрым поступком ясно осознать, какова моя желаемая цель, и использовать это, чтобы понять, хочу ли я изменить критерии, пусть даже временно.

Сужение диапазона выборов. Скажем, вам пужно принять решение, основываясь всего на двух дискретных критериях. Использование одного из этих критериев даст вам две тысячи вариантов для рассмотрения, в то время как использование другого оставит вам всего три. Будет гораздо эффективнее использовать сначала второй критерий, поскольку он немедленно сужает область всего до трех дальнейших вариантов. Приведу гротескный пример. Если бы вы захотели купить зеленый дом, вы сначала могли бы просмотреть все возможные зеленые объекты, а затем составить перечень. Затем, вы могли бы просмотреть этот список зеленых объектов, чтобы обнаружить среди них дома — что заняло бы *очень* долгое время. Когда вы ищете рубашку, имеет смысл *сначала* выбрать рубашки подходящего размера, а *затем* выбирать по предпочитаемому цвету, стилю и т.д. Большинство людей умеют это делать, а некоторые нет, поэтому хорошо знать об этой возможности, так что вы сможете обратить на это их внимание в нужный момент.

Поддержание мотивации. Мы уже обсуждали процесс использования критериев последовательно, чтобы показать варианты, а затем выбрать между оставшимися вариантами. Однако, иногда нам нужно подумать о большем диапазоне и понять, захочет ли человек *продолжать* процесс принятия решений. Однажды я работал с человеком, который уходил на пенсию и хотел выполнять какую-то работу, предоставляя услуги, которые были бы *полезны другим людям*, и эта работа *нравилась бы ему*. Когда он думал о такой деятельности, которая удовлетворяла бы этим критериям, он обнаружил, что это удручает его, и вскоре перестал искать, потому что все, что приходило ему в голову, что будет полезно для других, было не тем, что ему нравилось бы делать.

Я предложил ему изменить *последовательность* этих двух критериев и подумать *сначала* о тех видах деятельности, которые нравились ему, а *затем* уже о том, как это может приносить пользу другим людям. Эта последовательность сработала *гораздо* лучше, потому что теперь процесс приносил удовольствие, поэтому у него была мотивация продолжить поиск до тех пор, пока он не нашел то, что удовлетворяло *оба* критерия.

Оценка вариантов. Очень полезно рассматривать критерии последовательно в процессе проверки и рассмотрения вариантов так, что вы сможете быстро отбросить не удовлетворяющие вас с использованием дискретных критериев. Однако, после того, как вы сузили диапазон вариантов, вам нужно сделать что-то другое, когда вы будете выбирать между ними. Каким-то образом вам нужно будет суметь оценить выбор с учетом *всех* своих критериев одновременно, так чтобы «рейтинг» варианта по каждому из этих разных аналоговых критериев можно было сложить, чтобы получить единую общую оценку, которую вы можете сравнить с оценкой другого варианта.

Иногда это можно сделать при помощи цифр, в частности в принятии решения о том, что можно измерить количественно, например строительство завода по производству химических веществ в одном из двух возможных местоположений. Вся стоимость строительства, земля, перевозка, переезд сотрудников, коммунальные услуги, государственные налоги и т.д. могут быть посчитаны в денежном эквиваленте, и эти затраты можно сложить, чтобы выяснить, какая альтернатива лучше.

В обычной жизни большинство из нас обычно делает это гораздо менее формальным способом. Поскольку многие критерии не могут быть посчитаны в денежном эквиваленте, нам нужно найти другую «валюту», которую мы сможем использовать, чтобы оценить, насколько вариант удовлетворяет перечню критериев. Обычно мы переводим нашу оценку каждого критерия в *ощущение* удовлетворения/неудовлетворения, и складываем все эти ощущения одновременно.

Поскольку это достаточно сложная задача, *гораздо* проще будет рассмотреть только *две* альтернативы одновременно. После оценки обоих вариантов один за другим, я возьму тот, который вызывает более сильные позитивные ощущения (или менее нега-

тивные) и исключу другой. Затем я могу сопоставить этот вариант с другим и сравнить силу ощущений между ними и снова взять лучший из них. Я просто продолжу этот процесс, пока не поработаю со всеми вариантами, которые у меня есть в результате первоначального отбора.

Изменение диапазона критерия. Когда критерий применяется к меньшему диапазону, это может привести к совершенно другому значению и реакции, чем когда диапазон увеличивают. Например, для многих людей важен критерий «простой» или «удобный», поэтому кто-то может сделать выбор, который является «простым» в тот момент, например солгать, чтобы избежать спора. Если бы он расширил временной диапазон, то понял бы, что ложь, скорее всего, приведет к «непростым» последствиям с этим человеком позже, и решить, что в действительности *проще* «для долгосрочной перспективы» сказать сейчас правду. (Кроме того, это избавляет от необходимости помнить всю ложь, которую вы говорили!) Если расширить диапазон в пространстве, то можно обнаружить, что отношения с другими людьми тоже могут быть испорчены ложью, и что действительно гораздо проще побыть в непродолжительном дискомфорте, сказав правду.

Большинству людей не нравится, когда их критикуют из-за ошибок, потому что им не нравится осознавать, что они не такие способные, как думали. Однако, если желание быть способным что-то делать рассмотреть в более долгом диапазоне времени, приветствуя критику и используя ее для улучшения навыков, то это хороший способ стать даже еще *более* способным. Когда Милтон Эриксон был молодым доктором и должен был представлять случаи из медицинской практики перед своими преподавателями, он горячо желал сделать как можно *больше* ошибок, как можно *скорее*, чтобы он мог на них научиться и стать самым лучшим врачом, каким только он может стать.

Однажды я говорил с женщиной, которая показалась мне очень добрым человеком; она рассказала мне о многих добрых поступках, которые она совершила по отношению к другим людям, отмечая, что для нее очень важно давать людям то, что им нужно. Однако, она отрицала, что думает о себе как о добром человеке, говоря: «Я не заслуживаю этого». Я мог бы узнать причины ее выводов о том, что она «не заслуживает это», которые наверняка

включали в себя какой-то запрет на то, чтобы думать о себе как об особенной, гордой собой или ставящей себя над другими. Вместо этого я решил просто попробовать расширить ее диапазон критерия «заслуживать» до других людей, а не ее самой. Когда я спросил ее: «А *другие* заслуживают вашу доброту?», она немедленно ответила согласием, а затем у нее не возникло возражений против того, чтобы считать себя добрым человеком.

Иерархия критериев. Все хорошие продавцы очень внимательно слушают критерии своих клиентов, поэтому они могут описать свой продукт так, чтобы он подходил под эти критерии. *Одна и та же* машина может быть описана по-разному — как безопасная, стильная, экономичная, комфортная, яркая, консервативная и т.д. Те же принципы работают, когда вы стараетесь уговорить супруга или ребенка сделать что-то, что, как вы считаете, будет полезно или выгодно.

Например, когда насос горячей воды остался включенным на ночь, он издавал шум, который беспокоил мою жену, но не беспокоил меня, поэтому это не мотивировало меня пойти и выключить его. Когда же она сказала, что это напрасная трата электричества, это уже стало меня беспокоить, и стало мотивацией пойти и выключить насос. Вот как описывает свой разговор с младшим сыном Бертом Милтон Эриксон, мастер утилизации критериев:

Мой сын, Берг, в мужественном возрасте пяти лет... чувствуя свою значимость как гражданина, сказал: «Я не съем ни кусочка ЭТОЙ дряни!» ... говоря о чашке со шпинатом. Я сказал: «КОНЕЧНО же нет. Ты недостаточно взрослый для этого, не достаточно сильный и большой!» Мать начала протестовать: «Он слишком взрослый, слишком большой и сильный». И вы можете догадаться, на чьей стороне был Берг (32, стр. 81). ...

У Берга был критерий того, чтобы пицца была вкусной. Как маленький мальчик у него был также позитивный критерий быть взрослым, сильным и большим. Когда эти критерии были подвергнуты опровержению, быть взрослым, сильным и большим стало гораздо важнее. Заметьте, что *в действительности* быть способным есть шпинат никаким образом не означает быть

«взрослым», «сильным» и «большим», но когда это было преподнесено вот так, Берт отреагировал так, словно это подходящее описание.

Когда женщина сердится из-за пережаренной яичницы, которую приготовил ее муж на завтрак, предположительно работают ее критерии для «вкусной еды», и она сердится, потому что хочет более вкусную яичницу. Она также, вероятно, хочет быть в отношениях со взаимной любовью со своим мужем, но это может не быть в диапазоне ее внимания в настоящий момент. Будем надеяться, это что-то *более* важное для нее, чем плохо пожаренные яйца.

Когда два этих критерия граничат друг с другом, вопрос или/или — «что для вас важнее, горелая яичница, или любящие отношения со своим мужем?» — этот большой диапазон может переместить створешую яичницу «в перспективе» так, чтобы жена захотела повести себя по-другому, нежели сердиться или подавать на развод, чтобы улучшить качество яичницы.

Это пример выявления критерия, который *ценится* больше, чем существующий, поэтому эти ценности предпочтительнее, чем се ценности, связанные с яйцами. Этот паттерн называется *Иерархией Критериев*, потому что критерий, который выше или более *важен*, чем задействованный в проблемной ситуации, использован как рычаг мотивации для изменения поведения.

Когда кто-то хочет совершить изменение, может быть полезно выявить важные критерии, и описать изменение как то, что удовлетворяет этим критериям. Например, часто люди думают, что очень важно быть «правым». В семейной терапии, партнер (или оба) могут настаивать на том, что они правы в чем-то, что на самом деле совершенно неважно для их отношений — кроме того, что они мучительно спорят об этом. Когда содержание спора в действительности не важно — например, кто выиграл игру в мяч, или когда был открыт ресторан — может быть очень полезным сказать что-то наподобие: «Возможно, вы правы насчет этого, но ваше разногласие очень неприятно вам обоим. Скажите, что бы вы предпочли — быть *правыми* или быть *счастливыми*?»

Заметьте, что когда вы используете этот метод утилизации одного набора критериев, чтобы превзойти другой, подавленный критерий остается неудовлетворенным. Даже когда для кого-то

быть счастливым важнее, чем быть правым, ему все же будет *правиться* быть правым. Это означает, что внутренний конфликт все еще есть; некоторые менее важные желания или потребности человека все же противостоят изменению, но они недостаточно сильны, чтобы остановить его. Если в ситуации что-то меняется, и доминирующие критерии становятся слабее, неудовлетворенные критерии могут снова взять на себя контроль и повернуть изменение вспять.

Хотя иерархия критериев — это метод, который Эрикссон использовал с исключительным мастерством и искусностью в некоторых очень трудных проблемах, у него есть вот это неотъемлемое ограничение. Гораздо более элегантно работать так, чтобы решение удовлетворяло большинство или все критерии человека, чтобы он мог быть полностью удовлетворен изменением. Это не всегда возможно или практично, но когда это удается, изменение гораздо более стабильное, потому что ни один из ваших критериев не противостоит ему, поэтому нет неконгруэнтности. Систематический метод осуществления этого с практически любым содержанием называется «Шестишаговый рефрейминг» (3, 4. гл. 8).

Примеры, указанные выше, выявляют или создают иерархию критериев, чтобы изменить поведение или несколько примеров поведения. Тот же самый процесс может быть использован для изменения относительной важности самих критериев при помощи категории, большей, чем любой из отдельных критериев. Если вы думаете о двух или более критериях одновременно, вы обнаружите, что более «высоко» ценимый обычно визуализируется выше, ближе или больше в вашем внутреннем пространстве. Затем вы можете использовать более высокий и более важный критерий, такой как полное «счастье» или «удовлетворение» в качестве основы для упорядочивания относительной важности других критериев.

Например, человек, который хочет увеличить важность «семейных отношений» и уменьшить важность «работы», может скорректировать внутреннее представление этих критериев, передвинув «семью» выше (или ближе, или увеличив), и передвинув «работу» ниже (или дальше, или уменьшив). Это и есть *аналоговый* процесс постепенного изменения положения критерия во внутреннем пространстве до тех пор, пока не «станет хо-

рошо». Это изменит относительную важность критериев, которые определяют, что вы будете делать в своей жизни, и как вы будете это делать. Этот процесс детально описан во многих источниках. (13, гл. 4)

Процесс «Сущностной трансформации» Конниры Андреас (5) использует иерархию критериев совсем по-другому. Начиная с проблемы или ограничения, несознанную «часть» человека, создающую это ограничение, спрашивают о ее целях. Затем ей задают следующий вопрос: «*Имея* этот результат (X), чего ты хочешь, уже *имея* X, что еще более важно?» Этот вопрос задается несколько раз, каждый раз замечая предыдущий критерий, создавая цепочку намерений в иерархической последовательности. Каждое следующее намерение является более общей категорией опыта, со все большим диапазоном и важностью.

После трех-семи повторений этого вопроса обычно возникает мощное «сущностное состояние», которое можно назвать по-разному, но описание обычно подходит под несколько категорий: «существование», «внутренний покой», «любовь», «одобрение» или «целостность». Многие люди самопроизвольно называют это состояние глубоко *духовным* — включая тех, у кого не было духовных убеждений или опыта.

Затем это сущностное состояние *интегрируется* с каждым из намерений в иерархии, начиная с верхнего, при помощи вопроса: «Как, уже *имея* (описание сущностного состояния) *трансформируется* и *обогащается* это (намерение)». Сущностное состояние трансформирует всю иерархию намерений, одно за другим, что очень отличается от использования высшего намерения в иерархии в качестве рычага для преодоления более низкого критерия в иерархии.

Например, «любовь и одобрение других людей» становится тем, чем можно наслаждаться в полной мере, а не отчаянно нуждаться в нем, поскольку сущностное состояние уже доступно полностью. «Безопасность и защита», которые очень важны для того, кто был оскорблен, остаются важными, но с ощущением «целостности» или «существования», их уже нельзя отнять. Вместо давления, неотступного поиска безопасности, человек может расслабиться и легче заметить, когда в определенной ситуации нужно участие или действие. С доступом к сущностному состоянию не-

моверные усилия, чтобы добиться успеха, наполняются духовностью и глубиной, когда успех переопределен сущностным состоянием как «вносить вклад тем, что я умею» или «давать и получать то, что я хочу».

В процессе сущностной трансформации нет необходимости сознательно решать, как переформировать приоритеты, или как переопределить «безопасность» или «успех». Главная перестановка происходит бессознательно, когда сущностное состояние наполняет все мысли, потребности, желания и действия человека. Первоначальная проблема или ограничение или исчезает, или трансформируется в выражение сущностного состояния. Например, гнев может быть не нужным в некоторых ситуациях, в то время как в других он становится более ясным и прямым. Кроме того, процесс обычно приводит ко многим спонтанным и неожиданным побочным эффектам, которые не только продолжаются в долгом времени, но и сами производят другие изменения. Люди говорят, что чувствуют меньше напряжения и давления, и получают сильно возросшее ощущение общего благополучия и стабильности, ощущение части потока жизни.

Критерии в отношениях. Когда два человека взаимодействуют, могут вмешаться все те многие факторы, о которых говорилось в данной главе. Если у двух людей очень схожие критерии и очень схожие способы их применения при принятии решений, будет немного разногласий, хотя, если они оба используют способы, которые не слишком хорошо работают, проблемы все же могут быть.

Но когда их критерии разные, скорее всего, будут трудности, и часто даже конфликты — так же как и много возможностей научиться новому способу мышления и существования. Это похоже на то, когда два человека смотрят на один и тот же голубой треугольник, и один говорит: «Важно то, что он голубой», в то время как другой говорит: «Нет, важно, что он треугольник».

Например, часто я и моя жена не согласны по какому-то поводу, даже когда мы оба учитываем дальнейшие последствия. Я часто обращаю внимания на *практические* последствия, в то время как она гораздо более чувствительна к социальному контексту, и к тому, как отреагируют другие люди, что я склонен упускать из внимания. Я могу предложить избавиться от чего-то, что

не используется годами, чтобы освободить место в гараже, а она подумает о том, захотят ли это оставить наши мальчики. Эти разные критерии часто ведут нас к довольно-таки разным заключениям.

Критерии у одного человека могут быть конкретными и сенсорно-очевидными, в то время как у другого — более смутными и похожими на категории. Одни могут обращать внимание на «духовные критерии», в то время как другой человек более практичен и обращается к материям физического мира. У одного могут быть очень дискретные критерии, а у другого — более аналоговые. Даже если оба человека реагируют на один и тот же критерий, один может достичь порога для того, чтобы предпринять что-то, гораздо раньше, чем другой. У одного могут быть преимущественно совокупные критерии, в то время как у другого может быть много вариантов.

У одного партнера могут быть подходящие критерии, которые ведут к удовлетворяющим результатам, в то время как другой использует неподходящие критерии, которые регулярно приводят к разочарованиям. Один человек может применять критерии в последовательности, которая позволяет принимать решения легко и быстро, а другой использует последовательность, которая вызывает большие сложности в принятии решения. У одного могут быть очень практичные критерии, основанные на личном опыте, а у другого могут быть критерии, основанные больше на социальных правилах поведения.

Когда я был намного моложе, я помню, как подвозил девушку домой после свидания. Когда мы добрались до ее дома, лил проливной дождь, а ближайшая парковка была на расстоянии трех кварталов. Будучи практичным, так же как и внимательным к людям, я остановил машину как можно ближе к входной двери, чтобы она могла как можно быстрее до нее добраться. Однако, по ее мнению, я был невнимателен, поскольку, как она посчитала, мне следовало проводить ее до двери — пусть даже это означало, что мы оба промокнем насквозь, проходя три квартала (а я — еще три на обратном пути).

Один партнер может использовать такой процесс, который приводит к тому, что человек постоянно стремится достичь принятия решения, а другой использует такой процесс, в результате

которого он всегда откладывает принятие решения на потом. У одного могут быть очень высокие критерии, которые удовлетворят всего несколько событий, в то время как у другого низкие критерии, которые легко удовлетворить. Один может корректировать критерии, чтобы приспособить их к разным ситуациям, а критерии другого не гибки.

Один может обычно использовать минимальные критерии, чтобы очень быстро относить опыт в категории, в то время как другому нужно гораздо больше времени для завершенности и уверенности. Один может использовать больший диапазон в пространстве или во времени при оценке критериев, в то время как другой использует гораздо более узкий. Один может гибко учитывать как большие, так и маленькие диапазоны, а другой человек менее гибок.

Людей часто привлекают те, кто обладает дополнительными навыками и может легко делать то, что они считают сложным. Человек, которому сложно расставлять приоритеты в критериях и принимать решения, будет считать чудесным то, что его спутник может это делать. С другой стороны, когда один партнер принимает на себя всю ответственность за решение, если что-то идет не так, то другому очень просто обвинить его в том, что он не справляется со своей работой!

Любое из этих отличий может стать основой для конфликта, обвинений и несчастья, особенно если различия не отслежены и не принимаются. Но если разница между ними признана и ценится обоими партнерами, она может стать базой для совместного решения проблем, основанного на дополняющих навыках и способностях обоих.

Резюме. Критерии являются основой категоризации опыта, и они часто бессознательны или их непросто определить. Они могут быть или конкретными, *сенсорно-очевидными*, такими как «голубой», или являться более общими *категориями* опыта, например, «умный».

Создание перечня критериев в порядке *важности*, создание *иерархии критериев* может дать вам уверенность, что вы обращаете внимание *в первую очередь* на то, что вам больше всего важно, и *во вторую очередь* на критерии меньшей значимости.

Критерии могут быть либо *дискретными* — «да/нет», либо *аналоговыми* — «более/менше чем». Некоторые аналоговые критерии достигают *порога*, на котором они становятся дискретными. Они могут быть *совокупными* «X и Y и Z», или *альтернативными* «X или Y или Z», или комбинацией этих двух вариантов «A и B, или C и D» и т.д.

Когда критериев много, или они очень детализированы, это *сужает* диапазон событий, которые включаются в категорию. Меньшее количество, или более общие критерии *расширяют* диапазон событий, которые включаются в категорию. *Корректирование* критериев по контекстам — это полезный навык, который может помочь избежать разочарования и неудовлетворения, которые могут появляться из-за перфекционизма — или его противоположности, «имперфекционизма», слишком легкого удовлетворения слишком низких критериев.

Неподходящий критерий приведет к неправильному отнесению событий в категории и приведет к тем выборам, которые не будут удовлетворять. Критериям мы часто учимся у наших родителей и из культуры, в которой мы растем, и часто у нас нет возможности проверить эти критерии в нашем собственном опыте. Изучение и проверка критериев при помощи пересмотра прошлых решений, которые нас особенно устраивали или разочаровывали, может дать полезную обратную связь для корректирования или изменения критериев.

Последовательность применения критериев важна для более быстрого и легкого выбора вариантов. Когда вы используете сначала *самые важные дискретные*, или *самые строгие* критерии, это быстро сужает количество выборов для дальнейшего рассмотрения.

Когда вы принимаете решение в реальной жизни, важно упростить процесс, рассматривая два варианта одновременно, а затем применить *все* ваши критерии *одновременно*, складывая ощущения удовлетворения/неудовольствия, чтобы получить общую оценку варианта.

Также важно использовать последовательность критериев, которая поддерживает *мотивацию*, чтобы продолжить процесс поиска.

Расширение *диапазона* критериев в пространстве и/или вре-

мени может часто быть полезным в получении самого лучшего для вас результата из всех.

Иерархию критериев можно использовать для изменения важности поведения или относительной важности самого критерия. Иерархию критериев можно использовать для того чтобы выявить то, что многие описывают духовными критериями, которые производят интеграцию и единое направление для всех разных критериев, которые есть у человека.

Люди часто выбирают партнеров с другими критериями и способами упорядочивания и применения этих критериев, что часто становится основой для конфликтов и разногласий. Однако, та же самая разница может быть основой для открытия других способов оценки событий и существования в мире, а также узнавания большего числа выборов и гибкости в применении их.

В следующей главе мы исследуем, как подразделять категории базового уровня на более конкретные подкатегории, и как группировать категории базового уровня в более общие категории. Это создает *логические уровни*, основной аспект нашего процесса мышления и понимания, хотя и способного вызывать проблемы и подвохи.

Если бы какая-то великая сила согласилась сделать так, чтобы я всегда думал о том, что является правдой, и делать то, что является правильным, при условии что меня превратят в что-то наподобие часов и будут заводить каждое утро, прежде чем я встану с кровати, я бы немедленно согласился.

Томас Генри Хаксли

5

Категории категорий

Разделение и завязка связей: логические уровни

Ум организует мир, организуя себя.

Жан Пиаже

Как было сказано в главе 2, простейшая категория «базового уровня» представляет из себя связку опыта, отобранного при помощи критерия и собранного в базу данных нашего внутреннего опыта. Этот сбор обычно завершается тем, что мы уже представляем себе этот опыт в том же расположении в нашем внутреннем пространстве, используя при этом определенный набор качеств восприятия — размер, яркость, трехмерность или плоскость, движение или неподвижность и т.д. Это называется «суб-модальностями», потому что они являются меньшими элементами внутри каждой модальности. Когда мы думаем о примерах в группе, то можем наблюдать их одновременно, как если бы смотрели на коллаж образов, или последовательно, один за другим в быстрой последовательности в том же местоположении.

Базовая категория часто получает *название* — слово, которое мы используем, как в системе регистрации документов, а также для общения с другими людьми. Название само по себе произвольно (и достаточно сильно отличается в разных языках); а важна здесь группа опыта, которую означает это слово. Когда мы осознаем *значение* слова, мы можем *просканировать* несколько или все примеры категории, но чаще мы используем *прототип* для

представления всей категории, потому что это намного быстрее и проще. Если бы наша способность классифицировать опыт ограничилась бы базовыми категориями, наши жизни могли бы быть намного проще — и значительно менее интересными — чем они есть сейчас.

К счастью, мы можем разделить базовые категории на более конкретные категории и/или сгруппировать их в более общие категории, создавая *логические уровни* категоризации. Например, многие люди согласятся, что базовая категория «кресло» имеет конкретные подкатегории «мягкое кресло», «кресло с прямой спиной», «глубокое кресло», «кресло для пикника» и т.д. «Кресло» является в свою очередь и подкатегорией более общей категории «мебель», в которую включаются «софа», «столы», «книжные шкафы» и т.д. «Мебель» может быть подкатегорией какой-то другой более общей категории, такой как «предметы», «вещи, сделанные человеком», «предметы, которые весят меньше тонны» и т.д.

Эта способность организовывать категории является одной из самых ресурсных и замечательных характеристик человеческого разума. Она очень быстра и эффективна, и обычно хорошо служит нам как в понимании мира, так и в общении с людьми. Но когда она не работает так хорошо, как хотелось бы, полезно сделать процесс осознанным, чтобы мы могли проверить и поправить его.

Для того чтобы начать этот процесс опознавания, я бы хотел представить простой пример того, как мы создаем категории, которые состоят из других категорий. Представьте, что кто-то сбросил 70 небольших детских геометрических фигурок на столе перед вами, и дает вам задание описать сами фигурки (не обращая внимания на их местоположение и размещение) кому-то по телефону. Первое, что вы могли бы заметить, что фигурки или полностью красные, или полностью белые, или полностью синие. Затем, вы могли бы заметить, что форма поперечного сечения фигурки или квадратная, или круглая, или треугольная. Наконец, вы замечаете, что высота каждой фигурки или 1, или 2, или 3 дюйма.

Если бы вам пришлось взять одну фигурку, описать ее по телефону, затем взять другую и описать ее, это заняло бы долгое время. Гораздо продуктивнее будет распределить их по категориям и описать характеристики каждой категории.

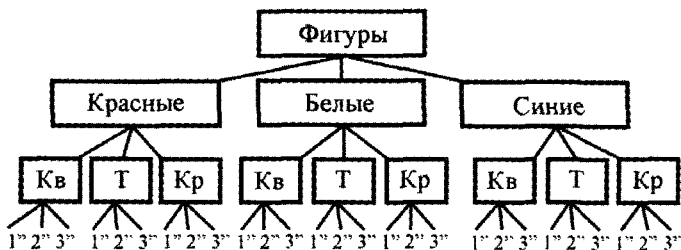
Вы могли бы начать с группировки всех фигурок на три разных категории, используя цвет в качестве критерия.

Затем, вы могли бы подразделить каждую из этих групп на более конкретные категории на основе их формы — квадратные красные, треугольные красные, круглые красные и т.д.

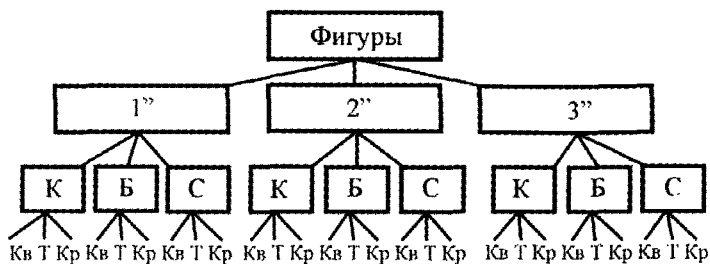
И, наконец, вы могли бы подразделить каждую из этих групп на еще более конкретные категории, используя в качестве критерия высоту.

Мы можем показать категории, получившиеся в результате, используя «древовидную» диаграмму, показанную ниже (здесь Кв обозначает квадратный, Т — треугольный, Кр — круглый).

В результате такого распределения по категориям получилось 27 конкретных категорий. Если бы мы начали с разделения фигурок на самые конкретные категории, то могли бы затем объединить их в более общие категории, и получилась бы та же последовательность.



Однако, если бы мы начали классификацию с *высоты*, а затем использовали бы *цвет* и, наконец, *форму*, мы могли бы получить другую последовательность категорий, как представлено ниже (К, Б, С — красный, белый, синий, а Кв, Т, Кр — квадрат, треугольник и круг, как и в предыдущем случае):



Самые конкретные категории остались бы теми же, и самая общая категория «фигуры» тоже осталась бы той же, а вот промежуточные были бы уже другие. Уровни категоризации зависят не только от нашего выбора критерия, а также от последовательности, в которой мы применяем этот критерий.

Одно из исследований показало, что мы начинаем свою жизнь с создания «базовых категорий», основанных на ежедневном опыте (38). Затем мы либо подразделяем их на более конкретные подкатегории, либо группируем их вместе в более общие.

Заметьте, что я использую термины «более конкретные» и «более общие» категории, а не «меньшие» и «большие». Более конкретная категория обычно имеет меньше примеров, и может быть названа «меньшей», а более общие категории обычно имеют больше примеров, и могут быть названы «большими». Однако, поскольку я хочу четко разделить диапазон и категорию, я использую «меньший» и «большой» для описания диапазона, а «более конкретная» и «более общая» для описания категорий.

Включение категорий. Этот тип связи в математике называется «включение множеств», поскольку каждый элемент более конкретного множества является элементом более общего множества. Например, «белая квадратная фигура высотой один дюйм» является элементом каждого из множеств «белых квадратных фигур», «белых фигур» и «фигур». Отношение между множествами может быть представлено в виде древовидной структуры, как было показано выше.

Поскольку «множество» имеет очень конкретное значение в математике, а я не математик, я буду использовать более общий

термин «категория», простое слово, которое естественным образом используем мы, чтобы организовать свой опыт. Также, я буду использовать «включение категорий» вместо «включения множеств». Использование обычного слова «категория» продолжает описания исследований лингвистических категорий Лакоффа (38) и описание исследования нейробиологических основ нашей способности категоризировать Эдельмана (27).

Заметьте, что *категория* фигур — это не одна фигура, а *группа* фигур, поэтому она не может быть элементом более общей категории. Только *элементы* категории фигур могут быть элементами более общей категории фигурок. *Категория* белых квадратных фигур не является элементом категории «белых фигурок», а вот отдельные квадратные белые фигурки, *включенные* в эту категорию, *являются* элементами категории белых фигурок. Группа коров — это не корова; это *стадо*, а *элементы* стада — это коровы.

Однако, категория фигурок могла бы быть членом другой более общей *категории* «категории вещей» или «представлений» и т.д. Это может показаться неясным, но если будет недостаточно очевидна разница между группой вещей и самими вещами, то это может привести к путанице, а я хочу быть понятным с самого начала.

Другой источник возможных затруднений — это разница между названием категории и отдельным ее членом. Слово «кот» может означать *категиорию* животного или может указывать на отдельного члена группы. Вы можете ласкать животное, а не слово.

Слово «стадо» — это ни группа коров, ни отдельная корова, это только *обозначение* группы коров.

Название блюд, предлагаемых в ресторане, написаны в меню, но этот листок бумаги сильно отличается по вкусу от любого из этих блюд, и он значительно менее питателен!

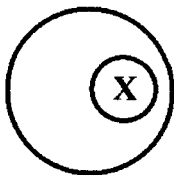
Включение категорий — простейший способ создать упорядоченную последовательность категорий, чтобы описать группу предметов или событий, а также это основа для простейшего логического рассуждения, как в классическом силлогизме:

«Всякий человек смертен.

Сократ — человек.

Следовательно, Сократ смертен».

Поскольку Сократ — член категории людей, а категория людей включена в категорию объектов, являющихся смертными, Сократ должен быть смертен. Это можно показать на примере простой диаграммы кругов Венна. Большой круг включает все предметы, являющиеся смертными, а меньший круг — всех людей, а X внутри него обозначает, что Сократ — член меньшего круга.



Точно также, мы можем сказать:

«На всех стульях можно сидеть. (Все стулья являются членами категории «объекты, на которых можно сидеть».)

Этот (X) является стулом.

Следовательно, на (X) можно сидеть».

Используя эту же диаграмму, можно сказать, что большой круг включает все объекты, на которых можно сидеть, маленький круг включает все стулья, а X означает конкретный стул.

Наследственность. Мы можем вывести такие логические заключения, поскольку любой критерий для более общей категории должен быть применен к более конкретной подкатегории данной категории. Когда мы делим категорию белых фигур на более конкретные, основанные на форме, высоте, или другом критерии, все члены этих категорий должны быть белыми фигурами. И это называется свойством наследственности (51, сс. 303-304).

Заметьте, что наследственность однонаправлена; она применяется *только* когда мы двигаемся от категории к подкатегории. Если мы двигаемся в противоположном направлении к более общей категории, наследственность не соблюдается. Например, если мы пойдем от категории «белые треугольные фигуры» к более общей категории «белые фигуры», некоторые из них не будут треугольными. Точно также, если мы включим категорию «фигуры» в более общую категорию «игрушки», многие другие игрушки не будут фигурами.

Сужение. Каждая подкатегория любой категории основана на одном или более дополнительных критериях, который затем определяет примеры для этой подкатегории. Это явление описано как характерная черта *сужения*, так как каждый дополнительный критерий подкатегории сужает диапазон примеров, которые могут в нее включены (51, стр. 303-304). Например, категория двухдюймовых треугольных белых фигур обычно включает в себя меньше членов, чем более общая категория «белых фигур», которая также включает в себя *квадратные* белые фигуры и *круглые* белые фигуры. Однако, если бы не было квадратных или круглых белых фигур в нашей куче фигур, в этих двух категориях было бы одинаковое количество фигур.

Логические уровни описывают различные «уровни» категорий, образованных в результате включения категорий. Это принципы, лежащие в основе повседневной логики. С ними также работали Бостик и Гриндер, и называли «логическим включением» (51, с. 294-301), термин, случайно использованный в математике. Термин «логические уровни», очень точно используемый в математике, является чем-то другим, и мы вернемся к этой теме позже в этой главе.

Обычно каждая категория включает примеры, так что мы можем использовать слова «пример» и «включать», чтобы определить, связаны ли события или категории друг с другом логическими уровнями:

Если Y — это пример, включенный в категорию X , то X — это более общая категория на более высоком логическом уровне. (Член категории «корова» включен в более общую категорию «млекопитающее», «животное» или «организм».)

Точно так же, если категория X включает в себя Y в качестве примера, то X является более общей категорией на более высоком логическом уровне. (Категория «млекопитающее», «животное» или «организм» включает в себя члена категории «корова» в качестве примера.)

Термин «более высокий» логический уровень часто понижают неправильно и считают, что более общие категории более важны, как «высшие ценности». Более общая категория может быть, а может и не быть важнее или полезнее, чем более конкретная; когда она действительно важнее, задействован *относитель-*

ный критерий, речь о котором пойдет дальше. Слово «уровень» также предполагает, что некоторые уровни «выше» чем другие; снова повторю, что это не означает, что они более важны.

Сейчас я бы хотел, чтобы вы обратили внимание на внутренние образы, которые возникают, когда я описываю примеры уровней категоризации. Базовый уровень категории, такой как «поцелуй» может состоять из набора сенсорно-очевидного опыта, создающего категорию, которую мы можем произвольно обозначить логическим уровнем 1. Категория «поцелуй» может также быть членом более общей и абстрактной категории опыта, такой как «прикосновение», включающее другие виды прикосновений, такие как «легкий толчок локтем», «ласка», «слабый удар», «поглаживание» и т.д.

«Прикосновение» в данном описании является категорией, члены которой также являются категориями, а не сенсорно-очевидным опытом. Поскольку примеры категории «прикосновение» в этом описании являются категориями логического уровня 1, мы можем назвать его логическим уровнем 2. Заметьте насколько ваш образ «прикосновения» менее конкретен и детализирован (более абстрактен), чем ваш образ «поцелуя».

Однако, категорию «поцелуй» можно также разделить на более конкретные категории, основанные на качестве, интенсивности, тепле или других критериях (или наборе критериев), например на такие: «легкий», «страстный», «обязывающий» и т.д. Если эти названия относятся к категориям, которые содержат сенсорно-очевидные примеры, то эти категории будут относиться к логическому уровню 1. Категория «поцелуй» будет на логическом уровне 2 (а не на 1), а категорию «прикосновение» будет теперь на логическом уровне 3 (а не 2).

Теперь разные подкатегории «поцелуя» являются абстракциями сенсорно-очевидных примеров, а «поцелуй» состоит из категорий категорий. «Прикосновение» на логическом уровне 3 является категорией категорий категорий, еще больше отдаленной от конкретного сенсорно-очевидного опыта.

Однако, другой человек может совершенно по-другому распределить по категориям. Например, «поцелуй» и «прикосновение» будут отдельными категориями сенсорно-очевидного опыта, которые включены в более общую категорию, названную «отно-

шения». В этом случае, «поцелуй» и «прикосновение» будут оба на логическом уровне 1, то есть на одном и том же уровне абстрагирования сенсорно-очевидного опыта, в то время как «отношения» будут на логическом уровне 2.

Из этих нескольких примеров мы видим, что «поцелуй» и «прикосновение» могут быть или *на том же*, или на *разных* логических уровнях, в зависимости от того, как конкретный человек категоризирует свой опыт. Это показывает, что логические уровни *относительны*, а не абсолютны, и что они не могут быть определены только содержанием. Логические уровни *не зависят* от содержания; они происходят из того, каким образом распределяет по категориям конкретный человек.

Дополнительная сложность. Для простоты, я предположил, что все члены категории находятся на одном логическом уровне, но это не всегда так. Например, категория «то, о чем я могу подумать» может включать воспоминания или образы сенсорно-очевидных физических объектов, очень общие абстрактные представления «правда» или «красота», и все возможные категории, лежащие между ними.

Например, если у вас есть компьютер, вы знаете, что можете поместить очень много разных элементов в ту же самую «папку» на своем «рабочем столе». Папка — это категория объектов, и в ней могут быть фотографии, звукозаписи, являющиеся определенным диапазоном опыта, документ, являющийся описанием диапазона опыта, или даже другая папка с другими различными элементами. Содержание папки с названием «разное» может не иметь ничего общего, кроме критерия занимания пространства на рабочем столе, и то, что вы не используете элементы сейчас, поэтому и поместили их в папку, чтобы очистить пространство для работы.

Когда члены категории находятся на разных логических уровнях, мы можем взять два любых из них и определить, входят ли они во включение категорий. Например, если мы используем категорию «то, о чем я могу подумать», упомянутую выше, мы можем взять определенное воспоминание, и «правду» и выяснить, входят ли они во включение категорий. Обычно воспоминание считается «тем, что действительно произошло», поэтому оно будет членом категории «то, что является правдой».

Но у другого человека может быть воспоминание, о котором он не может сказать, случилось оно на самом деле или нет, поэтому это не будет включено в «правду», а в совершенно другую категорию, которую мы можем назвать «неуверенность». Мы даже можем сказать: «Если это воспоминание правдивое, то оно может быть включено в категорию «правда», чтобы обозначить разницу в логических уровнях между ними. Мы всегда можем изучить какой-то опыт и какую-то категорию, чтобы выяснить, может ли быть опыт включен в категорию. Точно также, мы можем проверить две любые другие категории и определить, включена ли одна из них в качестве примера в другую.

Мы делаем это, не задумываясь, много раз каждый день. Если я скажу: «Это был хороший фильм», это включает определенный диапазон опыта в категорию «хороший фильм». Если я скажу: «Я редко смотрю фильмы», это включает категорию «фильмы» в более общую категорию «то, что я делаю редко». Категория «то, что я делаю редко» является подкатегорией «того, что я делаю» для всех трех уровней.

Если я скажу: «Я хочу выполнить сегодня несколько поручений, какие-то сделаю быстро, а какие-то займут дольше времени», то здесь будет три логических уровня. «Поручения» — это категория с двумя подкатегориями, «быстро» и «дольше», а категория «поручения» включена в большую категорию, «то, что хочу сделать сегодня».

Другой аспект многочисленных логических уровней заключается в том, что меньшие включенные уровни становятся *предполагаемыми*. В предыдущем абзаце «поручения» и меньшие включенные категории «быстро» и «дольше» являются предполагаемыми. В обычном общении это не вызывает затруднений, поскольку и говорящий, и слушающий уже предполагают эти категории.

Однако, та же логическая структура может быть использована для установки пресуппозиций, которых у слушающего еще нет, поэтому такая коммуникация очень гипнотизирует. Например, в следующем отрывке из «медитации» Виржинии Сатир, образовано шесть логических уровней пресуппозиций:

Когда мы полностью получаем доступ к данной нам всем с рождения способности выбрать из всего, что есть в настоящий момент то, что нам подходит, мы замечаем, что есть то, что мы не использовали (11, с. 168).

Хотя слушающий мог уже не согласиться со всеми этими пресуппозициями, тем не менее, скорее всего они полезны, поскольку описывают расширение выборов, которые подходят этому человеку (а не кому-то еще). Однако, если бы терапевту нужно было использовать ту же самую структуру, чтобы сказать: «Я хочу, чтобы вы вошли в полный контакт с латентными и неконтролируемыми деструктивными силами, бурлящими внутри вас», эти пресуппозиции вряд ли были бы верными или полезными.

Совершите быстрый эксперимент. Подумайте о проблеме, которая у вас есть, и отметьте то, как вы представляете ее себе. ...

Теперь представьте, что вы говорите себе следующее утверждение, которое, кстати, является частью программы самопомощи: «Мог бы я позволить себе вспомнить, как я раньше верил в то, что у меня была эта проблема?», и отметьте, как меняется образ. ...

В этом вопросе заключено пять логических уровней пресуппозиций: «проблема», «вера», «прошлые события», «вспоминания» и «разрешение». Это, безусловно, может изменить опыт «проблемы» слушающего, поместив ее в категорию воспоминаний и прошлых убеждений — «разрешают» это или нет. Если проблема чисто образная, это может быть полезным. Однако, если у человека действительно есть проблема, это только переместит ее в категорию «не проблемы» — а не решит ее. Если проблемой является рак, то думать, что это больше не проблема может быть опасным. Многие люди (и другие люди вокруг них) уже страдают от отношения и поведения, о которых они не думают как о проблемах.

Почти в каждой коммуникации есть, по крайней мере, три логических уровня опыта, а в некоторых даже больше. Чтобы научиться определять эти разные уровни, возьмите любое предложение и сначала определите категории. Затем возьмите две категории и определите, можно ли описать одну из них как член второй. Начните с небольших предложений, а затем продвигайтесь к большим, постепенно увеличивая свою способность делать это легко и просто.

Другой источник трудностей заключается в том, что две разные категории часто пересекаются, так что некоторый опыт является частью обеих категорий. Например, категории «дома» и «квартиры» могут показаться совершенно не связанными, однако о «коттеджах» и «многоэтажных домах» можно сказать, что они принадлежат к обшим категориям. Если мы введем дополнительный критерий, мы сможем разделить их на дополнительные отдельные категории, включенную в более общую категорию «дома», наряду с «палатками», «шалашами», «юртами» и т.д. Добавление критерия делит опыт на более конкретные категории, а стирание опыта приводит к меньшему количеству более общих категорий.

Только то, какое именно включение категорий для организации своего опыта использует каждый конкретный человек, позволяет устанавливать и понимать логические уровни.

Абстракция в моем словаре определяется как «формирование общей идеи или представления (категории) из конкретных примеров (диапазонов)». Когда вы сравниваете образ слова «фигуры» с образом «квадратных белых фигур», в чем заключается разница между ними? ...

«Квадратные белые фигуры» — гораздо более конкретный и детальный образ, в то время как «фигура» менее детальный образ. Когда бы мы ни думали о категории вещей или событий, мы *объединяем* то, что у них есть общего и оставляем в стороне разницу между ними. Категория «деревья» более абстрактна, чем «клены» или «ели», которые в свою очередь более абстрактны чем желтая сосна, сосна Банка или ладанная сосна. Категория «растения» болсе абстрактна, чем деревья, а «живые объекты» даже более абстрактна. Наши образы общих категорий всегда менее детальны чем конкретные подкатегории.

Даже несмотря на то, что категория уровня 1 состоит из сенсорно-очевидных примеров, обычно мы получаем доступ к ее значению (содержанию), используя один пример в качестве *прототипа*, значительного упрощения и *обобщения* (*абстрагирования*) из группы сенсорно-очевидных примеров. Когда мы собираем категории уровня 1, чтобы создать более общую категорию, мы используем *прототипы* уровня 1 как примеры, включенные в категорию 2. Затем, когда мы выбираем прототип

для категории уровня 2, он получается из прототипов категории 1, прототип категории 2 является *обобщением обобщений*. На логическом уровне 3 и выше этот процесс последующего обобщения становится еще больше зависим от сенсорно-очевидного опыта, который представляет это обобщение.

Например, отследите свои внутренние образы, когда вы читаете и понимаете значение следующего предложения: «Лошади, мыши и акулы — позвоночные животные». Ваши образы «лошадей, мышей и акул» достаточно конкретны, даже если это категории опыта, а не образы конкретной лошади, мыши или акулы. (Когда я думаю о «лошадях», в моем образе есть даже уздечка!) Однако, ваш образ «позвоночных», вероятно, гораздо менее конкретен, поскольку более абстрактен. Мой образ «позвоночного» — это бесформенное призрачное очертание с позвоночником и мозгом, немного светлее, чем остальная часть тела.

Несмотря на то, что способность группировать опыт в более и более абстрактные логические уровни, это замечательная способность, нам нужно помнить, что каждый раз, когда мы это делаем, мы теряем большую часть конкретных деталей и информации, которые есть в примерах, которыми мы пользуемся для создания обобщений.

Преимущество процесса последовательной категоризации и обобщения заключается в том, что мы можем легко применить понятия к гораздо большему диапазону разного опыта. *Недостаток* в том, что мы неизбежно теряем значительную часть разнообразия определенной информации, которая существует в разном опыте. Грубо говоря, мы теряем контакт с сенсорно-очевидной реальностью.

Мы всегда можем воссоздать сенсорно-очевидный опыт в нашей базе данных примеров, думая о конкретном примере того, что именно мы имеем в виду более абстрактной категорией, и это одна из задач семи вопросов (что? какой? когда? где? кто? как? зачем?), каждый из которых спрашивает о разном диапазоне опыта. Но обычно — и до тех пор — пока этого не происходит, большинство из нас чаще всего используют внутренние представления, которые являются *обобщениями* — и часто *обобщениями обобщений* и т.д. Эти обобщения всегда значительно упрощены по сравнению с базой данных опыта, который они представляют, поэтому они неизбежно искажают его.

Рассмотрите ответы душевнобольного пациента на “чернильный” тест Роршаха, который обычно видится как два человека. «Это духи теней силуэтов статуй двух кукол» — утверждение с пятью логическим уровнями. «Кукла» — это неподвижная абстракция человеческого существа, имеющая всего несколько характеристик настоящего человека. «Статуя» — статичная абстракция «куклы», исключая движение. «Силуэты» являются плоскими, а это следующая абстракция трехмерных «статуй». «Тени» — абстракции «силуэтов», исключая субстанцию, а категория «духи» вообще переместили все это из реального мира. (Конечно, самое точное описание того, что находится на бумаге, это — чернильное пятно.)

Хотя это крайний пример, это достаточно точное описание гораздо большей части нашего внутреннего опыта, чем большинство людей представляют себе; наш опыт часто сильно отдален от предметов и событий, которые мы описываем, и о которых думаем, что обращаемся напрямую.

Существует лишь два значительных отличия галлюцинаций психозов и абстрактных теорий физиков. Одно заключается в том, что теории физиков *гораздо* сложнее и интереснее. «Теория всего» космологов невероятно странная и детальная, в ней много эзотерической математики, черных дыр и неограниченных кварков. В противоположность этому, галлюцинации психозов — это всего лишь голос, постоянно критикующий и осуждающий их из-за какой-то земной ошибки. Другое отличие заключается в том, что физики жаждут *проверить* свои абстракции и предсказания, а еще больше хотят *пересмотреть* их, найдя доказательства того, что старые теории являются недействительными.

Когда мы используем свою способность создавать абстрактные категории и часто возвращаемся к сенсорно-очевидному опыту, с помощью которого можем проверить их точность, мы делаем то, что делают все ученые. Но многие из нас не проверяют свои категории и абстракции достаточно часто, и мы можем легко в них потеряться, имея дело только с «духами теней силуэтов статуй двух кукол».

Упущение конкретной информации, прогрессирующее вместе с цепью обобщения обобщений является важной основой ус-

пехов рациональной логической мысли. Но иногда это еще и источник катастрофических ошибок, и это может случиться даже в конкретной и детальной науке. Например, климатический орбитер Марса разбился из-за недостатка точности в представлении одной единственной абстрактной цифры — группа инженеров, которая дала цифру, использовала английскую систему (футы и фунты), в то время как инженеры, которые получили цифру, решили, что она в метрической системе (метры и килограммы). Когда бы мы ни использовали абстрактное представление, мы можем потерять так много деталей, что наши собственные выводы там, где они не присмлемы, могут привести к неприятностям и недоразумениям.

Наша склонность упрощать свой опыт, используя категории, становится еще более очевидной, когда мы вспоминаем что-то. Недавно я вспомнил суп, который мне понравился; я припомнил, насколько он мне *понравился* (категория), но не мог вспомнить, какой *вкус* он имел (сенсорно-очевидный опыт).

Логические уровни: резюме основных принципов

Из предшествующего рассуждения мы можем резюмировать несколько важных и интересных принципов логических уровней:

1. Сенсорно-очевидный опыт. Сенсорно-очевидный опыт, прежде чем он сгруппирован и отнесен в категории, это просто диапазон, который я произвольно отнес к логическому уровню 0.

2. Установление логических уровней. Понятие «логический уровень» применимо только к *категории* опыта. Категория, члены которой являются сенсорно-очевидным опытом, находится на логическом уровне 1, категория, члены которой являются логическим уровнем 1, находится на логическом уровне 2, а категория, члены которой являются логическим уровнем 2, находится на логическом уровне 3 и т.д.

3. Включение категорий. Чтобы сказать, что две категории находятся на разных логических уровнях, мы должны показать, что члены одной категории *включены* в другую.

4. Включение категорий отличается от включения диапазонов. Во включении категорий, сенсорно-очевидный опыт включен в категорию схожего опыта, ИЛИ члены одной категории опыта включены в другую, более общую *категирию*. Во включе-

нии диапазонов, описанном в главе 1, диапазон сенсорно-очевидного опыта включен в больший диапазон сенсорно-очевидного опыта (который может быть совсем не похожим на меньший диапазон).

5. Логические уровни относительны. Логический уровень, к которому относится категория, не фиксированная величина, принадлежащая категории, а относительная, зависящая от того, как конкретный человек распределяет по категориям. Категория «поцелуй» будет на уровне 1 для того, кто не разделяет поцелуи на конкретные категории, в то время как для того, кто разделяет поцелуи на более конкретные категории, он будет на уровне 2 и т.д.

6. Уровни обобщения. Представление базовой категории является прототипным примером, который всегда более абстрактен, чем полный диапазон примеров в категории. Более общие категории становятся постепенно более абстрактными, поскольку используют прототипы более конкретных категорий в качестве примеров. Прототип более общей категории является обобщением обобщений. Каждая ступень абстракции теряет детальную информацию.

7. Логические уровни не зависят от содержания. Понятие «логический уровень» относится к *отношениям* между категорией и сенсорно-очевидным опытом, включенным в категорию на логическом уровне 1, ИЛИ между категорией и подкатегориями на других уровнях, независимо от примеров содержания, включенных в категорию. Поскольку любое содержание может быть отнесено в категорию по-разному, в зависимости от *количества* и *типа критерия*, который мы выбираем, так же как и от *последовательности*, с которой мы применяем этот критерий, установить фиксированный логический уровень к любому содержанию, невозможно.

Логические уровни в математике

«Логические уровни», описанные выше, происходят из того, что называется в математике «включением множеств», основы того, что называется «наивная теория множеств Кантора». Она лежит в основе биологической классификации всех живых су-

ществ в категории, виды, роды, семьи и т.д. Также, этот процесс мы интуитивно используем для каждодневного общения и объяснения, а также создания выводов для ежедневной логики.

Однако, в сфере математики понятие «логические уровни» используется для другого процесса, обычно обозначаемого словом «относительно». К несчастью, это слово имеет несколько значений в повседневном языке, поэтому весьма удивительно обнаружить такое достаточно неопределенное слово в сфере, которая обычно строга и точна.

Слово «о» можно использовать как предлог, обозначающий несколько видов пространственных отношений. «О» может указывать на близкое соприкосновение, столкновение, на наличие чего-либо у предмета (домик о двух окошках), выступать в значении «рядом» и «насчет». Если мы изучим эти значения, то обнаружим, что все они обозначают разные диапазоны или отношения между диапазонами.

Наиболее наглядно это заметно в значениях «рядом», «близко» или «с», которые четко обозначают диапазон в пространстве и отношения в пространстве. Когда «о» выступает в роли междометия, оно усиливает отрицание или утверждение (О да! О нет!), или выражает какое-либо сильное чувство (О, как это возможно!).

Значение слова «о» в математике относится к *описанию* чего-то еще, как в примере: «Я хочу рассказать вам кое-что о Мери». Любое описание события относится к «более высокому» логическому уровню, чем само событие. Например, язык является способом описания события в мире опыта, поэтому язык «о» событиях в мире, и это более высокий логический уровень, чем предметы и события, которые он описывает. В математике это пример того, что называется «выходной язык», поскольку это язык *о* действительных событиях или объектах. Объекты или события являются *содержанием процесса* описания их словами.

Любое описание языка находится на более высоком логическом уровне, чем сам описываемый язык. Предложение «язык — это способ упростить и организовать наш опыт» является лингвистическим описанием языка, поэтому оно «о» языке, на более высоком логическом уровне, чем сам язык, который описывает.

Лингвистика — это язык о языке, язык, который описывает, насколько просто работает язык, так что математики называют это «мета-языком». Использование здесь слова «мета» пересекается с гораздо более свободным и широким использованием этого понятия во многих психологических школах, включая НЛП.

Любопытно, что описание языка использует язык, чтобы описать язык, так что это и содержание, и процесс описания содержания. Например, любое описание «частей речи» должно использовать части речи в описании, так что неизбежно описывает *себя*, что называется «самоотносимостью». Это может иметь некоторое интересное — а иногда даже проблемное — общение, которые мы исследуем в главах о самоотносимости и парадоксах тома 2.

«Металингвистика», как в математике, определяется как «исследование (описание) мета языков», порождает еще один логический уровень — языки о мета-языках. Теперь лингвистика становится *содержанием* (а не процессом), а металингвистика становится *процессом*.

К сожалению, стандартное описание в словаре предоставляет совершенно другое значение слова «металингвистика»: «Изучение отношений между языком и связанными феноменами, такими как мышление, общество и культура». Это определение указывает на изучение языка, но в более широком *диапазоне* других аспектов культуры. В этом определении это не мета-лингвистика в математическом смысле мета-языка, а просто лингвистика, включающая более широкий *диапазон*.

Лингвистика выражается использованием слов естественного языка, так же как и использованием слов, изобретенных чтобы обозначать особые аспекты категоризации слов. Из-за этого в отдельных случаях непросто определить, использовался ли язык для того, чтобы описать *события*, описать *описания* событий — или даже *описания* описаний событий.

Эти принципы лежат в основе потрясающего примера, который приводит Грегори Бейтсон из «Алисы в стране чудес», написанной Льюисом Кэрроллом, профессиональным математиком и логиком:

«— Заглавие этой песни называется «Пуговишки для сюртуков».

— О, вы хотите сказать — это заглавие песни? — спросила

Алиса, стараясь почувствовать заинтересованность.

— Нет, ты не понимаешь, — ответил Рыцарь, немного досадовано. — Это заглавие так называется. А настоящее заглавие песни — «Древний старичок».

— Тогда мне надо было сказать: это так песня называется? — поправилась Алиса.

— Да нет, это совершенно другое! Песня называется «С горем пополам!» Но это она только так называется!

— А песня эта какая? — спросила Алиса в полной растерянности.

— Я как раз собирался тебе об этом сказать. Песня такая — «Сидящий на стене», а мелодию я сочинил сам!»

Если этот диалог приводит вас в небольшое замешательство, так же как и Алису, вам нужно разделить *предмет* или *событие*, к какой *категории* они относятся, как они *называются* и их *заглавие* — как оно категорезировано. Например, давайте возьмем параллельный пример песни «Amazing Grace». Мы можем различить:

1. Определенный диапазон *слов* (и звуков).
2. Эти слова (и звуки) могут быть категоризированы как *песня*.
3. Эта конкретная песня *имеет заглавие* «Amazing Grace»
4. Эта песня *называется* «гимн», что является *категорией* песни.
5. *Заглавие* этой песни *называется* «заголовок», что является *категорией* заглавия.

Понять Рыцаря может быть сложно, потому что «Сидящий на стене», «Древний старичок», «С горем пополам!», «Пуговки для сюртуков» звучат как названия заголовков (и они также выглядят как заголовки, поскольку у них всех есть кавычки и заглавные буквы), поэтому мы автоматически категоризируем их именно так. В то же время, только одно из них использовано как название; «Древний старичок» — это название песни.

«С горем пополам!» — это то, как песня *называется*, а «Пуговки для сюртуков» — это то, как *называется* заглавие. То, как что-то *называется* — это *категоризация*, а не само название.

Наконец, «Сидящий на стене» не является ни названием, ни категорией, а настоящими *словами* песни.

Другая сложность в понимании — это частая путаница между *названием* категории, которое является лишь ярлыком, и самой *категорией*, или *членом* категории. Слово «песня» — это название категории звуков и слов. Однако, название, как и все остальное, также можно категоризировать. Резюмируя и проводя параллель с примером «Amazing Grace», данным ранее:

1. Слова песни рыцаря — «Сидящий на стене».
2. Эти слова можно отнести к категории «песня».
3. Заглавие песни «Древний старичок».
4. Песня *называется* (категоризируется) «С горем пополам!»
5. Заглавие называется (категоризируется) «Путовки для сюртуков»

Звуки слов — это то, что мы называем сенсорно-очевидным опытом. Сначала мы относим эти звуки к категории слов (логический уровень 1). Затем, мы относим этот набор слов в категорию песни (уровень 2). Затем, даем этой песне название и относим в категорию как член группы таких песен (уровень 3).

Это может показаться совершенно неподходящим примером логических уровней. Однако, путаница с уровнями названия и категоризации является именно тем, с чем мы сталкиваемся во многих проблемах, возникающих при обычном общении людей. Например, когда человек реагирует с удивлением на то, что сказал другой человек, и говорит: «Я не верю в это», это ответ на *содержание* высказывания, или на факт того, что он это *сказал*? Если кто-то говорит: «Я хотел спросить тебя, не хочешь ли ты вынести мусор?», а ему отвечают: «Да», то в этом случае «да» — это разрешение задать вопрос, или согласие вынести мусор?

Как мы можем связать эти описания в наше основное описание различий между диапазоном и категорией? Когда мы говорим о событиях, используя язык, мы неизбежно категоризируем их, поскольку язык почти полностью состоит из слов, которые нужно категоризировать. Соответственно, *любое* описание будет категоризацией, а любая категоризация — это также описание.

Описание может быть использовано *или* чтобы *отнести в категорию*, *или* чтобы описать *диапазон* опыта. Например, предложение «вомбаты — это сумчатые, группа теплокровных позвоночных» категоризирует группу животных последовательно как «сумчатых», «теплокровных» и «позвоночных». Однако, пред-

ложение «вомбаты живут в Австралии и питаются листьями эвкалипта» расширяет диапазон нашего опыта, касающегося вомбатов, и включает место их обитания, и то, чем они питаются. «Австралия» является диапазоном пространства, и хотя «листья эвкалипта» — это категория, она обозначает диапазон пространства за «вомбатами». Если мы соединим эти два предложения словом «и», то получившаяся фраза будет включать в себя *как* категоризацию, *так и* расширение диапазона. Часто очень сложно разделить, описывает ли определенный набор слов конкретный диапазон или категорию, или и то и другое. Мы посвятим следующую главу прояснению этого разделения.

Описания языка лингвистами включают подкатегории, такие как «части речи», «предлоги», «существительные», «прилагательные», «глаголы», «наречия» и т.д., так же как и правила для упорядочивания и изменения слов в зависимости от контекста — «синтаксис», «грамматика», «склонения» и т.д. В лингвистике эти категории, используемые для описания языка, будут на разных уровнях категоризации, основанной на включении категорий. Например, «части речи» — более общая категория, чем «существительные», «глаголы», «предлоги» и т.д., а вот разные грамматические и синтаксические правила будут встречаться на разных уровнях категоризации. Это может быть представлено «древовидной структурой», которую мы использовали в случае с детскими кубиками в начале главы.

Из всего этого следует, что математические «логические уровни» очень широко охватывают вопросы, связанные как с диапазоном, так и с категорией, подчеркивая важное и полезное разделение между описанием *объектов* и описанием *описания* объектов и т.д. Используя разделение диапазона и категории, мы можем взять любое такое описание и определить диапазон диапазонов, категории, подкатегории и т.д. Затем, используя принцип включения категорий, мы можем установить логические уровни.

«Логический тип». Это понятие было введено примерно сто лет назад Бертраном Расселом в отношении парадокса, который поставил под сомнение устойчивость логики. «Логический тип» был широко использован Грегори Бейтсоном (15), Бредфордом Кини (36) и другими авторами для описания языка и коммуникации, а также его применения к человеческим проблемам и слож-

ностям, в попытке выявить и избежать парадокса. Если вы будете четко разделять диапазон и категорию, читая их работы, вы обнаружите, что они используют понятие «логический уровень» и «логический тип» поочередно.

Кроме того, они используют оба этих понятия и для диапазона, и для категории. Они не различают *включение диапазонов*, в том числе и диапазон сенсорно-очевидного опыта внутри большего диапазона, и *включение множеств* (которое я назвал включением категорий), в том числе элементы одной категории в более общей категории.

Это недоразумение было продолжено последователями Бейтсона, а именно Майклом Холлом с его «логическими уровнями» (34, гл. 23) и Робертом Дилтсом с «логическими уровнями» (25, стр. 667-671), «нейрологическими уровнями» (25, стр. 866-868) и «логическими типами» (25, стр. 671-672).

Я несколько раз спрашивал и Холла, и Дилтса на чем основаны их «логические уровни», и оба категорически заявили, что *не* используют принципы включения множеств, которое я назвал включением категорий. Однако, они не предоставили действующего определения для различия логических уровней. Например, Дилтс пишет: (цитируя Бейтсона, 15, стр. 202) «Основное утверждение [теории логических уровней] в том, что существует нарушение последовательности между множеством и его членами. Множество не может быть членом самого себя, так же как и член не может быть множеством, поскольку понятие множества находится на уровне абстракции — другом логическом типе — отличном от понятий, использованных для его членов» (25, стр. 671).

В 80-х годах я применил идеи Рассела и Бейтсона, чтобы сформулировать понятие «логических уровней», и «нейрологических уровней» в человеческом поведении и изменениях. Как и у Бейтсона, модель уровней предполагает, что существует естественная иерархия уровней внутри человека или группы, которая функционирует как различные логические типы процессов» (26, стр. 246).

Поскольку «Теория типов» Рассела основана на включении множеств, то понятно, что включение множеств *является* основой как для «логических уровней», так и для «нейрологических уровней» Дилтса, несмотря на его удивительную позицию, что это не так.

Иерархия «нейрологических уровней» Дилтса следующая:
(25, с. 868)

Духовность
Идентичность
Ценности и убеждения
Способности
Поведение
Окружение

Для начала я бы хотел сказать, что это очень полезная схема для концентрации нашего внимания во время сбора информации. Иногда у клиента есть проблема, затрагивающая по большей части окружение («я живу в крысиной норе»); иногда необходимо изучить определенное поведение (правописание или «светский разговор»); иногда есть сомнения на уровне способностей (изучение или сообразительность); другие люди могут быть в замешательстве по поводу своих убеждений или ценностей («я не знаю что думать»); могут страдать из-за кризиса идентичности («я не знаю, кто я») или могут быть обеспокоены духовными поисками.

Если начинать снизу, полезно разделить наш мир опыта на поведение и окружение, из которого это поведение появляется. Это разделяет весь наш диапазон опыта на две части, в которых поведение происходит из окружения, и это пример *включения диапазонов* (поведение внутри окружения).

С другой стороны, об уровне «способности» можно подумать как о категории, члены которой имеют разное поведение, что является примером *включения множеств*.

Идентичность, которая состоит из убеждений о себе, расположена выше убеждений и ценностей, обе из которых являются категориями. Однако, идентичность состоит из убеждений, которые есть у нас о нас самих, так что это меньшая включенная подкатегория убеждений.

Более того, наша идентичность включает наши убеждения, способности и поведение, и даже окружение. «Я знаю, что умею быстро читать, люблю кататься на лыжах, и я уроженец запада». Идентичность также включает в себя любые духовные убеждения, которые могут быть у человека.

Подобным образом люди оценивают аспекты всех шести категорий, включая и сам процесс оценивания, а по-настоящему ду-

ховный человек скажет, что находит духовность во всех шести категориях.

Простая иерархия, построенная на включении логики или включении диапазонов, не способна описать сложность нашей жизни. Как минимум, нейрологические уровни Дилтса должны быть изменены до фрактальной модели, которая может показать, что каждая категория включает в себя аспекты всех других категорий. Подводя итог, можно сказать, что иерархия нейрологических уровней Дилтса иногда использует включение диапазонов, иногда включение множеств, иногда помещает подкатегории над категориями и не учитывает все данные.

А теперь давайте рассмотрим описание Майкла Холла его «процесса пребывания в мета-состоянии».

В состоянии, находящемся над слоем другого состояния, первое состояние относится как элемент класса к самому классу. ...

Система «логических уровней» принадлежит системе слоев мыслей-и-эмоций о мыслях-и-эмоциях так, что более высокие слои классифицируют (или категоризируют) более низкие (34, стр. 23).

Фразы «первое состояние относится как член класса к самому классу» и «более высокие слои *классифицируют* (или категоризируют) более низкие» являются утверждениями, которые описывают включение множеств, несмотря на решительное несогласие Холла.

Однако, эти два описания являются в действительности противоречащими друг другу, поскольку Холл описывает «первое состояние» «на более высоком уровне». Первая цитата говорит о том, что первое высказывание включает в себя член второго высказывания, в то время как вторая цитата говорит о противоположном — что первое высказывание «классифицирует» и *включает* в себя второе. Вот другое утверждение Холла:

Каждый слой нейро-лингвистических высказываний не только формирует первое высказывание, но также и создает всю нейросемантическую систему встроженных рамок (си-

стема «логических уровней»). Выходя за пределы, или выходя в мета-рамку, первого высказывания, мета-состояние *включает в себя* предыдущее состояние (34, стр. 23).

«Выход за пределы, или в мета-рамку» является, очевидно, утверждением о включении классов, в то время как «мета-состояние включает предыдущее состояние» не определяет, является ли это включением *множеств* или включением *диапазонов*. Кроме того, в его описании столько неопределенных номинализаций («нейро-лингвистические состояния», «нейро-семантическая система», «система логических уровней», «выход за пределы», «выход в мета-рамку») и метафор («слой», «формировать», «встроенные рамки»), что невозможно понять, что именно он описывает. Давайте исследуем еще одно описание Холла «пребывания в мета-состоянии»:

Вот красота пребывания в мета-состоянии. Когда мы позволяем одному состоянию простираться над другим и применять одно к другому, более высокое состояние выступает для более низкого *контекстуальным значением фрейма*.

Игривая серьезность.

Игривая и сочувственно добрая серьезность.

Игривая, сочувственно добрая и думающая о долгосрочных взаимных выгодах серьезность.

«*Игривая серьезность*» — это категория «серьезности», т.е. пример включения множества.

«*Игривая и сочувственно добрая серьезность*» — это подкатегория «игривой серьезности».

«*Игривая, сочувственно добрая и думающая о долгосрочных взаимных выгодах серьезность*» — это даже меньшая подкатегория «*игривой и сочувственно доброй серьезности*» (34, гл. 23).

Это не соответствует предыдущему описанию Холла, согласно которому первое, «более высокое» состояние, «игривое», включает в себя второе — «серьезность». Кроме того, «*думающая о долгосрочных взаимных выгодах*» вводит два расширения *диапазона*: один в пространстве, а другой во времени. «Взаимная выгода» означает, что чьи-то еще цели включены в

описание, а «долгосрочные» расширяет диапазон во времени. Включение диапазонов и включение множеств не разделены в работе Холла. Далее представлено еще одно описание Холла, касающееся размышления о «процессе пребывания в мета-состоянии»:

Когда речь пойдет о том, каким образом работает наш разум в «размышлениях-и-ощущениях», вы сможете рассчитывать на что-то другое. Вы сможете положиться на эти нелинейные процессы. Они не идут прямыми линиями. Мысли совершаются кругами, спиралями, в обратном направлении, изнутри наружу и т.д.

Чтобы изучить мета-состояния, необходим другой образ мышления, чем тот, к которому вы, скорее всего, привыкли. Я постараюсь быть как можно более прямолинейным и объяснять просто, но ваш разум пойдет кругами, спиралями, в обратном направлении, вы будете прыгать по логическим уровням, вы наслоите на свое внимание десятки ресурсов и ограничений. Это всего лишь то, как работает разум. Возможно, вы запутаетесь в этих процессах. Предполагаю, что вы запутаетесь. Вы будете потрясены и озадачены (34, гл. 23).

Что ж, я признаю, что потрясен и озадачен. Что же это может означать, что мысли или разум идут «в обратном направлении» или «изнутри наружу»?! Много лет назад кто-то сказал: «Все что написано — это либо биография, либо автобиография». В данном случае, я думаю, что это, определенно, автобиография.

Без четкого действительного определения разделения или описания невозможно проверить ни одно утверждение о логических уровнях, чтобы понять насколько устойчиво понимание внутри, а также невозможно определить, насколько эти утверждения полезны в описании реального мира событий мыслей и общения. Пока Дилтс и Холл не предоставят четкое рабочее определение того, как они определяют логические уровни, я могу лишь комментировать свое собственное понимание диапазона и категории. Давайте теперь исследуем частый случай в терапии, используя для понимания мое определение логических уровней, основанное на включении категорий.

Путаница в логических уровнях

В каждодневном общении люди обмениваются сообщениями на разных логических уровнях, и часто это действительно уместно. Я говорю, что мне понравился ужин, и моя жена отвечает: «Я рада», включая мой опыт в более общую категорию того, чему она радуется. Она спрашивает меня: «Как прошел семинар?», желая услышать об общей оценке, а я отвечаю на более конкретном уровне, рассказывая ей об одном событии, которое мне понравилось, это — диапазон, а не категоризация.

В другое время, ответ на другом логическом уровне может быть бесполезен. Например, если кто-то спрашивает меня, как попасть в конкретный ресторан, а я отвечаю каким-то бредом о замечательной кухне ресторана, то это не дает им то, что они хотят знать. Если я спрашиваю кого-то, что он думает по поводу фильма, а он отвечает, что «мне он понравился» — это не ответ на мой вопрос.

Поскольку проблемы людей существуют на разных логических уровнях, важно уметь отслеживать уровни и отвечать на подходящем уровне, чтобы предложить что-то, что они могут использовать. Если кто-то ужасно переживает из-за того, что не умеет водить машину, обычно гораздо полезнее научить этому навыку, чем дать почувствовать себя лучше от того, что он не умеет. С другой стороны, если человек-инвалид, и не способен физически водить машину, тогда более приемлемо изменить то, как он думает о своих ограничениях.

Часто значительная часть усилий в терапии направлена на изменение *чувств*, которые возникают у человека на какую-то проблему. Однако в большинстве случаев гораздо более полезно изменить *ситуацию*, или *восприятие* ситуации, так чтобы больше это не было бы проблемой для него — и затем его чувства становятся более позитивными *автоматически*. Сейчас давайте рассмотрим другую частую ситуацию, которая менее сложна.

Неверие в возможность измениться. На сессии по работе с изменениями клиент часто говорит что-то наподобие «Не думаю, что это сработает». Это — утверждение о процессе, что является очевидным протестом против продолжения процесса. «Неверие» является более общей категорией, более высоким логическим уровнем.

нем, чем сам процесс, поскольку неверие включает все другие вещи, в которые клиент не верит.

Многие терапевты ошибочно предполагают, что им необходимо изменить это неверие в процесс, прежде чем они могут продолжить сам процесс. Убеждение терапевта относительно убеждения клиента — это даже более общий уровень, чем убеждение клиента по поводу процесса. На этом этапе они оба отвлечены от процесса, который раньше решал проблемы! Это пример того, как и клиент, и терапевт могут отстраниться от логических уровней в общении, и потерять впустую много времени на безрезультатные действия.

Вера в процесс необходима, только если вы делаете волшебное излечение, в котором целитель или гуру имеет так мало уверенности в своих собственных методах и навыках, что ему необходима вера *клиента*, чтобы привести изменение. На этом этапе значение имеет не сомнение клиента в том, что процесс сработает, а сомнение *терапевта* в том, что процесс сработает, даже если клиент не верит в это. Эта ситуация открывает частую и основополагающую путаницу между волшебным целительством, которое полагается на *веру*, и *наукой*, изучением того, что работает *в независимости от чьих-то убеждений*, это — две совершенно разных категории.

Когда вы знаете, что процесс сработает, совершенно неважно, верит ли кто-то, что он сработает или нет, не больше чем необходимо верить в сотовый телефон, чтобы использовать его. Важно *только* то, что клиент хочет *взаимодействовать* во время процесса, так что вы и он/она можете *выяснить*, работает он или нет.

Очень впечатляющий пример этого показан на видео, которому уже 21 год, о быстром лечении фобии (12), который также доступен в виде транскрипта из источника 4, гл. 7. После того, как я закончил 8-минутную сессию и сказал: «Это все, что есть по этому поводу», женщина выразила свое неверие истерическим смехом в течении 8 секунд. Затем она сказала дружелюбно: «Я рада, что не платила за это!» и продолжила истерически смеяться еще 20 секунд. (Если это вам кажется не очень длинным, остановитесь, посмотрите на часы и попробуйте громко смеяться 28 секунд.)

Даже несмотря на то, что ее сознание *совершенно* не верило и скептически относилось к этому, она честно *взаимодействовала*, и процесс работал (по прошествии 19 лет фобия не вернулась).

Когда вы уверены в своих методах и навыках, взаимодействие — это все, что вам нужно. С пониманием этого, ваша реакция на сомнения клиента будет сфокусирована только на том, чтобы добиться *взаимодействия*, а не веры. Вы можете просто перешагнуть его неверие, и перенаправить внимание на то, что они хотят, и это более конкретная категория, для того, чтобы добиться сотрудничества в совершении процесса.

Например, вы можете сказать: «Вы думаете, что некоторые из моих идей и методов, которые я использую, звучат действительно странно и ненормально, и вы не думаете, что они каким-то образом могут быть вам полезны. Однако, не так важно, думаете вы так или нет, потому что я не волшебный целитель, я просто знаю, что это сработает. Теории физики и электричества, которые были использованы для производства вашего мобильного телефона, тоже достаточно ненормальны, но они работают, и когда вы используете свой сотовый, чтобы кому-то позвонить, совершенно неважно, верите вы или нет, что эти теории действуют». Это четко различает категории волшебного целительства и науки, а также теорию и результат использования теории.

«Я также знаю, что вам действительно причиняет страдания эта ситуация, и вы не хотите этих ужасных последствий и тяжелых чувств, которые у вас есть. Вы бы хотели реагировать гораздо более ресурсно».

Кроме подстройки под этот опыт, это перемещает наше внимание на проблему, которая является или диапазоном, или более конкретной категорией, на более низком логическом уровне. Это также *отвлекает* от вопроса мотивации, а затем направляет внимание на позитивные последствия, также давая что-то, чтобы двигаться *вперед*.

А сейчас по-настоящему важный вопрос: «Если бы мои сумасшедшие способы действительно работали, и у вас бы и правда случились те последствия, которые мы с вами обсуждали, был бы у вас протест против того, чтобы *быть* таким?» Я хочу, чтобы вы очень живо представили себе, что сейчас — завтра, и вы уже достигли того, чего хотите. Я хочу, чтобы вы некоторое время очень тщательно исследовали, насколько хорошо работает этот новый способ жить и реагировать сейчас, а также через дни и недели. Каково это, иметь эту новую реакцию? Как реагируют ваша семья,

друзья, начальник, подчиненные и незнакомцы во всех основных контекстах, в которых вы живете — дом, работа, хобби и т.д.? Это нужно потому, что, возможно, мы поймем, что нам необходимо подкорректировать вашу новую реакцию, чтобы быть уверенными, что она работает хорошо во всех аспектах вашей жизни, прежде чем мы пройдем через процесс, который создаст эту новую способность в вас.

В течение этой «экологической проверки» (которая на самом деле проверка на конгруэнтность) клиента просят расширить свой диапазон и создать набор сенсорно-очевидных сценариев, в которые встраиваются желаемые реакции, и понять, насколько человек удовлетворен результатами. Результаты проживания этих сценариев будут использованы как обратная связь, чтобы изменить цели, пока они не будут удовлетворительными. Часто такое повторение — это все, что нужно, чтобы выявить и применить к контекстам это новое поведение, и человеку никогда больше не придется снова проходить через процесс, который он первоначально посчитал «безумным».

Однако, давайте предположим, что вам нужно совершить другой процесс, а клиент протестует против сотрудничества. Вам всего лишь нужно найти категорию, которая будет приемлема для него, и показать как этот «безумный процесс» подходит под эту категорию. Например, один коллега работал с религиозным человеком, который протестовал против визуализации, поскольку считал, что это относится к направлению «ню-эйдж» и противоречит его вере. Коллега спросил клиента о количестве примеров в будущем, в котором клиент согласился бы, что визуализация полезна. Затем он пересопределил визуальный паттерн как другой вид речевой или письменной молитвы, получилась специальная форма молитвы в визуальной модальности.

Конечно, вышесказанное предполагает, что есть процесс, который будет работать в зависимости от проблем клиента или его целей, и что вы его знаете. Если же терапия не работает, я предполагаю, что:

1. Я сделал ошибку в выявлении структуры проблемы, поэтому процесс, который я выбрал не подходит.

2. Клиент не выполнил шаги нужным образом — обычно потому что мои инструкции были неточными или двусмысленными,

и/или клиент очень креативно их интерпретировал для себя.

3. Проблема является каким-то особенным случаем с совершенно другой или более сложной структурой, чем обычно — чем-то, что я могу определить и использовать, чтобы изменить процесс соответствующим образом.

Когда терапия работает какое-то время, а затем перестает работать, я предполагаю, что она была в основе своей подходящей, но вмешались другие цели. Эти другие цели часто называют «вторичными выгодами» в психологии, но на самом деле их следует называть «*первичными* выгодами», поскольку клиент считает их *более* важными, чем первоначальная желаемая цель. В этом случае, необходимо, чтобы вмешательство было изменено так, чтобы оно не противоречило «вторичным выгодам».

Например, один из наших студентов лечил фобический страх пауков одной женщины, и после этого у нее все было хорошо в течение нескольких недель, но затем фобия вернулась. Выяснилось, что у фобии было позитивное намерение — это был надежный способ привлечь внимание мужа, когда другие способы не удавались. Другой способ описать это — то, что ее фобическая реакция была примером категории «способ надежно привлечь внимание мужа», категория, в которой не было других членов. Когда она научилась и проверила другие способы, как привлекать внимание мужа, процесс решения проблемы фобии продолжился.

Логические уровни являются простым способом проследить, как человек использует включение категорий, чтобы организовать свой опыт: какой опыт включен в какие категории, и какие категории включены в другие категории. Когда вы понимаете логическую структуру мышления другого человека, вы можете использовать это, чтобы определить, когда она неуместна, и изменить структуру. Когда что-то мышление ведет в тупик, бесконечно ходит по кругу, вводит в замешательство, вы можете помочь найти путь из неразберихи.

Резюме. Когда мы думаем и общаемся, слова, которые мы используем, иногда относятся напрямую к конкретному диапазону сенсорно-очевидного опыта, такого как «эта штука вон там (невербально указывая на нее)», или «дом по адресу Улица Вязов, 112», или имени конкретного человека, «Билл Сандерсон».

Однако, почти все слова, которые мы используем, относятся

к категориям, а не к конкретному опыту. В вышеуказанных примерах «штука», «дом», «вяз» и «улица» называют более абстрактные категории опыта до тех пор, пока их не уточняют.

Когда мы группируем категории в более общую категорию, или подразделяем категорию на более конкретные, это создает *логические уровни* категоризации. Более общие категории должны быть на *более высоких* логических уровнях, чем включенные в них, которые находятся на *более низких* уровнях.

Любой критерий, качество или характеристика, использованные для создания категории, также применимы к любой более конкретной включенной категории по принципу, называемому наследственностью. В более конкретных категориях есть критерий в дополнение к тем, которые использованы в более общей категории, которая включает их. Этот дополнительный критерий в дальнейшем определяет члены, которые может включить категория, и это называется сужением.

Исследуя опыт, который можно отнести к логическим уровням, нам необходимо выполнить простую проверку, основанную на включении категорий. Категория базового уровня, содержащая сенсорно-очевидные примеры, находится на более высоком уровне, чем примеры, которые она содержит. Категория, члены которой являются более конкретными категориями, находится на более высоком логическом уровне, чем категории, которые она содержит.

Этот принцип называется включением множеств, или включением категорий, является основой для обычного логического обоснования, а также основой для любой систематики, такой как биологическая классификация всех живых существ в виды, роды и т.д. Включение категорий предоставляет простой и недвусмысленный способ определить логические уровни, которые всегда относительно к категориям, которые мы используем.

Логические уровни могут быть установлены событиями, основанными на том, каким образом мы относим их к категориям, а не к содержанию опыта, относимого к категории. Поскольку разные люди используют разные критерии для категоризации, и/или используют разные последовательности применения этих критериев, логические уровни являются *следствием* того, как относит по категориям конкретный человек, и не могут быть сформированы, только основываясь на содержании.

Любая категория является более *абстрактной*, чем примеры, которые она включает в себя, и это обычно представлено *прототипом*, в котором содержится меньше информации, чем то, что содержится в большом количестве примеров в категории. Слово «абстрактный» употребляется в смысле недостатка деталей во внутренних образах, которые мы используем для представления категории.

В математике логические уровни определяются несколько по-другому, как уровни *описания*, а не как категории включения. Описание реальных объектов или событий — это первый логический уровень, а описание этого описания находится на более высоком логическом уровне. Язык описывает мир событий, в то время как лингвистика описывает язык, а описание лингвистики находится на следующем более высоком логическом уровне. Это определение менее полезно для ежедневного размышления о категориях, хотя и параллельно с ним со многих точек зрения. Более того, мы можем изучить любое такое описание и определить диапазон, категории и включение категорий, содержащихся в нем.

Примером путаницы с логическими уровнями является вера терапевта в то, что клиент должен верить в процесс терапии, для того чтобы он работал. С признанием, что процесс работает, вера клиента находится на более общем логическом уровне, а вера терапевта в необходимость веры клиента находится на еще более общем уровне. Поскольку и вера терапевта, и вера клиента не относятся к процессу как таковому, любое время, потраченное на эти убеждения, отвлекает от процесса, который как раз и решит проблему.

Теперь, когда мы изучили *диапазон* и *категирию*, и то, как категории категорий и подкатегории категорий создают логические уровни, следующий шаг — прояснить дальше *разницу* между диапазоном и категорией. Их часто сложно различить из-за того, как они взаимодействуют и влияют друг на друга. Изменение в диапазоне обычно приводит к изменению в категории, а каждая категоризация влияет на диапазон того, что разносится по категориям, поэтому нам необходимо четко понимать, как это работает, чтобы понимать, что именно происходит.

Вы не можете избежать страданий в жизни, но вы можете избежать страданий по поводу страданий!

Леонард Вольф

6

Разделения диапазона и категории

Фрейм или связи

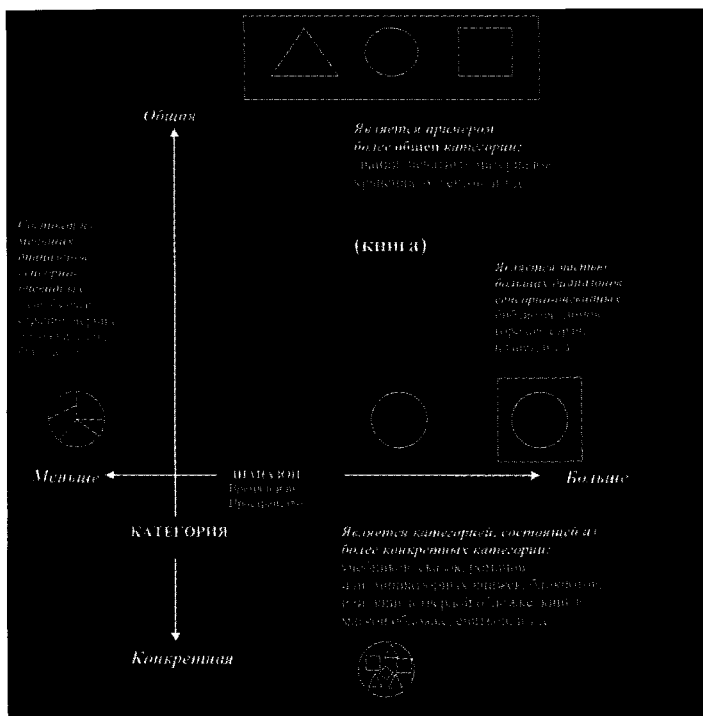
Восприятие (диапазон) и представление (категория) взаимодействуют и растворяют друг друга, насыщают и обогащают друг друга. Ни одно из них поодиночке не познает реальность в ее полноте. Они нужны нам оба, так же как нам нужны обе ноги, чтобы ходить!

Уилльям Джеймс

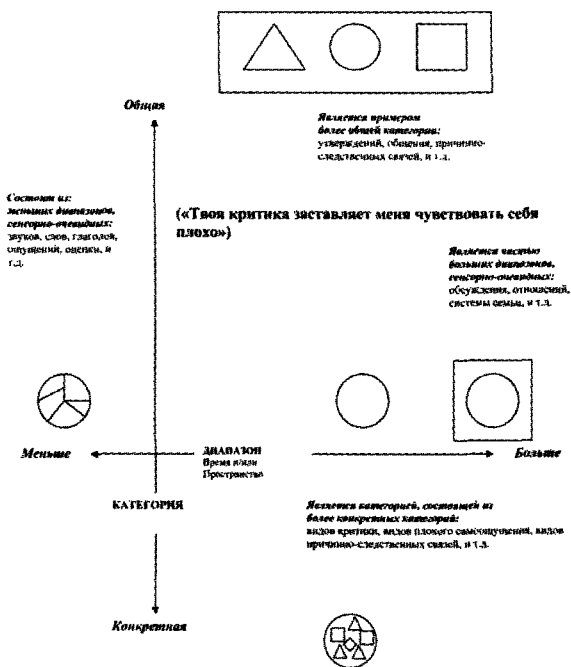
Мы достаточно подробно установили значение понятий *диапазон* и *категория*, а также *логических уровней*, созданных категориями категорий. Теперь я хочу сопоставить диапазон и категорию, потому что перепутать их легко. В сфере НЛП диапазон и категория не различались на протяжении 25 лет, вместо этого использовались неконкретные слова, такие как «размер чанка», «намерение», «мета-цель», «мета-программа», «мета-состояние» и т.д. Все эти слова использовались для обозначения *либо* диапазона, *либо* категории, *либо* их *обоих*, хотя разница между ними значительна. Это смешение диапазона и категории встречается также в работах Грегори Бейтсона, и большинства других авторов, которые писали о логических уровнях. Единственное исключение, о котором я знаю, это Сент-Клер и Гриндер (51, стр. 285-301), которые представляют идеи, совпадающие с представленными в данной книге.

Рисунок на следующей странице иллюстрирует разницу между диапазоном и категорией, в качестве примера используется слово «книга». Слово «книга» обозначает *категорию* объектов, которые можно разделить на более конкретные категории (романы, учебники, книги в мягкой обложке, электронные книги и т.д.) или включить в более общую категорию (информация, знания, объекты, сделанные человеком и т.д.).

Но то же самое слово «книга» можно использовать для обозначения конкретного *диапазона* опыта, который можно разделить на меньшие части («страница», «обложка», «бумага», «чернила» и т.д.) или включить как *часть* большего диапазона («библиотека», «дом», «город» и т.д.). Любое слово на рисунке, которое описывает какой-то аспект диапазона (слева и справа), следует относить к конкретному сенсорно-очевидному опыту, обозначенному этим словом. Фраза «*та штука вон там*» — это не категория.



Поскольку часто разделить диапазон и категорию в общении между людьми более сложно, тот же рисунок будет представлен на следующей странице, чтобы показать эти принципы относительно утверждения, описывающего событие, а не объект. Снова слова на рисунке, описывающие аспект диапазона (слева и справа) следует понимать как указывающие на сенсорно-очевидный опыт, обозначенный словом. Фраза «*та штука вон там*» — это не категория.



Основная сложность в разделении диапазона и категории состоит в том, что, поскольку слова связаны с категориями, очень сложно использовать слова, чтобы четко определить конкретный сенсорно-очевидный опыт, а не целую категорию.

Чтобы развить свою гибкость и быстроту в способности менять диапазон и категорию, вам может быть очень полезно созна-

тельно практиковаться в их разделении, используя для этого любое событие, опыт или общение. Вы научитесь большему и больше всего получите из случаев, которые находите проблемными или вам будет сложно на них реагировать. Возьмите один из таких случаев, а затем:

Измените диапазон, задавая вопросы о **частях**:

«**Меньшей частью чего это является?**» — задействует **большие** диапазоны. «**Из каких частей это состоит?**» — задействует **меньшие** диапазоны.

Измените категорию, задавая вопросы о **примерах**:

«**Примером чего это является?**» — задействует **более общие** категории.

«**Каковы примеры этого?**» — задействует **более конкретные** категории.

Как диапазон, так и категория являются неотъемлемыми частями нашего понимания, хотя и каждый из них имеет свои ограничения. Способность гибко переключаться между диапазоном и категорией, а также способность менять на большие, меньшие или другие диапазоны, или более конкретные, или общие категории является основополагающим навыком, который дает вам доступ к преимуществам и того, и другого, сводя к минимуму ограничения каждого из них.

Когда вы задаете себе или кому-то другому один из вопросов, указанных выше, то вы, скорее всего, получите соответствующий ответ, но важно это *отслеживать*. Некоторые люди ответят на *любой* вопрос категорией, в то время как другие ответят скорее диапазоном. Это очень важная информация, указывающая на то, как *этот* человек обычно получает опыт какого-то события. Если человек всегда относит в категории, изменение категории будет сделать относительно просто, поскольку это то, что человек уже делает. Однако, изменение диапазона будет гораздо более эффективным, поскольку это откроет ему мир сенсорно-очевидного опыта, который не был доступен ему ранее. Точно также, для человека, который обычно меняет диапазон, совершать изменения в нем будет просто, а вот изменения в категории будут гораздо более эффективными.

Результат и мета-результат. Диапазон и категория предоставляют полезный способ перепроверить старые представле-

ния и методы, чтобы лучше понять то, как они работают. С этим дополнительным знанием мы можем более точно определять, что мы делаем, и лучше предвидеть результаты изменений.

Например, когда человека спрашивают о результате: «Что ты получишь, сделав/имся/узнав это?», его ответ может указывать или на диапазон, или на категорию. Если человек отвечает: «У меня была бы безопасность и самоуважение», эти слова явно обозначают общие категории опыта, поскольку значительная часть сенсорно-очевидного опыта может означать безопасность и самоуважение. Однако, если человек отвечает: «Тогда я смогу купить 1600 ZX с откидным верхом», — это обозначает очень конкретный сенсорно-очевидный диапазон.

Мета-результат (результат результата) также может обозначать или диапазон, или категорию. Определенный результат, такой как 1600 ZX с откидным верхом может быть связан в голове у человека с более общей категорией результата, например «чувствовать себя особенным» или «произвести впечатление на ее друзей», или может быть связан с определенным сенсорно-очевидным диапазоном ощущения ветра в ее волосах, или открытого панорамного вида, когда машина едет сверху вниз.

Точно также, мета-результатом такой категории, как «безопасность и самоуважение», может быть более общая категория, такая как «покой» или «безмятежность», или он может быть сенсорно-очевидным, как определенный набор физиологических кинестетических ощущений расслабления и спокойствия.

Понимание разницы между диапазоном и категорией позволяет нам отследить, как человек получает опыт события, и эта информация может быть очень полезной при выборе того, что делать дальше для изменения его опыта.

Например, когда первоначальный результат проблематичен или недостижим, полезно спросить о мета-результате, который обозначает более общую категорию опыта. Мета-выгода дает больше свободы в выборе разных *примеров* из этой категории, которые удовлетворят желания человека, когда его первоначальный выбор недоступен или может привести к серьезным проблемам.

Например, «я хочу его убить» — это цель, которая может привести к *очень многим* проблемам в реальном мире. Если мы признаем желание, а затем спрашиваем: «Что это даст вам?», он/она

может ответить: «Тогда я добьюсь возмездия». Это — другая категория событий, которая может вызвать проблемы. Если мы снова спросим: «А что вам даст возмездие?», он/она может ответить: «Тогда я верну себе самоуважение». Гораздо менее вероятно, что «самоуважение» может вызвать проблемы, и ведь существует очень много способов получить самоуважение, что позволяет нам найти многие другие альтернативы убийству или возмездию.

Однако, если клиент дает сенсорно-очевидный ответ, такой как «я бы с удовольствием посмотрел на этого ублюдка мертвым» — это диапазон, а не категория, поэтому здесь не будет полезно расширять его количество выборов. Можно спросить: «А что вам даст то, что вы «с удовольствием посмотрели бы на этого ублюдка мертвым?»», пока он/она не ответит категорией, которую мы сможем использовать.

Слово «даст» не очень конкретное, поэтому ответом на «что это вам даст?», вероятно, будет или более общая категория, или сенсорно-очевидный диапазон. Язык, который мы используем часто играет решающую роль в том, насколько успешно нам удастся выявить более общую категорию. Выбирая более определенные слова, мы можем увеличить вероятность ответа, который мы хотим услышать. Упражнение, представленное ниже, — это один из способов дать вам это почувствовать, сравнивая ваши ответы со словами «нравится» и «важно».

Упражнение «нравится/важно»

(проводится в тройках, 20 минут)

Один человек — *ведущий*, который задает вопросы и отмечает ответы, второй — *исследователь*, который отвечает на вопросы и отслеживает любые изменения в своем внутреннем опыте, а третий — *наблюдатель*, который в первую очередь наблюдает за невербальными реакциями исследователя — тоном голоса, выражениями лица, жестами и т.д.

Вам потребуется по 5 минут на круг, после этого поменяйтесь, чтобы узнать на своем опыте, каково быть в каждой позиции. После того, как каждый побывал во всех трех ролях, оставшиеся пять минут обсудите, что вы наблюдали и поделитесь опытом. Хотя вы можете сделать это простое упражнение в оди-

ночку, но вы научитесь гораздо большему, если найдете еще двух людей, которые сделают его с вами. Если вы никого не нашли, вы можете сделать это упражнение в одиночку, но вы лишитесь преимуществ получения обратной связи и наблюдения от других.

1. Выберите приятный опыт. Ведущий спрашивает исследователя: «Выберите опыт, который приятен для вас». Исследователь выбирает (X) и коротко называет опыт («вкусное блюдо»), внутренне отмечая и содержание, и качества внутренних образов/звуков/ощущений (основная информация). ...

2. Нравится. Ведущий спрашивает: «Что вам нравится в X?» Исследователь отвечает вербально, отмечая любые изменения в своих внутренних образах, ведущий записывает ответ исследователя, а наблюдатель отмечает возникающие невербальные реакции исследователя. ...

Повторите этот шаг три раза: «Что еще вам нравится в X?» ...

3. Важность. Ведущий спрашивает исследователя: «Чем важен для вас X?» Исследователь отвечает вербально, отмечая любые изменения в своих внутренних представлениях, в то время как ведущий записывает вербальный ответ исследователя, а наблюдатель отслеживает невербальные реакции. ...

Повторите этот шаг еще три раза: «Что еще важно для вас в X?»

Поменяйтесь, чтобы каждый человек получил опыт каждой роли, прежде чем перейти к шагу 4.

4. Обсуждение. Какой вопрос выявлял изменение в диапазоне, а какой — в категории? Как изменились внутренние образы исследователя в ответ на эти вопросы о том, что нравится, а что важно? Как отличались невербальные реакции на эти вопросы?

(Очень полезным может быть — хотя и неприятным — сделать это упражнение с тем опытом, который не доставляет вам удовольствия, чтобы лучше его понять, и открыть для себя новые альтернативы).

Когда мы задаем вопросы, используемые нами слова влияют на то, ответит ли человек с изменением диапазона или категории в его внутреннем опыте. Когда мы спрашиваем: «Чем вам нравится результат?», мы обычно получаем больше сенсорно-очевидной информации о результате — расширение деталей

диапазона. Если ответ на вопрос — сенсорно-очевидный результат, это будет полезно для получения большего количества информации об опыте, но не поможет понять как мы относим его по категориям.

Однако, если мы спросим: «Чем для вас *важен* результат?», то скорее всего мы получим ответ, который определяет более общую категорию опыта, которая переместит внимание с деталей самого опыта. Это будет очень полезно, когда мы захотим понять, каким образом человек распределяет по категориям, но не поможет, если мы хотим узнать больше непосредственно об опыте, связанном с результатом.

«Изменение чанков». «Укрупнение» и «разукрупнение» очень полезные процессы, которые использовались в сфере НЛП для изменения опыта человека. Однако, иногда они использовались для описания диапазона, а иногда — для описания категории, без разделения между ними. Укрупнение всегда представлялось как противоположный процесс разукрупнения, единственная разница между ними — это *направление* изменения чанков. Однако, Роберт Дилтс, один из наиболее уважаемых авторов этой сфере, определяет разукрупнение как изменение *диапазона*, в то время как укрупнение — изменение в *категоризации*.

Разукрупнение:

Машина может быть разукрупнена до «шин», «двигателя», «тормозной системы», «трансмиссии» и т.д. (26, стр. 60).

«Разделение элементов убеждения на меньшие части. ...» (26, стр. 238).

Укрупнение:

Группировка машин, поездов, лодок и самолетов как «форм транспортировки» (26, стр. 60).

Обобщение элемента убеждения до большего класса (26, стр. 259).

Эти определения представляют укрупнение и разукрупнение как совершенно разные процессы, а не как обратные. Поскольку фраза «изменение чанков» столь двусмысленна, будет полезно не

использовать ее, а определить, делаем ли мы изменения в диапазоне или категории. По мере развития в любой сфере постепенно делаются усовершенствования, они позволяют углубить понимание и сделать методы работы более точными, подходящими и эффективными. Фундаментальное различие между диапазоном и категорией является усовершенствованием, которое было необходимо уже давно.

Диапазон и категория в психотерапии. В большинстве способов терапии мало понятно то, какие вопросы задавать или что говорить, чтобы помочь людям измениться. Обычным методам, таким как «парафраз», «отражение чувств» или «сопереживание», обучают, не уточняя, как их можно использовать систематически для изменения диапазона или категории. Соответственно, нам нужно было бы изучить длинные транскрипты сессий, чтобы выяснить, как большинство терапий изменяют диапазон и категорию.

Однако, существует очень систематический подход, разработанный Джеймсом Лоули и Пенни Томпкинс, который называется «Символическое моделирование» (40), использующее «чистый язык», основанный на работе Дэвида Грова. Кроме того, книга, описывающая этот подход, исключительно понятна и точна, и вдобавок авторы выпустили нередктированную видеодемонстрацию (53), что бы сделал не каждый терапевт. На видеозаписи представлено в точности то, что действительно делают во время сессии те, кто практикуют этот подход — что часто очень отличается от описания того, как они *думают*, что они делают. Видеозапись также предоставляет огромное количество невербальной информации, что является очень важным аспектом коммуникации, часто даже более важным, чем вербальная.

Если описывать *очень* кратко, в «Символическом моделировании» терапевт начинает с того, что просит клиента рассказать «краткую личную историю и просит определить общий результат». После этого, процесс «моделирования себя» начинается с «основного вводного вопроса»: «А что бы вы хотели, чтобы произошло?» Терапевт внимательно слушает слова в ответе клиента, а также отслеживает его символические или метафорические аспекты коммуникации. Затем терапевт задает вопрос, который включает в себя несколько или все слова, использованные клиен-

том. Такие вопросы также иногда задаются в ответ на невербальные позы, жесты, тем самым они включаются в диапазон опыта клиента.

Вопрос обычно берется из списка девяти «основных раскрывающих вопросов» (40, стр. 54) и не так часто — из другого списка 21 дополнительных «специальных» вопросов (40, стр. 283), которые задают менее чем в 20% случаев.

В списке девяти «основных раскрывающих вопросов», представленном ниже, троеточие (...) обозначает место, где терапевт повторяет слова клиента, которые «могут быть одним словом, фразой, или всем, что только что сказал клиент, в зависимости от того, на что вы хотите направить его внимание». Прочтите эти вопросы и определите, что выявляет каждый из них, диапазон или категорию.

И есть ли еще что-то по поводу ... (слова клиента)?

И каким ... является этот ...?

И вот это ... похоже на что?

И где ... ?

И в каком месте ...?

И затем происходит что?

И что происходит потом?

И что происходит прямо перед ... ?

И почему может происходить ... ?

Вопрос 2 задается о явной категоризации опыта клиента на более конкретном логическом уровне, какой-то подкатегории существующей категории. Задавая вопрос 3, мы просим клиента использовать сравнение, а также побуждаем его применить метафорический ответ, для которого нужна неявная категоризация на более общем логическом уровне.

Все остальные вопросы задаются о диапазоне. Для того, чтобы ответить на вопрос 1, нужно использовать больше деталей, а для ответа на вопросы 4 и 5 — задействовать пространственный диапазон. Вопросы 6 и 7 распространяют диапазон времени в будущее, а 8 и 9 — в прошлое. Среди вопросов, кажется, есть и лишние; 4 и 5 почти одинаковы, точно так же как и 6 и 7.

Среди 21 дополнительного «специального» вопроса, задаваемых менее чем в 20% случаев, два требуют сравнения, что не-

явно задействует категорию; с помощью одного из вопросов мы узнаем «тот же самый или другой», а с помощью второго выясняем отношения между двумя элементами опыта.

И снова все остальные специальные вопросы (19 из 21) просят клиента разъяснить какие-то аспекты диапазона. Примерно половина из них задаются о какой-то характеристике пространства («где», «расстояние», «направление», «далеко» и т.д.), а шесть других — о мотивации и намерениях («нравится», «притягивает»). Такой акцент на развитие способности осознавать диапазон аналогичен многим медитативным и духовным подходам, в которых говорится, что глубокое и полное осознание проблемы — это все, что нужно, чтобы начать изменение и развитие.

Постоянное использование в речи «и» и «как» *связывает* каждый вопрос и ответ на вопрос с предыдущим опытом клиента. К тому же, повторение предшествующих слов клиента связывает каждый ответ и вопрос точно так же, как каждый новый диапазон *добавляется* (а не заменяет) к тому, что уже содержится в опыте клиента. Это расширяет и обогащает опыт клиента, связанный с проблемой или целью.

Резюме. Данный психотерапевтический метод основан на том, что клиента просят изменить диапазон опыта многими способами, в том числе иногда его просят категоризировать опыт метафорически. Расширение диапазона всегда задействует больше информации, что может быть полезным в разрешении проблем. Просить клиента изменить категоризацию своего опыта полезно, поскольку это дает ему доступ к другим примерам в новой категории.

Этот процесс продолжается, пока клиент не придет к какому-то разрешению. Терапевт никогда не утверждает, а *только* задает вопросы из списка. Это называется «чистым языком», поскольку терапевт не вносит нового содержания, а просто задает открытые вопросы о том, что клиент уже сказал. Просить клиента изменить диапазон — это уже бессодержательное воздействие, а просьба распределить по категориям по-другому также бессодержательна, поскольку перераспределение по категориям появляется из опыта клиента.

Однако, защита от содержания, предлагаемого другим человеком, — это палка о двух концах, поскольку это «защищает» кли-

ента в том числе от изменения содержание, которое может быть очень полезным и сберечь много времени. Если клиент должен создать новую категоризацию проблемы, в которой он застрял, он, скорее всего, не сможет подумать о полезных категориях, которые могут быть очевидными для терапевта или кого-то другого. «Когда вы внутри коробки, сложно думать снаружи коробки». Входной сигнал снаружи коробки может зачастую значительно ускорить процесс достижения решения.

Например, когда в ходе работы у человека возникает протест против того, чтобы простить кого-то (10), он может говорить в гневе, что тот другой человек не *заслуживает* прощения. Если с этим протестом не поработать, он не позволит человеку простить и достичь решения проблемы. Я знаю из собственного опыта, что это возражение может быть легко разрешено простым изменением диапазона.

«Вы совершенно правы, что он не заслуживает прощения. Однако, прощение не нужно *ему*, оно нужно *вам* — чтобы вы были свободны от чувства обиды, навязчивых мыслей о мести и т.д.» Как Нельсон Мандела сказал после 27 лет, проведенных в тюрьме: «Держать в себе обиду — это пить яд и ждать, что твои враги умрут». Чтобы понять это самому, клиенту могут понадобиться целые месяцы или годы. Хотя это, конечно, один из примеров, когда терапевт сам предлагает содержание клиенту, но это именно такой пример, который может помочь ему открыть очень полезные способы разрешения своей проблемы.

Когда человек опечален потерей кого-то близкого, он постоянно возвращается к воспоминаниям *окончания* отношений, а не тому бесценному опыту, который больше ему недоступен, тем самым он совершает большую ошибку. Первым шагом в том, чтобы пережить горе (6) является заменить образ конца отношений образом отношений на самом пике. Без этого изменения содержания, пережить горе невозможно.

Конечно, введение содержания таким образом тоже является палкой о двух концах. Хотя и подходящее изменение содержания может ускорить процесс, неподходящее содержание может отвлечь внимание клиента от решения проблемы и даже усугубить проблему. «Чистый язык» является понятием, которое уже содержит в себе оценку, он категоризирует проведение изменений, не

использующее содержание, как «чистое», и, соответственно, любое вмешательство с использованием содержания как «грязное». *И то, и то* может быть полезно, в зависимости от целей и результатов, поэтому, я думаю, не стоит использовать этот оценочный термин только для одного или только для другого, поскольку его лучше применять в зависимости от ситуации. Возможно, «бессодержательная» реакция будет более описательной, чем «чистый» язык».

Несмотря на специфичность данного подхода и особое значение «чистого языка», в нем есть два элемента, которые не контролируются и все же допускают склонение в сторону убеждений терапевта и ориентацию на влияние на клиента. Первый — это выбор того, *какие* из слов клиента повторить для него. «Одно слово, фраза, или все, что только что сказал клиент, в зависимости от того, куда вы хотите направить его внимание» — это дает много вариантов, как можно повлиять на клиента.

Например, терапевт с традиционным психиатрическим или психо-динамическим подходом, скорее всего, будет выбирать слова или фразы, касающиеся болезни, патологии или проблемы. Его невербальные реакции также будут иметь тот же уклон и вести клиента в сторону исследования прошлых событий и причин. Человек с подходом Телесноориентированной терапии, вероятнее всего, будет выбирать слова, обозначающие способности в настоящее время, будущие возможности и решения, сопровождая их соответствующими невербальными сигналами. Такое влияние гораздо вероятнее приведет к исследованию будущих решений.

Второй источник возможного влияния — это выбор того, *какой* вопрос задать. Снова, обученный психодинамическому подходу терапевт, скорее всего, будет задавать вопросы о прошлом, несмотря на то, что большая часть вопросов направлена на будущие возможности («могли бы», «были бы»), в то время как человек с подходом Телесноориентированной терапии будет склонен больше спрашивать о будущих возможностях.

Отслеживание диапазона и категории. В предыдущих главах я просил вас подумать о неприятных воспоминаниях или проблемах и отследить только диапазон, а затем только категорию, чтобы вы могли начать применять эти идеи. Однако, любой диа-

пазон моментально разносится по категориям, так же как и любая категория — это набор диапазонов. Диапазон и категория никогда не находятся отдельно друг от друга, а всегда взаимодействуют в потоке нашего опыта. Меняя что-то в одном из них, или в них обоих, человек может получить другой опыт, связанный с проблемой. Именно поэтому такой терапевтический подход, как «Символическое моделирование» с «чистым языком» действительно работает, и вы можете применять его сами, когда считаете свой опыт ограниченным или неприятным.

К примеру, недавно я сидел в самолете рядом с парой, общение которой для меня было раздражительным. Когда она что-то произносила, он громко перебивал ее, часто говоря что-то совершенно противоположное, указывая ей как думать и как поступать в будущих ситуациях, которые они обсуждали. Большинство людей сочло бы его поведение по отношению к ней властным, высокомерным, самодовольным и неуважительным. Я заметил, что думаю о нем, используя стереотип «неотесанного» фермера, который никогда не слушает других. Ее поведение дополняло его, ее тон голоса был мягким, нерешительным, слегка плаксивым и покорным, и я понял, что в моей голове возник образ типичной скулящей собаки, которую наказали.

Когда я изучил свой опыт, я заметил, что отнес их общение к категории того, что приносит им обоим несчастье, и что это, возможно, было темой, проходящей через все их отношения, произошло расширение диапазона. Я представил себе, каково быть каждым из них, представил себе, как они себя чувствовали, и все это было неприятным, и я даже начал и сам чувствовать раздражение. Я представил себе, что я мог бы сказать, что было бы полезно для изменения их способа взаимодействия, но потом я отнес это к категории бесполезного, поскольку ничто не говорило о том, что они хотели какого бы то ни было вмешательства незнакомца, и наверняка сочли бы его навязыванием. Я подумал, что муж в особенности не захотел бы воспринять мои слова.

Заметив все это и решив ничего не говорить, я направил свое внимание на то, как я мог бы сделать *свой собственный* опыт более приятным, появилось другое изменение диапазона. Я не мог не слушать их, но я мог выбрать то, *как* слушать. Сначала я перенес всю ситуацию к категории того, что было бы мне интересно и

на чем можно многому научиться, а не того, по поводу чего мне нужно что-то делать. Это изменение в категоризации перенаправило мое внимание с того, что я мог бы сделать *в будущем* на то, что *они* делали *в настоящем*, произошло двойное изменение диапазона. Я начал уделять больше внимания более мелким деталям их взаимодействия — точному тону голоса и темпу, который использовал каждый из них, тому, как он перебивал ее, высказывая свое мнение, и т.д.

Когда я это сделал, я отвел свое внимание с их ощущений и своего чувства раздражения. Чем больше я обращал внимание на тонкие детали их общения, тем интереснее мне было, и тем больше удовольствия я получал от своих маленьких открытий. Я учился оттачивать свою способность замечать едва уловимые изменения в тоне голоса, темпе и т.д., и тому, как все эти характеристики открывают мне опыт этих двух людей.

Первый шаг к тому, чтобы научиться делать это напрямую, — отследить то, что вы *уже* делаете в проблемной ситуации, замечая диапазоны и категории в вашем мышлении. Следующее — поэкспериментировать с *изменением* некоторых диапазонов и категорий, чтобы улучшить ваш опыт. Следующее упражнение может стать вводной частью для того, чтобы научиться это делать.

Упражнение «Сценарий диапазона и категории»

1. Проблема. Подумайте о воспоминании, которое все еще беспокоит вас, когда вы о нем думаете. ...

2. Пересмотрите фильм об этом воспоминании со звуками и ощущениями, с самого начала и до конца. ...

3. Напишите сценарий. Теперь представьте, что ваш друг собирается снять фильм о вашем опыте, и вам необходимо написать для него сценарий, чтобы фильм вашего друга был точной репрезентацией вашего опыта. Вам нужно бегло набросать предложение, одно или два, для каждого *диапазона* и для каждой *категории* вашего опыта, связанного с этим событием. ...

4. Пересмотрите сценарий. Сейчас вернитесь назад по сценарию и уточните диапазон каждой его части как в пространстве, так и во времени, то, к каким категориям вы их относите, и какие прототипы используете для каждой категории. Какие диапазоны

маленькие, а какие большие? Какие представляют из себя мгновенные вспышки, а какие длятся дольше или кажутся бесконечными или неизменными. Какие категории более конкретные, а какие — более общие? Какие уместны и полезны, а какие проблематичны? Возвращаетесь ли вы к определенным диапазонам и категориям снова и снова, к прошлым или будущим событиям в вашей жизни? Какова последовательность диапазонов и категорий в этой проблемной ситуации? ...

5. Изменение сценария. Сейчас попробуйте сделать изменения в своем сценарии, чтобы улучшить его. Не меняя внешнюю ситуацию, поэкспериментируйте с изменением диапазонов и категорий, на которые вы обращаете внимание в данном событии. Когда вам будут более полезны меньшие, большие или вообще другие диапазоны? Как вы можете изменить категорию или прототип, который вы используете для ее представления, чтобы улучшить их? Продолжайте менять до тех пор, пока не найдете ресурсную и удовлетворяющую вас последовательность....

6. Повторение в будущем. Сейчас подумайте о подобной ситуации, с которой вы можете столкнуться в будущем, и прогоните ваш новый сценарий диапазонов и категорий, чтобы понять, насколько вы им удовлетворены. Если вы хотите изменить его еще, вернитесь к пятому пункту и пройдите все сначала. Если вы хорошо повторите его в разных контекстах несколько раз, это станет новой автоматической реакцией в обычной жизни, когда такая ситуация случится снова. ...

Мышление и язык. В течение долгого времени продолжались обширные дебаты о том, возможно ли мышление без языка. Естественно, любой ответ на этот вопрос полностью зависит от четкого и детального определения как слова «мышление», так и слова «язык». Мышление, как я его описываю, — это личный опыт последовательности диапазонов в одном или более из пяти чувств восприятия, это то, как этот опыт распределен по категориям и какие прототипы использованы для представления каждой категории — использованы ли они при общении с кем-то или нет. Исходя из этого описания, вы, конечно, можете думать, не используя язык. Язык является, безусловно, дополнительным навыком, который помогает нам организовывать и направлять свое мышле-

нис, но цель языка — *сообщать* о нашем мышлении кому-то еще. Когда мы общаемся с другими людьми, это также организует и направляет и *их* мышление — иногда так, что это полезно, а иногда нет.

Поскольку изначальная цель языка — сообщать опыт одного человека другому человеку, то либо язык и мышление возникли одновременно, либо мышление возникло первым. Маловероятно, что средство сообщения опыта предшествовало способности получать опыт сообщения!

Поскольку маленькие дети и животные без знания языка могут категоризировать и организовывать свой опыт по большей части точно так же, как и мы, то мышление, наверняка, предшествовало языку. Различные научные доказательства из археологии, анализа ДНК и лингвистика указывают на то, что, возможно, наши предки развили начальные навыки языка всего около 70 000 лет назад.

Первые навыки языкового общения, наверняка, были двусмысленными, неопределенными и запутанными, что еще раз доказывает то, что язык вторичен. Мы часто вынуждены задавать вопросы, чтобы прояснить то, что говорит другой человек, поскольку это непонятно. Это в частности верно, когда мы часто используем местоимения «он» или «оно», или такие неопределенные слова, как «там», «много» или «часто» и т.д. некоторые предложения или фразы могут обозначать два совершенно разных диапазона, как например в следующих удивительных заголовках газет:

«Шахтеры отказываются работать после смерти»;

«Бюрократизм подпирает новый мост»;

«Закуски питательны благодаря детям».

Речь часто очень двусмысленна, но не наше мышление. Даже когда мы не уверены в своем опыте, мы уверены в том, что не уверены. Поскольку владение речью — относительно недавнее достижение, неудивительно, что нам еще многое предстоит узнать о том, как использовать свои недавно приобретенные навыки.

Хотя и речь сильно помогает в процессе распределения по категориям, это более поздний навык, но необязательно по отношению к большей части мышления. Речь могут помнить другие люди, что является громадным преимуществом в создании зна-

ния, которое будет длиться больше чем жизнь. Письменный язык был изобретен всего около 10 000 лет назад, позволяя знанию (как точному, так и неточному!) накапливаться гораздо быстрее и распределяться шире в пространстве и времени. Это также позволяет уже умершим людям передавать то, что они узнали, живым людям, перенаправляя их внимание на диапазоны и категории, которые они могли иначе не заметить.

Резюме. Диапазон — это сенсорно-очевидный опыт, который может быть или разделен на меньшие части, или быть увеличен, включаясь в гораздо большее целое. Ключевой проверкой является: «Мы говорим о *части* сенсорно-очевидного опыта?»

Категория — это восприятие события как *пример группы* предметов. Эта категория может быть подразделена на более конкретные категории или может быть примером, включенным в более общую категорию. Ключевой проверкой является: «Мы говорим о событии как о *примере* категории?»

Вопрос «что тебе *нравится* в... ?» обычно выявляет дальнейшую структуру опыта человека, а вопрос «что для тебя *важно* в... ?» обычно выявляет, как он распределяет по категориям.

Слова «изменение чанков», «разукрупнение» и «укрупнение» двусмысленны, поскольку они использовались годами, чтобы описать *или* изменение диапазона, *или* изменение категории, не разделяя их. «Разукрупнение» использовалось либо для процесса перемещения в меньший диапазон опыта, либо в более конкретную категорию. «Укрупнение» использовалось либо для процесса перемещения в более широкий диапазон опыта, либо в более общую категорию.

«Символическое моделирование» при помощи «чистого языка» предоставляет интересный пример систематического терапевтического метода, который использует вопросы для изменения диапазона и категоризации проблемы или цели, чтобы достичь их разрешения. Большая часть этих вопросов выявляет структуру диапазона и выявляют категории.

Понимание того, как вы отслеживаете диапазоны и категории в своем мышлении, позволяет изменить их, чтобы улучшить ваш опыт, когда он ограничен, проблематичен или неприятен.

Если мы опишем мышление как поток внимания, направлен-

ный на разные диапазоны, разделение их на категории и использование прототипов, чтобы представить их, тогда процесс мышления не требует владения языком. Язык *сообщает* наше мышление другим людям; когда это работает хорошо, оно затрагивает несколько схожий опыт и в слушателе.

Есть несколько дополнительных факторов, которые затрудняют различие между диапазоном и категорией. *Изменение диапазона всегда меняет категорию, а категория всегда влияет на диапазон.* В следующей главе мы исследуем то, как изменение в диапазоне часто (а не всегда) выявляет изменение в категории. Затем, в главе 8 мы исследуем как категория всегда влияет на диапазон.

Настоящая радость в жизни — быть нужным для цели, которую ты считаешь великой... быть силой природы, а не лихорадочным эгоистичным комком нездоровья и обид, жалующимся на то, что мир не заслуживает того, чтобы делать тебя счастливым.

Джордж Бернард Шоу

7

Как диапазон влияет на категорию

Фреймирование связок

Вы хотели бы, чтобы о вас сказали люди на ваших похоронах: «СМОТРИТЕ, он ДВИГАЕТСЯ!!!»

В этой шутке, приведенной выше, диапазон вашего внимания перемещается с мыслей о том, что бы вы хотели, как помнили о вас другие люди в прошлом, на то, что вы бы хотели, чтобы они заметили в вас в настоящем — указание на то, что вы еще живы, пример того, как изменение в диапазоне может изменить категоризацию. Однажды в одном из интервью семейному терапевту Джею Хейли задали похожий вопрос: «Как бы вы хотели, чтобы вас запомнили?», и Хейли ответил: «Я бы хотел, чтобы меня запомнили как самого старого живого преподавателя психотерапии».

Диапазон восприятия можно менять, делая его *больше, меньше, пересекающимся* или *другим*. Это то, что иногда называлось изменением «размера фрейма» в паттернах рефреймирования в НЛП. Менять можно диапазон *пространства* или *времени*, или и тот, и другой. Когда изменяется *диапазон* опыта, количество и тип *информации*, к которой мы обращаемся, меняется. Часто это приводит к изменениям *критериев*, на которых мы основываемся. Любое изменение информации и/или критериев меняет способ ее *категоризации* и то, как мы *реагируем* на нее.

Простейший способ изменить вашу реакцию на проблемную ситуацию — изменить диапазон и выяснить, приведет ли это к полезному распределению по категориям и более приемлемой реакции. Вы можете обращать внимание на большую его часть, меньшую его часть или на другие его части как в пространстве, так и во времени. Это правильное вмешательство в *процесс*, потому что когда человек меняет только диапазон, любое изменение в категоризации будет полностью основано на его собственном опыте.

Например, представьте, что вы находитесь в маленьком пространстве, что рядом с вами ничего нет, и отметьте свои ощущения, возникающие при этом. ...

Если вы расширите диапазон того, что вы видите, вы можете заметить знакомое окружение, семью и друзей. ...

Этот большой диапазон, возможно, изменит вашу реакцию, поскольку здесь больше содержания, на которое можно реагировать. В этом примере и *количество* информации, и *тип* информации меняется, когда вы увеличиваете диапазон.

Когда человек заиклен на неприятной ссоре с супругом, он может чувствовать себя плохо, и решить, что ему нужен развод. Когда он расширит свой диапазон в пространстве и времени, чтобы включить в него все другие позитивные аспекты их отношений, он может получить то, что часто называют «большой картиной» или «новой перспективой», и начать вести себя более уравновешено. Как правило, именно с этого лучше всего начинать разрешать разногласия и проблемы.

Снова представьте, что вы в маленьком пространстве, и рядом ничего нет. ...

На этот раз, когда вы расширяете диапазон того, что видите, продолжайте удерживать перед глазами *то же самое* пустое окружение. ...

Когда вы расширяете диапазон того, что вы видите, ваши ощущения, скорее всего, изменятся. Вы можете испытать чувство отдаленности или одиночества — словно посреди голой пустыни Сахары. Когда *тип* информации не меняется, а меняется ее *количество*, это изменение количества может привести к достижению порога, который изменит *качество* вашей реакции на нее.

Слово «достаточно» всегда указывает на то, что критерий до-

стиг количественного порога — «достаточно большой», «достаточно длинный», «достаточно приятный» и т.д. Поэтому, даже когда изменение диапазона не меняет содержание критерия, существенное изменение только количества может привести к изменению в категоризации и реакции.

Например, когда вы едите небольшое количество любимого десерта, его вкус, наверняка, кажется вам изысканным. Если вы съедите существенно больше, он, скорее всего, уже не будет казаться таким вкусным. А если вы буквально набьете себя им, его вкус будет казаться отвратительным.

Люди, страдающие ожорством, стараются сопротивляться желанию есть любимую пищу, они сидят на диетах и контролируют то, что едят, но это заканчивается тем, что их любимая пища становится еще более привлекательной и заманчивой. Затем они едят очень много и так быстро, что не могут почувствовать вкус и насладиться тем, что едят, а затем возвращаются к диетам. Эти колебания из крайности в крайность уничтожают обратную связь, которая указывает, что мы съели достаточно.

Паттерны рефрейминга, основанные на большем диапазоне

«Рефрейминг» — это общий термин, используемый в различных паттернах общения, некоторые из которых изменяют диапазон, а другие меняют категорию напрямую. Рефрейминг — это метафорическое понятие, которое буквально означает поместить событие в другую «рамку», чтобы человек реагировал на него по-другому. Фрейм — это граница, которая определяет диапазон опыта, в то же самое время предоставляя для него контекст.

Ширина и характер фрейма могут определять содержание, которое меняется в зависимости от того, как мы рассматриваем то, что находится внутри фрейма. Подумайте о любом образе, ... а затем отметьте насколько по-другому он выглядит, когда окружен искусной рамкой с золотыми листьями в стиле барокко, и сравните с узкой алюминиевой рамкой или рамкой из выветрившихся деревянных досок. Какую разницу вы замечаете в самом образе, когда он окружен этими разными рамками? ...

Вид рамки категоризирует то, что находится внутри нее и

может изменить освещение или другие качества образа в рамке. Золотая рамка в стиле барокко относит образ к категории старинной вещи из далекого прошлого, и образ может стать более темным, характерная черта старинной картины, выполненной маслом; алюминиевая рамка обозначает более современный образ, и цвета, и поверхность образа могут стать более четкими и яркими. Выветрившиеся деревянная рамка предполагает более деревенский контекст. Когда вы экспериментируете с фреймами, используйте *один и тот же* вид фрейма, чтобы избежать подобного изменения содержания и категоризации, так чтобы вы могли исследовать эффект только диапазона.

Используя разделение между диапазоном и категорией, мы можем более точно узнать, как именно работают разные виды рефрейминга. Некоторые виды рефрейминга НЛП, или «фокусы языка», о которых речь пойдет ниже, основаны на расширении диапазона. (О паттернах, изменяющих категорию напрямую, речь пойдет в следующей главе.)

Предшествующая причина. Направление внимания на причины, которые влияют на настоящие события, распространяет временной диапазон на прошлое. В большинстве случаев пространственный диапазон также изменится, предоставляя дополнительную информацию, которая может привести к изменению того, как вы относите к категориям и реагируете на событие. Например, Стивен Кови пишет:

Я помню изменение мини-парадигмы, которое произошло со мной в одно воскресное утро в пригородной электричке Нью-Йорка. Люди спокойно сидели — кто-то читал газету, кто-то задумался о чем-то, кто-то просто закрыл глаза. Было тихо и спокойно. Затем, вдруг, в вагон вошел мужчина с детьми. Дети вели себя настолько шумно и буйно, что вся атмосфера в вагоне полностью изменилась.

Мужчина сел рядом со мной и закрыл глаза, явно не обращая внимания на ситуацию. Дети кричали, бегали взад-вперед, роняя вещи и вырывая из рук людей газеты. Это ужасно мешало. К тому же, мужчина, сидящий рядом со мной, ничего не предпринимал по этому поводу.

Было сложно не чувствовать себя раздраженным. Я не

мог поверить, что он мог быть настолько равнодушным и позволял своим детям бегать, словно дикарям, и вести себя так, как они только пожелают. Было сразу заметно, что все остальные пассажиры в вагоне тоже были раздражены. Поэтому, в конце концов, я не выдержал и, повернувшись к соседу, с максимальным — как мне показалось — терпением и самообладанием сказал: «Сэр, ваши дети очень мешают людям. Вы не могли бы их утихомирить?»

Мужчина поднял на меня взгляд, как будто впервые осознавая ситуацию, и мягко ответил: «О, да, вы правы. Мне действительно стоит что-то предпринять. Мы только что вышли из больницы, где час назад умерла их мать. Я не знаю, что думать, и мне кажется, они тоже не знают, как с этим справиться».

Я вдруг увидел ситуацию совершенно по-другому и повел себя по-другому. Мое раздражение исчезло. Мне не нужно было напрягаться, чтобы управлять своим состоянием или поведением; мое сердце наполнилось болью этого человека. Чувства сопереживания и сочувствия свободно хлынули... Все изменилось за одно мгновение (24, стр. 30-31).

Пересмотр детского опыта родителей часто меняет то, что думают о них их дети. Это основная часть процесса «Семейной терапии» Вирджинии Сатир, в котором клиент смотрит воссозданный опыт взросления своих родителей. Это часто помогает ему увидеть «новую перспективу», в которой неприятное поведение родителей понимается как их реакция на тягостные ограничения в процессе их воспитания, а не реакцию на самого клиента или кого-то другого в настоящем времени. Любое исследование влияния прошлых событий на настоящее увеличит диапазон опыта именно таким образом. Можно считать, что психоанализ изначально использует этот паттерн расширения диапазона в прошлом.

Последствия. Направляя внимание на *последствия* какого-то события, вы увеличиваете временной и пространственный диапазон в *будущем*. Та дополнительная информация, которую это дает, может изменить то, как мы относим по категориям и реагируем на событие. Например, если попросить одного из родителей

подумать о том, как повлияет его поведение в настоящем времени на будущую жизнь его детей, можно подтолкнуть его к тому, чтобы он пересмотрел свои действия и, возможно, изменил их.

Когда человек возмущен и приходит в ярость, полезным может быть указать ему на то, что когда он так сильно погружается в эмоции, другой человек, скорее всего, обратит внимание только на его интенсивную реакцию и посчитает его беспокойства неразумными. «О, он сильно расстроился; я не могу разговаривать с ним, когда он такой». Этот дополнительный диапазон может обеспечить мощную мотивацию, чтобы успокоиться, чтобы другой человек смог услышать и отреагировать на жалобу, а не на эмоции.

Когда приятные события в настоящем ведут к приятным последствиям, проблем нет. Но иногда доставляющее удовольствие поведение ведет напрямик к неприятным последствиям, таким как лишний вес, похмелье, несчастные случаи и другие нежелательные результаты. Если вы способны хорошо представить себе эти будущие последствия, это может стать основным фактором легко и конгруэнтно воздержаться от сиюминутных соблазнов, что обычно называют «силой воли». То же самое можно сказать и о противоположной ситуации — когда вы делаете что-то, что сейчас неприятно, но приведет к очень желательным последствиям. Большой диапазон времени может поспособствовать гораздо более легкому продолжению выполнения трудной задачи, и это тема, о которой я писал более детально в других источниках (4, гл. 15).

Мой отец умер, когда мне было девять лет. Одним из последствий этого стало то, что пока я рос, у меня был только один человек, который мог давать мне советы — моя мать, и мне пришлось многому учиться самостоятельно, путем проб и ошибок. Тогда я ненавидел это и чувствовал себя очень несчастным. Однако, в результате я часто должен был обучаться чему-то новому, о чем совершенно ничего не знал, задавая много глупых вопросов и, в конечном счете, становясь достаточно опытным и успешным. Сейчас, оглядываясь на свою молодость, я чувствую, что мне очень повезло, что у меня была возможность научиться, как это делать, несмотря на то, что я чувствовал себя дискомфортно в то время.

Многие люди, страдающие от «импульсивного» поведения,

которое не включает диапазон будущих последствий, не смотрят далеко в будущее, или будущее, которое они видят, настолько далеко, что имеет очень небольшое влияние. Одна из таких импульсивных клиенток видела «завтра» как очень маленькую серую неподвижную фотографию на расстоянии квартала от нее, так что у будущего почти не было влияния на настоящее. Поэтому ей было очень сложно планировать что-либо с учетом будущего.

В отличие от этой женщины, один мужчина, который вел семинары по долгосрочному планированию, видел на 5 лет вперед на расстоянии 12 дюймов от лица, на 10 лет — на расстоянии 18 дюймов, а на 15 лет — на расстоянии 24 дюймов. Кроме того, он видел образы будущего как очень большие трехмерные цветные фильмы, что делало их весьма реальными для него, и они сильно влияли на его решения в настоящем времени.

То, как временной диапазон человека распространяется в прошлое и будущее называется «линией времени», и ее расположение, и форма имеют большое влияние на принятие решений и поведение. Например, будущее некоторых людей расположено выше их или перед ними, почти или полностью вне поля видимости. Если прошлое позади, а не сбоку, человеку может быть сложно учиться на прошлых ошибках. Если неприятное прошлое человека находится прямо перед ним, ему может быть очень сложно не застревать на нем и не впадать в депрессию. Это всего два из многих вариантов; многие аспекты, касающиеся линии времени, рассмотрены в других источниках (13, гл. 1 и 2).

Недавно я работал с женщиной, у которой была фобия вождения машины в темноте, как результат катастрофы, произошедшей поздно вечером, в которой она пострадала. Она могла водить машину в дневное время без напряжения, но вечером она вспоминала образ надвигающейся машины, и возвращался ее страх — чувство, возникшее у нее прямо перед аварией. Вместо того, чтобы использовать стандартную технику лечения фобии из НЛП, которая меняет диапазон в пространстве, я решил исследовать, насколько полезно будет задать вопросы, чтобы расширить ее диапазон во времени.

Сначала я спросил ее, была ли она довольна тем, как повела себя при виде надвигающейся машины, и обнаружил, что она была довольна. Она была предупреждена об опасности, быстро и

автоматически повернула руль, чтобы увернуться от надвигающейся машины, но ей не удалось избежать столкновения. (Если бы она не была довольна своей реакцией, я должен был бы попросить ее подумать о том, как она могла бы повести себя по-другому, и повторить эту новую реакцию.) Это превратило ее мгновенный образ надвигающейся машины в короткий фильм, который включал в себя умелую попытку избежать аварии, изменение диапазона, которое позволило ей чувствовать себя сильнее.

Затем я указал ей на то, что она была хорошим водителем, который сделал все, что мог в очень сложной ситуации, так что если произойдет похожая ситуация в будущем, она может знать, что делать, и быть уверенной в том, что она это сделает быстро и автоматически. Ее невербальная поза изменилась, указывая на гораздо более ресурсную реакцию. Хотя я не спрашивал, предполагаю, что она изменила категории своего опыта каким-то образом, например, с чего-то наподобие «страха и уязвимости» на «компетентность в сложной ситуации».

Затем я попросил ее расширить этот короткий фильм с надвигающейся машиной до гораздо более длинного фильма, в котором были все последующие события после самой катастрофы, включая ее окончательное выздоровление и способность спокойно водить машину в течение дня и в предвечернее время. Эти простые изменения диапазона заменили страх спокойной уверенностью в своих способностях.

Неправильное использование большего диапазона. Обычно расширяющийся диапазон полезен, но, как и любой навык, он может использоваться неправильно. Иногда люди видят в своем будущем, что *всегда* будут обеспокоены травмирующим воспоминанием или трудностью, которая есть сейчас. Примерно неделю назад я читал статьи в местных газетах о людях, которые говорили следующее: «меня всегда будут преследовать мысли о его смерти», или «эти шрамы будут мучить меня до конца жизни», или «я буду нести эту боль с собой до могилы». Такие утверждения совершенно неоправданно растягивают проблему, которая есть в настоящий момент, до гораздо большего диапазона в будущем, иногда это бесполезно и пресекает любые попытки изменить это. Я называю это — «неумелое предсказание будущего» и в шутку прошу людей показать мне диплом предсказателя, чтобы

указать на то, что у них нет реального обоснования их уверенности, в том, что проблема никогда не будет решена.

Предсказание того, что проблема никогда не будет решена, означает, что человек относит проблему в категорию, в которой не допускаются попытки разрешить саму проблему. Перемещая фокус внимания на диапазон проблемы в настоящее время, а не на пессимистический долгосрочный прогноз, мы можем вернуться к полезному для человека разрешению проблемы и найти решение. Схожее предсказание о том, что счастье, которое есть сейчас, будет длиться вечно, позволит чувствовать себя лучше какое-то время, но здесь уже заложено будущее разочарование.

Паттерны рефрейминга, основанные на меньшем диапазоне

Меньший диапазон — это просто противоположное направление от большего диапазона, *уменьшение* количества информации. Меньший диапазон позволяет нам обращать больше внимания на то, что остается.

Например, несколько лет назад мои друзья перестраивали кухню. Они вырвали навес вытяжки, которая выводила дым и испарения печи из дома, оставив неровную дыру в стене, с уродливыми царапинами, пятнами жира, грязью и паутиной. У них в шкафу была очень элегантная картинная рамка с золотыми листьями, и когда они повесили ее на дыру, получилась очень интересная абстрактная композиция, которая заняла бы достойное место в музее. Рамка сократила диапазон, делая из грязного участка стены произведение искусства, появилась совершенно другая категория.

Ранее я просил вас представить себя в небольшом пространстве, где рядом ничего нет и отметить свои ощущения, когда вы распространяли свой диапазон и включали в него знакомое окружение, семью и друзей. Если вы представите, что находитесь в большем диапазоне и затем сократите его до вас самих (изменение категоризации), то ваша реакция станет противоположной. Если ваша семья и друзья — то что вас поддерживает, вы, возможно, почувствуете себя одиноко, когда сократили диапазон, но если они назойливы и неприятны, вы, возможно, почувствуете себя в большей безопасности и более расслаблено, когда вы наедине.

Уменьшение диапазона особенно полезно, когда вы хотите спать или насладиться приятным чувственным опытом, не отвлекаясь на события вокруг вас, реальные или вымышленные. Также очень полезно, когда вы хотите сосредоточиться на выполнении чего-то важного, и вам нужно временно исключить другие существенные дела или то, что может помешать. Сознательно исключая информацию, которая не имеет отношения к вашей цели, которая у вас есть сейчас, вы можете уделить ей свое внимание целиком и сделать больше.

Когда кто-то говорит, что был «ошеломлен» событиями, это прямое указание на то, что ему нужно уменьшить количество информации, которые он пытается обработать. Сокращение диапазона внимания в пространстве и/или времени может сократить количество информации и сделать ее управляемой.

Часто очень полезно буквально отодвинуть ошеломляющие образы, сделав их меньше и дальше, «давая себе пространство», чтобы решить, какие части действительно нуждаются в вашем внимании, а с какими частями можно поработать потом или, возможно, вообще временно их игнорировать.

Например, в одно утро, когда я редактировал книгу, я был сильно расстроен образами того, что мне нужно было сделать позже в тот день. Эти образы были в моей голове, поэтому я представил, как отодвигаю их в сторону сначала налево, затем направо, а затем назад. Это немного помогло, и когда я поместил образы позади себя, стало немного лучше, чем по бокам, но они все еще сильно отвлекали меня. Когда я попытался отодвинуть их вперед, они стали еще больше отвлекать меня. Когда я передвинул их наверх, они стали небольшими, бесцветными, беззвучными и гораздо менее отвлекающими.

Замедление темпа времени — другой способ легче пережить события, поскольку это дает вам больше времени, чтобы отреагировать на них. Замедление времени похоже на принцип работы микроскопа, он и сокращает диапазон, к которому вы обращаетесь, и в то же самое время делает его больше, детальнее и обозримее.

Когда мы сталкиваемся с потрясением, имеет смысл уменьшить диапазон, так же когда мы периодически проверяем то, что пропускаем, чтобы удостовериться, что не упускаем что-то важное

для себя. Когда жизнь кажется сложной, или когда мы думаем о слишком многом, очень важно огрaничить то, с чем нам нужно иметь дело, и это может быть очень полезным, особенно если это временно.

Когда человек выполняет задачу, исполнение которой займет какое-то время, он часто сравнивает то, что он уже сделал с тем, что ему осталось сделать, расстраивается и останавливается. Если он использует меньший диапазон, он может установить небольшую цель для следующего момента, нескольких минут или получаса, и в конце этого периода сравнить то, что он сделал с той целью, которую он сам себе поставил. Это даст позитивное чувство завершенности и будет мотивировать работать дальше.

Например, в процессе написания этой книги я сфокусирован на небольшой задаче, над которой я работаю в настоящий момент, будь то написание, редактирование или принятие решения о том, куда поставить тот или другой кусок. В этом узком диапазоне каждое слово, которое появляется на экране даст мне небольшое ощущение достижения и удовлетворения прогрессом, который я совершил. Я чувствую это, даже когда пишу, а затем меняю это или стираю, потому что я хочу сказать это по-другому, и потому что это маленькое продвижение вперед. Однажды, когда я объяснял этот процесс своему другу, он удивленно посмотрел и сказал: «Но это же *жульничество!*» Это может быть жульничеством, но это работает. Чтобы узнать больше о постоянной мотивации, смотрите (4, гл. 15).

Неправильное использование меньшего диапазона. Меньший диапазон иногда может быть большим *недостатком*, потому что информация, которая нужна вам для решения проблемы, может быть исключена из узкого диапазона внимания, или могут быть игнорированы неприятные последствия возможного решения.

Особенно неприятные последствия могут возникнуть в случае, если игнорирование определенного аспекта диапазона становится длительным или постоянным. Часто в привычку людей входит игнорирование своих чувств, мнений других людей или долгосрочных последствий и т.д., и это искажает их взгляды и решения. Очень просто зависнуть в «это единственное, что имеет

значение» или «это неважно». «Туннельное видение» — это всего лишь «концентрация» не на том времени или месте, и в этом случае вам нужно переместиться в больший или в другой диапазон.

Рефрейминг с использованием пересекающегося диапазона.

Переход к большему или меньшему диапазону, в котором меньший полностью включен в больший, может считаться особым случаем пересечения диапазонов, в котором больший полностью наложен на меньший. Сейчас я хочу рассказать о более общем случае, в котором только часть диапазона пересекается с другой. Часть из того, на что мы обращали внимание, игнорируется, а дополнительный диапазон добавлен к тому, что остается.

Например, в прошлом году моя жена Коннира и я сехали на машине по крутой горной дороге. В один момент мы оказались позади грузовика, который ехал со скоростью примерно 10 миль в час, а двойная желтая линия разметки обозначала, что пересекать ее запрещено. С места водителя я видел пустую дорогу впереди, поэтому я посчитал ее «безопасной» и надавил на газ, чтобы обогнать грузовик. С пассажирского места Коннира видела только заднюю часть грузовика и двойную желтую линию, поэтому она категоризировала это как «опасно» и стала беспокоиться, когда я ускорился, чтобы совершить обгон. Когда ее диапазон изменился и стал таким же, как и тот, который видел я, она отнесла это к другой категории, «безопасно» и расслабилась.

Рефрейминг контекста. Значение события зависит частично от контекста, в котором оно появляется. Например, помочь одеть человеку куртку будет уместно, если ему 4 года, но, скорее всего будет категоризировано как оскорбление для 20-ти летнего, если только у 20-ти летнего не повреждена рука или нет другого физического ограничения. Точно также, чья-то попытка помочь пожилому человеку может быть воспринята им как оскорбительная и подразумевающая, что он/она — инвалид.

Когда поведение или реакция является проблемой в одном контексте, может быть полезным подумать о том же событии в другом контексте, в котором это может быть воспринято положительно. Другой контекст обеспечивает другое окружение, и это может изменить значение события. Когда то же самое событие

рассматривается в другом контексте, мы часто относим его к другой категории, поскольку новый контекст задействует другие критерии.

Например, когда сын не слушается отца, он может отнести поведение сына к категории «упрямство». Но когда он видит, что сын ведет себя точно также со своей подружкой или продавцом, в ситуации, когда они хотят его использовать, отцу, скорее всего, это понравится больше, поскольку последствия в разных контекстах очень отличаются.

Одна из базовых пресуппозиций НЛП — *любое поведение полезно в каком-то контексте*. Поэтому, если кого-то беспокоит его реакция дома, полезно выяснить, где та же самая реакция является положительным ценным качеством — на работе, дома, или с друзьями, или в каком-то контексте, представленном в голове, в каком-то другом месте и в другое время. Когда вы найдете один или более контекстов, в которых проблематичное поведение полезно и позитивно, это даст более сбалансированную перспективу, которая предоставляет хорошую основу для того, чтобы открыть новые варианты поведения в том контексте, где оно вызывает проблемы.

Иногда, конечно, полезно изменить значение события с позитивного на негативное. Человек может рассматривать свое поведение как позитивное, несмотря на неприятные последствия или расстройство, которое может вызывать такое поведение у других людей. В таком случае вы можете изменить диапазон теми же способами, чтобы сделать эти недостатки более очевидными.

Например, у сотрудника скорой помощи должна быть способность быстро оценить ситуацию, сделать то, что нужно, а также сказать другим, что делать, — и это ценно в контексте угрозы жизни. Но если он/она пользуется этим навыком и дома, когда опасностей нет, это не позволит, например, его детям самим получить этот навык.

Я уже описал пример изменения контекста во внутренних образах человека. Изменение действительного внешнего контекста еще более мощный инструмент для выявления разных способов отнесения по категориям с разной реакцией. Билл О'Ханлон описывает пару, чей брак был «на мели», поскольку их споры быстро превращались в настоящие драки.

Консультант предложил вот что: в следующий раз, когда они начинали ссору, которая начинала выходить из-под контроля, они должны были ненадолго прерваться и встретиться в ванной. Муж должен был снять всю одежду и лечь в ванну. Жена должна была остаться полностью одетой и сесть на унитаз рядом с ванной. Они должны были продолжить ссору с того момента, где остановились.

Как вы можете представить себе, таким образом продолжать спор было сложно. Муж чувствовал себя нелепым и беззащитным и совершенно не в своей тарелке. Жена считала, что это весело и не могла возобновить ссору со своим обычным энтузиазмом. Но, как и сказал консультант, в течение нескольких следующих недель они усердно исполняли это задание каждый раз, когда начинали ссориться. После того, как им пришлось продолжать ссору в ванной несколько раз, они научились менять ход ссоры так, чтобы она никогда не выходила из-под контроля. Когда атмосфера накалялась, один из них смотрел в сторону ванной комнаты, а другой говорил: «Хорошо, хорошо, давай успокоимся и посмотрим, сможем ли это обсудить» (47, стр. 18-19).

Это изменение контекста — различных диапазонов опыта, которые обеспечила ванная комната и муж, лежащий в ванной без одежды, — естественным образом вызванные реакции в них обоих, которые сделали невозможным продолжение спора так, как это было раньше.

Книги О'Хенлона содержат много примеров изменения диапазона проблем в пространстве или времени для осуществления изменения. Кроме изменения контекста вы можете изменить время, последовательность, то, как что-то делается, добавить новый элемент в проблему, или вычесть какой-то и т.д. Вы можете свободно экспериментировать, не имея ни малейшей идеи о том, какое именно изменение диапазона будет полезным, и выяснить, что работает.

Например, одна пара, которая ссорилась всегда, когда муж приходил с работы, решила не начинать общение до тех пор, пока муж не принимал душ и не переодевался в домашнюю одежду. После этого они ссорились реже.

Женщине, которая пересдала, а затем прочищала кишечник, посоветовали надевать ее любимые туфли перед тем как сесть за стол. Она рассказала, что это «дало ей время подумать о том, что же она делает», и она смогла остановиться.

Другая женщина выдирает волосы из головы и жевала волос у корня, прежде чем выкинуть его. Когда ей сказали выбрасывать волос, *не жуя* его, она нашла это неудовлетворительным и остановилась.

Более непосредственный способ использовать изменение контекста — это подумать об *исключениях* из проблемных случаев — случаях, когда вы *ожидали*, что проблема произойдет, но этого не случилось, и внимательно проследить контекст этих исключений, и это основной метод Терапии, Ориентированной на Решение. Что было такого в этих исключениях, благодаря чему проблемы не случилось? Когда вы это выясните, вы сможете сознательно добавить этот элемент в саму проблему и выяснить, что произойдет. Например, если бы неприятные ссоры не случались по утрам, все эмоциональные обсуждения можно проводить именно в это время.

Другая пресуппозиция НЛП заключается в том, что *смысл коммуникации в той реакции, которую вы получаете*. Большинство людей обращают внимание на *намерение* или *цель*, когда они общаются, поэтому они меньше замечают то, как они в действительности *передают* это намерение, или то, как другой человек реагирует на него. Часто мы осознаем свои слова, но мы можем осознавать намного меньше то, что сообщаем своим невербальным поведением. Когда возникает недопонимание, мы склонны винить другого человека за непонимание нашего намерения, вместо того, чтобы изменить свою коммуникацию так, чтобы другой человек нас лучше понимал.

Обращение внимания на *реакцию* другого человека — это изменение диапазона, в котором больше обратной связи. Когда реакция человека обозначает, что он получил другое сообщение, а не то, что вы хотели, это становится сигналом к изменению коммуникации — как вербальной, так и невербальной — пока сообщение не будет *получено*.

Поведение/ощущение/мышление (внешнее поведение/внутреннее состояние/внутренний расчет). Это очень старый и про-

стой способ разделять наш опыт на три общих диапазона, которые будут доступны в любом опыте, но часто игнорируются. Когда мы не спим, у нас всегда есть какое-то поведение (по крайней мере дыхание и сердцебиение), некоторые внутренние ощущения, и какие-то мысли. Однако, часто мы уделяем гораздо больше внимания одной из этих общих сфер опыта, стирая большую часть двух других.

Например, люди, которых часто называют «эмоциональными», «артистичными» или «экспрессивными» уделяют очень много внимания своим чувствам и действиям, но они часто не осведомлены о своих мыслях, которые вызывают эти реакции. Многие ученые и математики в первую очередь обращаются к своему мышлению и могут по большей части не осознавать своих ощущений «помешанного» поведения. Опытные спортсмены должны очень тонко осознавать свое физическое поведение, но могут намного меньше знать о своих мыслях и чувствах. Перенаправление внимания на больший диапазон, который включает в себя все, на что мы обращаем меньше (или не обращаем совсем) внимания является примером обращения к *другому* или *пересекающемуся* диапазону, с другой информацией.

«Естественная стратегия рационального питания» Конниры Андреас (4, гл. 12) основана на представлении того, как ваш желудок будет себя чувствовать со следующим кусочком еды — по сравнению с тем, насколько вы сыты *после* того, как переели. Это перемещение с прошлого на *будущий* диапазон, и это также изменение диапазона ощущений, к которому мы обращаемся, начиная со *вкуса* пищи, который заставляет столько людей переесть, заканчивая ощущением *сытости* в желудке, которое является надежным сигналом для того, чтобы прекратить есть.

Диссоциация. Маленькие дети проживают события с их собственной точки зрения, смотря на мир своими собственными глазами, что называется *ассоциированностью*, или «со своей позиции», в которой у вас есть полный доступ ко всем своим ощущениям. Большинство взрослых людей делают это большую часть времени.

В противоположность этому, «диссоциированность» означает принимать точку зрения или перспективу внешнего *наблюдателя* события, *видя в нем самого себя*, так же как и другой взгляд на со-

бытия и окружение. С позиции наблюдателя вы теряете ощущение проживания события *изнутри*, поскольку вы получаете другие чувства *по поводу* события, поскольку вы видите, что это происходит с другим человеком.

Наблюдение за собой со стороны предоставляет другой диапазон, стирая ощущения проживания события изнутри. Диссоциация особенно полезна в сложных ситуациях, в которых очень сильные неприятные чувства занимают столько вашего внимания, что его остается совсем мало для творчества или решения проблем. Это изменение диапазона используется в классическом методе НЛП изменения и устранения сильных чувств, с которыми люди сталкиваются в фобиях (12, 4, гл. 7). Поскольку фобические переживания очень яркие, это в особенности убедительный пример того, насколько сильно изменение диапазона может влиять на то, чтобы помочь человеку изменить неприятную для него реакцию.

Существует масса возможных позиций наблюдателя, которые вы можете принять, на разном расстоянии, разных углах, разной высоте — начиная с близкого на уровне глаз, до уровня потолка или пола на расстоянии и т.д. Поскольку в каждой из этих разных позиций будут свои преимущества и методы использования, и другие недостатки и ограничения, важно знать точно, *как* человек диссоциируется, какую именно перспективу использует.

Позиция наблюдателя часто описывалась с использованием таких слов как «будучи объективным», или «мета-позиция», от греческого слова «мета», что означает «изменение пространства, порядка или условия». Ее также называли «выйти в мета» или даже «опыт за пределами тела», или «астральное путешествие». Поскольку это общее понятие может означать столько разных точек зрения, использование ее дает только частичное представление о точке зрения человека. Слово «мета» или «мета-позиция» также использовалось для получения опыта перехода в более общую категорию, делая ее еще более двусмысленной. Самое простое решение — не использовать этот термин совсем. Если вы используете слово «наблюдатель» и внимательно опишите точное *местоположение* наблюдателя, это хорошо определит диапазон.

Когда мы сталкиваемся с проблемой, обычно мы думаем о себе как о «жертве» внешних событий, которые вне нашего кон-

троля, и это заставляет нас чувствовать себя плохо. Обычно мы обращаем внимание на то, что вызвало наш дискомфорт. «Он вывел меня из себя», «она ведет себя перазумно». Именно в сложных ситуациях люди часто ведут себя неприятно. Однако, я не могу напрямую повлиять на их поведение, поскольку я не могу их контролировать напрямую, поэтому взгляд на событие с такой стороны делает меня беспомощным, и я не могу изменить ситуацию. Люди обычно пробуют применить насилие, которое является краткосрочным решением в лучшем случае, и оно не работает хорошо в «долгосрочной перспективе» — нужен более длинный диапазон времени.

Когда вы занимаете позицию наблюдателя, вы можете видеть поведение других людей в контексте собственных действий, упрощая наблюдение того, какие реакции ваше поведение вызывает у них, переворачивая типичный сценарий «жертвы». Эта информация обычно недоступна вам, когда вы ассоциированы с событием и видите все своими собственными глазами. Способность видеть как *ваше* поведение создает проблемы у других людей предоставляет вам способ повлиять на них при помощи *вашего* поведения, которое является тем, над чем у вас есть контроль. Это дает вам некоторую способность влиять на другого человека, изменяя позицию «жертвы поведения других», с которой сталкивается большинство людей в проблемных ситуациях.

Некоторые люди настолько хорошо используют диссоциацию, чтобы уменьшить эмоциональное влияние проблемной ситуации (часто как результат несчастных событий в детстве), что они склонны использовать ее во многих других событиях в том числе. Отделение от ваших ощущений стирает значительную часть обратной связи по поводу того, как вы реагируете на нее, что может привести к тому, что вам могут стать безразличными события, которые на самом деле важны для вас. Главный герой в романе Камю «Незнакомец» является ярким примером этого: он проходит через всю свою жизнь без единого чувства, позитивного или негативного — ничего неважно для него, даже смерть его матери.

Когда человек научился диссоциироваться в большинстве ситуаций, способность научиться, как ассоциироваться в них, станет ценным навыком. Люди, которые горюют, диссоциированы от

позитивного опыта, который у них был с ушедшим человеком; поскольку им не хватает положительных чувств, которые у них были с ним, они чувствуют «пустоту» утраты. Ассоциация со множеством положительных воспоминаний прекращает тоску, замещая ее на чувство того, что человек все еще с ним (6, 4, гл. 11). Ассоциация и диссоциация являются ценными навыками для человека, с разными преимуществами в разных ситуациях, поэтому важно уметь *выбирать*, когда и где использовать каждую из них.

Изменение ролей: другой. В любом конфликте или разногласии люди будут обращать вниманиис и реагировать на ситуацию по-разному. Люди часто говорят что-то наподобие: «Как бы я хотел чтобы ты увидел то, что вижу я» или «Разве ты не можешь поставить себя на ее место?», указывая на то, что можно видеть и реагировать на ситуацию с разных точек зрения. Старый афоризм «пройди милю в шкуре другого, а потом уже суди его» — это попытка заставить человека испытать тот диапазон, который испытывает другой человек. Иногда это описывается в гораздо более общих понятиях, таких как «смотреть на вещи сбалансировано» или «уважение чужого мнения».

Когда вы занимаете позицию «другого», вы сначала *диссоциируеьтесь* от своей собственной позиции, а затем *ассоциируеьтесь* с позицией другого человека в событии. Это совершенно отличающийся диапазон — особенно для людей, которые почти всегда исходят из своей позиции. Вовлечение позиции «другого» в событие часто предоставляет дополнительную информацию о взглядах и чувствах другого человека. Это помогает принимать ситуацию более полно, и может привести к новой и более полезной категоризации, что часто называется эмпатией или сопереживанием.

В Гештальт-терапии метод под названием «пустой стул» используется для разрешения конфликтов. Клиент представляет себе, как помещает родителя, супруга, физический симптом или страшный элемент из сна на пустой стул, а затем говорит с ним, как если бы это был человек. После нескольких фраз человека просят сесть на пустой стул и ответить на то, что он только что сказал, что помещает его в позицию «другого». Этот диалог продолжается, пока не происходит какая-то интеграция противоположных позиций. В течение процесса клиент понимает, что то, что

он считал конфликтом между собой и другим человеком, на самом деле является конфликтом между частями *его же самого*. В конце концов, другого человека в действительности здесь нет, так же как и нет ничего на пустом стуле. Это изменение диапазона, которое приводит к «возвращению» диссоциированных частей себя, и взятию на себя ответственности за то, в чем человек обвинял других.

Ганди пронес «вторую» позицию через всю свою жизнь; однажды, когда один из его сандалий упал на рельсовый путь, когда поезд уехал со станции, он немедленно снял свой второй сандалий и бросил ее так, чтобы она приземлилась рядом с первой, чтобы у того, кто нашел их, была целая пара. Он также использовал позицию «другой» в борьбе за независимость против британцев. Он постоянно имитировал осанку и движения британских управленцев, чтобы понять, каков был *их* опыт, чтобы понять его лучше и использовать для его цели — обретения независимости.

Люди, которые испытывают ненависть или предубеждение (а это есть у всех нас), могут получить гораздо более сбалансированный взгляд, принимая позицию «другого», чтобы попробовать реальность другого человека во время разногласия или ссоры. К сожалению, часто сложно подвести предубежденных людей к этому, поскольку они полностью уверены в том, что они правы. Кроме того, для представления объекта своего предубеждения они часто используют безжалостный стереотип, что уменьшает вероятность того, что они захотят попробовать сопереживать кому-то в этой группе.

Ролевая модель. Вариацией позиции *другого* является позиция особенно чувствительного, умелого, опытного или духовно-просветленного человека, который смотрит на событие и способен воспринимать его и реагировать на него на основе своего особенного знания или компетенции. «Если бы я мог прожить эту ситуацию с позиции ..., что бы я увидел, услышал и почувствовал, что отличается от того, как я смотрю на это сейчас?» Это хороший способ получения полезной информации, которая бессознательно узнается и запоминается, относится к категориям, как принадлежащая кому-то другому. Эта информация может быть очень полезной в изменении поведения и реакций на более эффективные — меняются не только межличностные навыки, но и другие навыки, такие как игра в какой-то вид спорта или на музыкальном инструменте (23, гл. 3).

Три фундаментальных «позиций восприятия» — это *я сам*, *наблюдатель* и *другой*: каждая предоставляет другой диапазон, который может быть полезен в решении проблем, а использование всех трех в свою очередь предоставляет богатую и сбалансированную перспективу. Полезность проживания этих разных позиций восприятия может быть повышена процессом, который называется «Уравнивание позиций восприятия», разработанный Коннирой Андреас (1). Коннира обнаружила, что у людей редко или никогда не распределены позиции в пространстве. В каждой позиции есть свои чувства, мысли, голоса и т.д., которые в действительности принадлежат одной из других позиций. Это процесс проверяет каждую позицию, чтобы выяснить, что не входит сюда, чтобы передвинуть ее в подходящее место в пространстве.

Например, у наблюдателя могут быть ощущения, которые на самом деле принадлежат «позиции я», или в «позиции я» может быть критический голос, который принадлежит каким-то другим людям. В любой позиции голос можно слышать в голове или изнутри тела, когда она действительно издается горлом, и т.д., уравнивание этих потерянных элементов опыта позволяет гораздо лучше использовать каждую позицию, чтобы собрать точную информацию.

Рефрейминг с использованием другого диапазона.

В предыдущих примерах изменения диапазона мы добавили или вычли диапазон из опыта, но часть диапазона осталась неизменной, и именно в этом часто все дело. Но вы можете изменить весь диапазон, что часто называли «временным фреймом» или «другим фреймом» в НЛП. Существующий диапазон в пространстве/времени замещен другим, который *не* пересекается с предыдущим. Другой диапазон можно считать крайним случаем пересекающихся диапазонов, поскольку, возможно, некоторая часть предыдущего диапазона в действительности останется той же, несмотря на то, что внимание человека изменяется радикальным образом.

Создание изменения, которое вызывает совершенно другой диапазон — это гораздо большее изменение, чем другие виды из-

менений диапазона. Соответственно, оно иногда требует резкого перехода, который отвлекает от существующего диапазона, который затем замещается вниманием на другой диапазон.

Милтон Эриксон часто использовал вариации того, что мы называем «техникой замешательства» или «прерыванием стратегии», в которой он создавал ситуацию, которую было очень сложно или невозможно категоризировать или понять. Это совершенно останавливало и отвлекало человека от того, с чем он сталкивался. Когда человек находится в замешательстве, он обычно отчаянно пытается найти объяснение, поэтому он гораздо более открыт любому объяснению, которое освободит его от этого замешательства. Затем Эриксон перенаправлял внимание на другой диапазон и категорию, и часто человек не помнил предыдущий диапазон.

Когда изменение диапазона не такое значительное, его можно проделать более мягко. Простой пример — попросить человека подумать о том, что он мог бы сказать тому, у кого есть какая-то проблема или сложность, с которой он борется. «Если бы у твоего ребенка или друга была эта проблема, и ты бы очень хотел помочь ему разрешить ее, что бы ты мог сделать для него или что бы мог предложить, для изменения ситуации?» Когда человек следует этому предположению, он полностью выходит из проблемы и видит то, что увидел бы сторонний наблюдатель. Это размещает проблему *вне* клиента — на нее можно будет посмотреть более бесстрастно. Единственная вещь, которая остается неизменной, — это *структура* проблемы, оставляющая позади все суждения, порывы, эмоциональные реакции и т.д.

Терапевтическая метафора — похожий способ перейти к совершенно другому диапазону. История рассказывается о ком-то другом, о животном или даже о «поезде чу-чу», и имеет ту же самую структуру, как и ситуация или проблема клиента. Затем история продолжится, пока не достигнет какого-то разрешения, которое может быть конкретным или общим. Лучшие метафоры те, в которых перенос из проблемы в решение включает в себя сон, мечты или другое измененное состояние, чтобы получить глубокий доступ к бессознательным ресурсам. Снова проблема помещается *вне* клиента, как если бы происходила с кем-то другим, что позволяет проще придумывать возможные решения.

Очень схожий способ отстраниться от проблемы был представлен Майклом Уайтом и Дэвидом Эпстоном в нарративной терапии. В процессе экстернализации симптом человека описывают вне его и олицетворяют с чем-то другим. Например, ребенку, который испражняется в штаны, говорят, что его проблема происходит из-за действий «хитрой какашки», невидимой сущности, которая незаметно подкрадывается к нему и делает так, что он какает в штаны. Ребенку становится интересно изобразить «хитрую какашку», рассказав о ней историю, нарисовав ее образ, придумывая ей определенные черты и мотивы и т.д., придумать когда и где ей больше всего нравится подкрадываться к ребенку, и чего она хочет. С этой информацией о таком воздействии подумайте о том, как это меняет диапазон проблемы, не только у ребенка, но и у взрослых, а также терапевта. ...

Если мы расширим диапазон нашего представления о событиях, которые произошли до того, как родители привели ребенка к терапевту с этой проблемой, мы можем предположить, что все это было очень неприятно *как* родителям, *так и* ребенку, так что у обоих были сильные переживания по этому поводу. Родители, скорее всего, пытались решить ее, наказывая ребенка разными способами, возможно, включая обвинения и пристыжения.

В конце концов, возникло противостояние и борьба между родителями и ребенком, и, конечно, эта «проблема контроля» может быть выражением более общей борьбы за контроль между родителями и ребенком. Поскольку ребенок намного меньше и слабее, его основной ресурс — вести себя так, чтобы это было отнесено к категории «не под контролем». Это мотивирует его *поддерживать* такое «неконтролируемое» поведение, как часть своей борьбы за контроль.

Ребенок может в действительности считать симптом неконтролируемым, так же как и взрослый может чувствовать, что не может контролировать свое вынужденное переседание, гнев и т.п. Обычно люди делают ошибку, пытаясь контролировать такое поведение напрямую, противопоставляя его сознательной силе воли. Гораздо проще и эффективнее изменить реакцию не напрямую, меняя *стимул*, или *значение* стимула, который вызывает реакцию.

Поскольку «контроль» — более общая категория, которая включает в себя многие события помимо того, где и когда ис-

празняться, это высокий логический уровень. Когда проблема перемещается на этот уровень контроля — кто кого будет контролировать — наверняка, и родители, и ребенок забудут, что все — и ребенок, и родители — хотели бы, чтобы он умел контролировать свои испражнения. Когда люди начинают борьбу за контроль, они обычно забывают, что они хотят контроль, только *чтобы* удовлетворить какие-то другие нужды и желания, формируется узкий диапазон, который не полезен. Так как контроль предполагает противостояние, маловероятно, чтобы они подумали о том, насколько их желания могут быть *похожими* с желаниями кого-то еще, что было бы полезным расширением диапазона их мышления.

В процессе экстернализации самое очевидное изменение в диапазоне заключается в том, что проблема теперь располагается вне ребенка в пространстве. Это процесс диссоциации, или отделения от проблемы, который обычно приводит к менее интенсивным и более полезным чувственным реакциям. Диссоциация является общим полезным *первоначальным* воздействием в *любой* ситуации, в которой задействованы сильные эмоции.

Предположительно и ребенок, и родители находятся в достаточном контакте с действительностью, чтобы понимать, что «хитрая какашка» придумана, даже когда они говорят так, словно она существует. Это категория «как если бы», «это не реальность», добавленная к диссоциации, приводит к гораздо более игровому и творческому отношению к обращению с самой проблемой. В течение минуты-двух представьте себе, как вы общаетесь с ребенком, у которого такая проблема, как вы используете идею «хитрой какашки» и начинаете исследовать с ним то, как она ведет себя. ...

Если вы наблюдаете за выражением лица ребенка в своем представленном сценарии (который так же находится в категории «как если бы»), ваше бессознательное скорее всего, даст вам живую информацию о том, как большинство детей ответило бы вам на это. (Это очень положительное использование вашего «внутреннего ребенка»).

Экстернализация приводит к изменению ситуации, в которой ребенок *является* проблемой, к пониманию того, что *у него есть* проблема. Часто о ребенке говорят как о проблеме, как в случае «проблемный ребенок», это гораздо больший диапазон, который включает в себя *все* поведение ребенка. Экстернализация отделяет

одно поведение от остального поведения ребенка, пример полезного разделения между собой и поведением, что знакомо из НЛП. Гораздо проще изменить одно поведение, чем изменить всего человека, происходит сокращение диапазона, которое буквально уменьшает проблему и делает ее простой и разрешимой.

Экстернализация также меняет диапазон проблемы во *времени*, располагая ее в *настоящем*, делая любые (потенциально бесконечные) терапевтические исследования причин прошлых травм не нужными и устаревшими. Фокусирование на настоящем помогает ограничивать диапазон до того, что происходит сейчас, и что с этим можно сделать. Это *гораздо* более элегантно и эффективно, чем чтение лекций родителям (а возможно и терапевту) о тщетности того, что Вирджиния Сатир часто называла «археологией» или «посещением музея».

Что еще важнее, экстернализация меняет *отношения* между ребенком и его родителями. Когда ситуация воспринималась так, словно проблема была в ребенке, попытки родителей изменить ее были направлены на ребенка, что создавало противостояние и борьбу. Категоризация родителей проблемы ребенка как то, что нужно стыдить, в чем нужно обвинять или за что нужно наказывать, не только отвлекает от изначальной проблемы, но и *добавляет* к ней другие, поскольку эти попытки, скорее всего, не приведут к тому, что у ребенка будут ресурсные ощущения, высокая самооценка или способность решать проблемы творчески.

Поскольку во всем виновата только «хитрая кашка», а не ребенок, все обреченные на провал попытки родителей изменить ребенка очевидно и немедленно становятся *совершенно* неприемлемыми — *не говоря об этом ни слова!* Если родители продолжают упорно обвинять и стыдить, и т.п., они вынуждены направить это на «хитрую кашку», а не на ребенка. Подумайте о том, насколько это более элегантно и эффективно, чем было бы просить родителей не обвинять, не стыдить или не наказывать. Если бы им просто это сказали — даже со множеством хороших аргументов и примеров — им бы пришлось сделать сознательное усилие, и им бы показалось, что это сложно. Даже если они сумели бы избежать использования обвиняющих слов, обвинение перешло бы в топ голоса и в другое невербальное поведение.

Более того, так как «хитрая кашка» явно категоризирована

как сущность, *задача* которой сделать так, чтобы ребенок какал в штаны, как ее можно обвинять в том, что она делает? Относя действия «хитрой какашки» в категорию *намеренных* (а не неконтролируемых или случайных), это открывает возможность исследования и нахождения ее позитивных намерений, другое полезное расширение диапазона, которое будет знакомо тем, кто немного знает НЛП. «Почему, как ты думаешь, «хитрая какашка» это делает? Интересно, чего она хочет *на самом деле*?»

Прежде родители были противопоставлены ребенку — и неважно насколько благожелательны и добросердечны они были. Теперь родителям и ребенку, так же как и терапевту, проще *работать всем вместе*, противопоставив «хитрую какашку» и обведя ее вокруг пальца. Они могут очень детально рассмотреть проблему, чтобы понять ее. Где, когда и с кем это происходит? Каковы последствия? Чем отличаются случаи-исключения, когда они происходят? Какие ресурсы есть в исключительных случаях и как их можно использовать, чтобы решить проблему? И т.д.

Такое эlegantное изменение обходит все плохие ощущения, обвинения, упреки в нехороших намерениях и т.д., что обычно появляется в борьбе за контроль и отвлекает от изучения структуры самой проблемы. Это очень похоже на изменение категоризации, предложенную Ричардом Бэндлером: «Скажем, я должен подменить вас на один день. Что мне нужно делать, чтобы у меня появилась ваша проблема? Научите меня, как это делать».

Экстернализацию можно использовать для широкого круга проблем, со взрослыми и детьми, а потенциально можно использовать вообще с *любой* проблемой. Вместо «хитрой какашки» вы можете взять гремлина, приведение, или даже сущность, которая уже подходит для модели мира клиента, как «бутылка» или «игла» для наркозависимости. Многие алкоголики уже обвиняют «бутылку», и это справедливо называют «отрицанием», если дальше этого не идет. Но также это возможное начало исследования того, как оно работает и выяснение того, как изменить компульсию. Другие возможные сущности — «плутовской койот» для тех, кто действует в традициях коренных американцев, или анима, или анимус, для юнгианцев.

Сравнение себя с другими. Люди часто сравнивают себя с теми, у кого больше способностей, красоты, денег, а потом чув-

ствуют себя плохо, потому что они не так хороши, как те. Другие делают наоборот, сравнивая себя с другими, у кого меньше способностей, денег и т.п., чем у них. Когда проблема человека происходит из-за сравнения двух разных диапазонов, может быть полезным заменить один или оба этих существующих диапазонов другими.

В обоих этих сравнениях нет баланса, поскольку каждый может найти человека лучше или хуже, чем он сам, особенно если менять используемые критерии. Полезным временным вмешательством является некоторое время делать противоположное. Затем вы можете попросить человека делать и то, и то одновременно, это задействует все его внимание полностью. Большинство людей вынуждены колебаться между этими двумя сравнениями, и это позволяет выбрать между ними. Немного практики в этих паттернах может предотвратить застревание в том или другом на долгое время.

Сравнение себя с другими отлаждает вашу я-концепцию на милость того, с кем вы себя сравниваете, что часто ведет к тому, что самооценка то поднимается вверх, то опускается вниз, как американские горки, в зависимости от того, с кем вы себя сравниваете. Сравнение себя с человеком, который достиг чего-то, может мотивировать вас к достижению своей цели, *если* вы верите в то, что вы сможете сделать то же, что и он, но может очень угнетать, если вы думаете, что не можете. Сравнение своих достижений с менее способным человеком, чем вы, может заставить вас чувствовать себя лучше, но не будет мотивировать вас сделать больше. Я подробно писал во многих других работах о том, какие трудности вызывает хроническое сравнение себя с другими людьми (8).

Одной из возможностей является переход к сравнению одного человека с другим. «Интересно, как чувствует себя Ицхак Перлман, когда сравнивает то, что он умеет с другими великими скрипачами?» Это задействует сравнение между двумя очень искусными людьми, в котором будет весьма сложно сказать, кто из них «лучший», и это также диссоциирует человека от сравнения, поскольку неважно, каков будет ответ, он будет о ком-то другом, а не о нем.

Сравнивая других людей между собой, проще перейти к более ассоциированному сравнению самого себя с собой.

«Сколько (навыков и т.п.) есть у тебя сейчас по сравнению с тем, сколько их было год назад?» Затем вы можете расширить диапазон до будущего, говоря: «Подумай, насколько больше (навыков и т.п.) будет у тебя через год, и сравни это со своим теперешним уровнем навыков», тем самым приглашая человека предвкусить и насладиться приобретением новых навыков.

Конечно, ни одно из этих альтернативных сравнений не гарантирует более полезной реакции. Большинству людей приятно, когда они становятся более умелыми. Однако, однажды у меня был клиент, который впадал в глубокое сожаление каждый раз, когда выучивал новый навык или реакцию. Он возвращался назад к предыдущему времени, когда он мог использовать этот навык и сожалел, что в то время он еще это не умел! Это бесполезное сравнение для большинства людей, и было просто изменить его точку зрения с прошлого времени на настоящее, где он мог почувствовать себя хорошо по поводу своего развития (и сочувствовать молодому «себе», который был ограничен больше). Однако, для некоторых более взрослых людей, которые считают, что их способности ухудшаются со временем, было бы полезно то, что делал этот клиент — возвращаться назад во времени к тем моментам, когда у них было *больше* способностей и наслаждаться этим, сопереживая менее способному себе в настоящем и будущем времени.

Поскольку сложно делать более чем одно сравнение одновременно, просьба клиенту сделать еще одно сравнение вынудит его прекратить прежние сравнения по крайней мере временно, в то время, пока он будет пробовать новое, что даст ему несколько моментов другого опыта, прежде чем вернуться к своему беспокоящему сравнению. Даже когда клиент отказывается совершить другое сравнение, он должен подумать о другом диапазоне, прежде чем отвергнет его, и это может привести к тому, что он подумает о других отличных диапазонах, которые могут быть приемлемыми и полезными.

В конечном счете целью будет избежать сравнения себя с другими людьми, если только оно не служит достижению ваших целей. Когда вы думаете о себе, не сравнивая себя с другими, ваша я-концепция очень стабильна, что является одной из характеристик здоровой я-концепции. Как сказал рабби Зуся: «Когда я по-

паду в рай, Бог не спросит меня, почему я вел себя не как Моисей, Бог спросит меня: «Почему ты не вел себя как Зуся?»

Разум/тело. Когда мы думаем о «разделении тела и разума», мы пресуппозуируем, что разум и тело являются отдельными диапазонами, которые каким-то образом взаимодействуют. Остановитесь и в течение одной-двух минут понаблюдайте за образами своего разума и тела прямо сейчас. ...

Проживание их как пересекающиеся диапазонов может стать первым шагом к интеграции их обоих в вашем опыте. Совершите следующий эксперимент:

Большинство из нас обычно считают, что душа находится в головном мозге, так ведь? При этом есть и остальная часть тела, которая отделена от души, поэтому получается, что душа меньше тела. Сейчас попытайтесь стереть эту границу, как бы вы ее ни представляли себе, и вообразите, как ваша душа вытекает и распространяется по всему телу, проникая в каждую клетку, до кончиков пальцев на руках и ногах, и становится такой же большой, как ваше тело. Когда вы будете это делать, обратите внимание на свои ощущения и на то, не сопровождается ли этот процесс какой-то мягкой звук...

Это действительно прекрасное ощущение, не так ли? Душа и тело — всего лишь различные аспекты вашего функционирующего организма, и я уверен, что все вы слышали подобные слова раньше. Но по-настоящему сильное влияние на ваш опыт оказывает возможность видеть, ощущать и слышать, как ваша душа распространяется по всему телу. Это дает вам возможность снова сделать целостным ваше мышление в категориях душа-тело и объединить их.

Большинство из нас считают, что сердце занимает лишь небольшую часть тела, но вы также можете увеличить в размерах свое сердце, распространив его аналогичным образом до кончиков своих пальцев, и ощутить свои сердце-душу-тело. Если вы протяните руку и коснетесь человека, вы сможете почувствовать, как вы касаетесь его своим сердцем и душой, а не только своим телом. Посвятите несколько минут анализу своих ощущений, а затем сделайте то же самое в

своём воображении по крайней мере с одним примером трудной или стрессовой ситуации...

Хотя большинство из нас обычно полагают, что душа меньше тела, на самом деле ваша душа намного больше. Ваша душа может включать звезды, которые находятся на расстоянии в 13 миллиардов световых лет. Очень интересно может быть попробовать распространить идентификацию своих сердца-души-тела далеко за границу кожи. Все мы делаем это в определенной степени, в зависимости от того, каких людей и какие объекты мы включаем внутрь границ своей идентичности. Но что, если ваши сердце-душа-тело включали бы все, с чем вы сталкиваетесь, чтобы все это воспринималось так, словно находится внутри вас и как часть вас? Представьте, что ваши сердце-душа-тело настолько большие, что самые далекие звезды оказались ближе, чем кончики ваших пальцев! Посвятите пару минут, чтобы попробовать, какого это...

О подобном опыте сообщают многие мистики, и я полагаю, что он имеет под собой реальную основу, поскольку все, что вы ощущаете, действительно совершается в ваших сердце-душе-теле, даже когда вы считаете, что это происходит во внешнем мире. Давайте последуем примеру Эйнштейна и проведем небольшой умственный эксперимент. Представьте себе, что какой-то злой невролог, представляющий «темную сторону силы», пробрался прошлой ночью к вам в комнату, пока вы спали, сделал вам обезболивающий укол, удалил мозг, поместил его в питательный раствор, прикрепил сверхчувствительные электроды ко всем вашим сенсорным нервам, а затем послал по ним электрические сигналы, которые в точности воспроизвели опыт бодрствования и выполнения всех тех действий, которые вы совершили сегодня. Как бы вы определили разницу между двумя состояниями?

Я полагаю, что многие из вас смотрели фильм «Матрица», который основан на этой идее: что весь наш опыт в действительности имеет место внутри нашего мозга, даже когда мы считаем его внешним. Некоторые математики даже утверждают, что им удалось доказать, что любой достаточно сложно устроенный мозг не способен определить, суще-

ствуем ли вообще «внешнее» или нет. Наш мозг получает электрические сигналы только от наших органов чувств, интерпретируя которые, мы создаем свой опыт внешней «реальности».

Этот процесс обычно срабатывает достаточно хорошо, и, предположительно, вне нас все-таки существует некая внешняя реальность. Мы видим стакан молока на столе, и когда протягиваем руку, чтобы его взять, мы его ощущаем, и если подносим его к губам и выпиваем его содержимое, то не удивляемся тому, что оно имеет вкус молока и насыщает нас питательными веществами.

Так что хотя у всех нас есть опыт, который мы описываем как «другой», имеющий место «вне нас» или как «внешнюю реальность», все это фактически происходит внутри нашего мозга и является частью нас, несмотря на разделение, которое мы обычно пресуппозитивуем.

Так что, в каком-то смысле каждый из нас — это изолированная вселенная, заключенная в себе самой. Но, в другом смысле, мы — одно целое. И вопрос здесь сводится не к «или-или», а к «и-и». Как говорили многие мистики, вы уже едины с миром; дело лишь за тем, чтобы это осознать. Все вы существуете внутри моего мозга, а я существую в вашем. Все вы — часть меня, а я — часть вас. Мы все связаны друг с другом. Один мой друг как-то сказал: «Человеческое существо имеет множество тел». Это совершенно другой способ мышления, такой, который позволяет вам принять совсем другую, более универсальную точку зрения, и которую вы можете исследовать, чтобы выяснить, где и когда он будет вам полезен. Я не знаю, является ли это «истиной» или нет, но если принятие такой точки зрения может стать для вас полезной альтернативой, почему бы вам не попробовать и не выяснить это самим? (8, стр. 166)

Резюме. Мы можем изменить диапазон, делая его *больше, меньше, пересекающимся* или *другим*, и мы можем изменить его во времени, пространстве или в них обоих. Изменение диапазона обычно меняет как *количество*, так и *тип информации*, на которую он опирается. Это в свою очередь выявит *несвязные критерии*, и изменит то, как человек *категоризирует* опыт и *реагирует* на него.

Изменение диапазона — это чистый процесс изменений, который можно использовать с любым содержанием. Он полностью учитывает ваш опыт, ценности, критерии и т.д., без влияния чьих-то чужих ценностей или опыта, поскольку любое изменение в категоризации полностью зависит от того, кто вы есть.

Часто бывает полезно расширить диапазон, чтобы включить больше информации, и это можно сделать несколькими способами. Расширение диапазона времени для включения *прошлых причин* и *будущих последствий*, полезно для расширения диапазона времени и часто — пространства. Изменение структуры *линии времени* человека — другой способ это сделать.

Распространение горя, которое есть в настоящем, на далекое будущее является безосновательным предсказанием, что является неправильным использованием большего диапазона. Если делать то же самое с ощущением счастья, человек может почувствовать себя лучше, но это также может стать и магнитом для будущих разочарований.

В других ситуациях будет намного полезнее сократить диапазон, чтобы сосредоточить внимание на достижении цели и исключить то, что может помешать этому.

Перемещение внимания на пересекающийся диапазон — большое изменение. Обращение внимания на поведение, мысли или ощущения, которые игнорировались, — распространенный пример. Занятие разных позиций восприятия — «наблюдателя», «другого», и «себя» — другой полезный способ перейти в пересекающийся диапазон. Каждая позиция предлагает разные точки зрения на проблемную ситуацию, что часто полезно для ее понимания и разрешения.

Диапазон, который полностью или почти полностью отличается, является даже большим изменением поведения человека, оставляет все предыдущие диапазоны и замещает их новыми. Метафора или экстернализация в нарративной терапии являются еще одним способом занять позицию наблюдателя, чтобы собрать информацию и решить проблемы с этой отличной перспективы.

Когда сравнения себя с другими вызывают проблемы, можно заменить их сравнением других людей с другими или самого себя с собой, и в конце концов совсем отбросить.

Экспериментирование с изменением диапазона души и тела

— еще один способ вылечить «разделение души и тела» и попробовать опыт мистиков.

Дальше мы исследуем, как категория влияет на диапазон, что менее очевидно, чем влияние диапазона на категорию.

Старость не так уж плоха, если вы берете во внимание возможную альтернативу

Морис Шевалье

8

Как категория влияет на диапазон

Связывание фреймов

Измените достаточное количество маленьких картинок, и вы измените большую картину.

Эшли Бриллиант

В предыдущей главе мы исследовали то, как изменение диапазона может привести к изменению категоризации своего опыта. Категоризация также меняет диапазон опыта тремя разными способами, и они гораздо менее очевидны. Хотя я буду рассказывать о них по отдельности, эти процессы происходят одновременно.

1. Наблюдаемый диапазон категории. Когда мы относим к категории событие, это определяет общий диапазон того, к чему мы обращаемся. Категоризация разделяет наш сенсорно-очевидный опыт на «вещи» и «процессы», «передний план» и «задний план», «посуду» и «пищу», и т.д. Без изменения угла зрения или фокуса я могу видеть «ландшафт», «лес», «деревья» или «листья», и эти разные категории определяют то, как я разделяю то, что наблюдаю, на разные общие диапазоны. Лакофф пишет:

«Мы опознаем многие вещи, имеющие определенные границы, при помощи зрения и прикосновений, а когда у них нет четких границ, мы часто просцируем границы на них» (39, стр. 58).

Когда маленький ребенок смотрит на цветок, он видит его целиком на каком-то фоне. Когда на цветок смотрит ботаник, он может выбрать посмотреть на него целиком, как маленький ребенок, или видеть маленькие части, которые обозначены более определенными категориями, которые выучил — «лепестки», «тычинки», «пыльники», «прицветники», «чашелистики» и т.д. Когда эксперт в какой-то области использует слова, обозначающие тонкие различия, он может *воспринимать* маленькие части опыта, маленькие диапазоны.

Когда вы относите опыт к категории «поцелуй», это сужает общий диапазон внимания до губ, возможно включая в себя язык и зубы. Эта категоризация игнорирует больший диапазон того, что делали вы и второй человек (или не делали) своими руками, ногами, глазами и другими частями тела. Если бы вместо этого я отнес бы то же самое событие к категории «жест страсти», «легкий поцелуй», «заниматься любовью», что направило бы мое внимание на какой-то другой диапазон опыта как во времени, так и в пространстве.

«Легкий поцелуй» обычно занимает более короткий промежуток времени, чем поцелуй, а «заниматься любовью» — более длинный. «Легкий поцелуй» может вовлекать только поверхность губ, меньший диапазон пространства, чем поцелуй, а для того, чтобы заниматься любовью, нужен больший диапазон пространства. Я решил называть это *наблюдаемым диапазоном категории*, потому что это *диапазон* того, что мы *видим*, что получается в результате того, как мы *категоризируем*. Это отличается от общих диапазонов восприятия времени и пространства, которые мы исследовали в главе 1.

2. Логически выведенный диапазон категории. Обычно мы относим опыт к категории, основываясь только на нескольких обозримых критериях, а затем делаем выводы обо всех других характеристиках, основанных на других критериях их членства в категории, в действительности не видя их. Например, я слышу небольшой шум ночью, а затем «мяу», и считаю, что это категория «кошка», а затем получаю образ кошки, даже если я не видел ни одной части ее тела. Это очень быстро и эффективно, и обычно хорошо работает. Когда я свечу фонариком в направлении звука «мяу», я обычно вижу кошку — хотя мог бы увидеть

кого-то с аудиозаписью кошки или вора, изображающего кошку в надежде, что я расслаблюсь и вернусь ко сну!

Когда я отношу какой-то опыт к категории «кошка», я *делаю вывод* или *предполагаю*, что он удовлетворяет все другие критерии категории — шерсть, когти, зубы и т.д. — не заботясь о том, чтобы проверить его детально. Когда мы делаем это, мы *добавляем* информацию к тому, что в действительности воспринимаем. Это делает диапазон шире и обогащает наш опыт.

Я называю это *логически выведенным* диапазоном категории, чтобы отделить его от *обозримого* диапазона категории, потому что его скорее *представили*, а не увидели. Человек без специального образования посмотрит на скалу и увидит ее форму, цвет, текстуру поверхности, представит каков бы мог быть ее вес, возможно что-то еще. Геолог посмотрит на ту же скалу и узнает *намного* больше о ней — ее примерный возраст и химический состав, ее происхождение, как она выветрена и т.д. Это знание является распространением того, что он в действительности наблюдает, на основе того, как он категоризирует скалу.

Например, у меня в офисе есть небольшой камень, который многие и не заметили бы во время прогулки. Он круглый, темно-серый, с несколькими полосками и в нескольких местах обломлен. Однако, в действительности он очень интересен. Слои четко чередуются, что говорит о том, что это кусочек ископаемого или деревянистый агат, состоящий по большей части из кварца и насчитывающий примерно 200 миллионов лет. Его поверхность обладает неповторимым блеском, как будто камень, который был округлен и отполирован, что указывает на то, что он был проглочен динозавром примерно 150 миллионов лет назад. Как у куриц и многих других птиц, у некоторых динозавров были мышечные желудки, и они использовали камни, чтобы размалывать пищу. Этот камень был сглажен, поскольку провел какое-то время в мышечном желудке динозавра, став, как их называют палеонтологи, «гастролитом» или «желудочным камнем».

Однако, история этого камня не заканчивается на этом. Один край камня весьма характерно обломан, что указывает на след от удара, который говорит о том, что в какой-то момент за последние несколько тысяч лет некий коренной американец долбил его другим камнем, чтобы посмотреть, можно ли будет сделать из него

наконечник стрелы или другое орудие. Затем он наверняка решил, что камень не достаточно ломкий, чтобы сделать из него наконечник, поэтому выкинул его.

Если вы вспомните то, что узнали, пока читали два предыдущих абзаца, то поймете, что там было очень много диапазонов помимо самого камня. Дерево, окаменелость, динозавры, камень, отполированный в желудке динозавра, коренной американец, бьющий его другим камнем, а затем отбрасывающий в сторону. Все это *выведено логическим путем*, с использованием знаний о событиях и том, на что указывают маленькие подсказки. Когда мы категоризируем опыт, наше знание обогащает его, делая диапазон *намного* шире и детальнее, чем мы в действительности воспринимаем.

Отнесение опыта по категориям с использованием всего нескольких критериев просто, быстро и обычно соответствует ситуации. Но можно и по-другому думать о нашем опыте — так, словно это и есть «реальность», когда фактически значительная часть его является сильно приукрашенной экстраполяцией, основанной на относительно небольшом количестве действительного восприятия.

Хотя и это очень полезный процесс, часто мы относим опыт не к тем категориям, когда у нас очень мало сенсорно-очевидного опыта, особенно когда то, что мы наблюдаем, двусмысленно. Например, мы часто делаем выводы о внутреннем состоянии человека — и часто предсказываем его будущее поведение — на основе едва понятного выражения лица. Мы видим мимолетное изменение на лице человека и категоризируем его как выражение «презрения», «смущения» или «удовольствия» в ответ на то, что только что произошло. Это может быть очень точным отнесением в категорию, с которым человек согласился бы, или это может быть неправильным, и нужно будет исследовать и корректировать свои выводы. Возможно, у этого человека только что был приступ боли от несварения, или то, что он услышал, напомнило ему о прошлом опыте, который имеет мало отношения к настоящему событию, которое я наблюдаю.

Что означает молчание? Единственная информация, которую вы получаете, это то, что информации *нет* там, где вы ожидаете ее получить. А поскольку у вас ее нет, ваш разум имеет полную свободу категоризировать это *очень* многими вариантами. Часто такая

неопределенность выводит наружу самые ужасные страхи человека и отчаянную, и беспокоящую необходимость выяснить, что же означает это молчание. К сожалению, в результате звучит утверждение или задается вопрос, обвиняющий молчащего человека в чем-то неприятном: «ты слышал, что я сказал?» «тебе что безразлично то, о чем я говорю?» или «ты меня игнорируешь?» Когда вы озадачены чьим-то молчанием, это хороший повод для того, чтобы остановиться, а затем сказать нейтральным тоном голоса и с выражением только любопытства: «Я бы хотел узнать, слышал ли ты то, что я только что сказал, потому что я не уловил твой ответ». Так вы сможете выяснить у него, что это означает, а не пытаться вывести это самостоятельно.

Иногда неправильная категоризация приводит к простому игнорированию. Женщина, которая была еще школьницей в 1930 годах, в одно прекрасное утро ждала автобус, когда у нее началась первая менструация. Поскольку ей никто об этом не рассказал, она подумала, что истечет кровью и умрет и была *напугана до ужаса*. Некоторые люди воспринимают любое ощущение боли как признак смертельной болезни и используют свое ограниченное знание медицины, чтобы сделать выводы о диапазоне, который сильно отличается от того, что бы заключил врач.

Логически выведенный диапазон категории является ключевым элементом в предубеждении и многих других проблемах и недоразумениях. Человек видит темную кожу, бороду или кольцо с большим бриллиантом, относит этого человека к какой-то категории, а затем добавляет все свое высокомерие по поводу этой категории людей.

Принимая политические решения, люди часто используют всего два критерия при оценке кандидатов на должность, что часто называют «лакмусовым» тестом. Если кандидат за или против одного или двух пунктов, таких как аборт или контроль оружия, голосующий часто не рассматривает позицию кандидата по поводу других вопросов, хотя эти другие вопросы могут иметь влияние, которое отразится на их жизни гораздо сильнее, чем «лакмусовые» вопросы. К сожалению, большая часть политических диалогов не поднимается над этим процессом и не обсуждает предложения легализации по существу, как это делает наука.

Когда кто-то делает необоснованный вывод, полезным может

быть указать на сильное упрощение. Начнем с пары примеров, а затем исследуем структуру. Много лет назад ведущий консервативного телевизионного шоу Джо Пайн, у которого была деревянная нога, пригласил в качестве гостя длинноволосого рок-музыканта Фрэнка Заппу. Пайн начал диалог со слов: «Полагаю, длинные волосы делают вас женщиной». Ни капли не растерявшись, Фрэнк ответил: «Полагаю, деревянная нога делает вас столом», и Джо Пайн выглядел ошеломленным.

Однажды молодая девушка сказала мне: «НЛП — чепуха». Мне стало любопытно, потому что она работала в НЛП-центре. Когда я спросил ее, почему она так думает, она ответила: «Потому что у меня не получается использовать приемы НЛП на себе». Тогда я сказал: «Да, ну тогда хирургия мозга тоже чепуха». Она всплеснула руками и ответила: «Оооох!»

Одно из описаний общего для этих двух примеров паттерна — то что и первоначальное утверждение, и ответ на него являются неправильными применениями логически выведенного диапазона категории.

1. Изначальное утверждение неправильно категоризировало что-то на основе *единственного критерия*, а затем сделало вывод на основе этой категоризации.

2. Тот, кто отвечал, привел другой пример схожей категоризации, которая была явно неверной.

3. Тот, кто отвечал, нашел соответствие первоначальному утверждению, приведя пример в точно такой же *лингвистической форме*. Это создало параллель между этими двумя утверждениями, помещая обе фразы в одну и ту же категорию.

Чтобы оценить силу такого паттерна общения, сравните этот ответ с тем, что ответило бы большинство людей в обеих описанных ситуациях: «нет, я не женщина; у меня просто длинные волосы», или «у некоторых женщин короткие волосы», «некоторые применяют НЛП для себя», или «даже если вы не можете применять НЛП для себя, оно может быть полезным для других».

Это действительно простая для использования стратегия, так как нет нужды собирать информацию, чтобы выяснить, как устроена категория и как она поддерживается. Все, что вам нужно сделать — подумать о параллельном примере, который явно неверен, и донести его в той же лингвистической форме. Так как

новое утверждение сказано в той же лингвистической форме, что и первоначальное утверждение, человек *вынужден* обработать его точно так же, то есть как другой пример, который подтверждает изначальное утверждение. Поскольку новое утверждение было явно помещено в ту же категорию, что и первоначальное утверждение, когда ее относят в другую категорию как явно неверное, это разрушает первоначальное утверждение.

Поскольку утверждения в данных примерах имеют схожую форму со многими вызывающими проблемы убеждениями, которые люди имеют по отношению к миру или к себе, этот паттерн может использоваться, чтобы ослабить их. Например, когда кто-то говорит: «Она бросила меня; у меня никогда не будет новых отношений», вы можете ответить: «Да, а меня однажды вырвало; я никогда не буду больше есть», или «однажды я попытался играть на фортепиано, но ничего из этого не вышло, поэтому я прекратил».

Вы можете подумать о беспокоящем утверждении, которое, как вы знаете, человек часто говорил, и попрактиковаться, ответив ему таким способом, а также быть готовым ответить так и в следующий раз, когда он скажет то же самое. После того, как вы несколько раз примените этот паттерн с другими людьми, вы можете применять его к любому беспокоящему или ограничивающему убеждению, которое есть у *вас* самих о себе или о событиях вокруг вас.

3. Совокупный диапазон категории. Когда я включаю опыт в категорию, он немедленно *ассоциируется* со *всеми* другими примерами в категории, происходит распространение диапазона. Добавление события к категории присоединяет его ко всем другим примерам в категории, и эта ассоциация обогащает опыт любого конкретного примера. Категория как собрание или *совокупность* диапазонов гораздо *упрощает* для нас обращение к любому из остальных диапазонов, включенных в ту же категорию — и *усложняет* обращение к другим диапазонам, которые не включены в нее. Совокупный диапазон категории — это распространение диапазона, обеспеченное диапазонами всех примеров. Называя его *совокупным диапазоном категории*, я отделяю его либо от *наблюдаемого*, либо от *выведенного логически* диапазона категории.

Каждый пример в категории будет иметь диапазон, опреде-

ленный критериями категории, и каждый пример будет иметь индивидуальный диапазон, который *ни определен, ни исключен* критериями. Например, один критерий для категории «кошка» может определять, что у этой кошки есть мех, но не ее расцветку. Примеры образа кошек включают многие различные цвета и примеры расцветок, например «полосатая», «пятнистая». Эта дополнительная информация обогащает категорию сверх необходимых критериев, добавляя дополнительные диапазоны сенсорно-очевидного опыта.

Что еще более важно, когда мы определяем опыт к категории, он становится ассоциированным с нашим *прототипом* категории, который является тем, что мы обычно используем для понимания значения категории. Выберите какое-то время, подумайте о том, какие прототипы вы используете для того, чтобы представить себе распродажу вещей домашнего обихода и аукциона изобразительного искусства, и вам станет очевидным, почему картина, которая продается по цене 10\$ в окружении беспорядка домашней распродажи, может продаваться по цене в тысячу раз больше в компании других прекрасных картин в доме, где проводится аукцион.

Джон МакУиртер однажды работал с очень молодой девушкой, которая забеременела после того, как ее изнасиловали. Спустя какое-то время и после серьезных раздумий она решила сделать аборт. Сразу после аборта, из-за небрежности врача, она увидела мертвый плод, лежащий в лотке, и этот образ мучил ее с тех пор. Джон работал с ней и выявлял *многие* образы, относящиеся к ее решению — воспоминания об изнасиловании, то, что она была совершенно не готова растить ребенка в одиночку, что насильник не только не был бы хорошим отцом, но и не хотел им быть, и т.д. Затем он попросил ее собрать *все* эти образы в группу, вместе с образом плода в лотке, создав категорию образов разных аспектов ее решения. Когда она увидела *все* эти образы вместе, она почувствовала глубокую печаль по поводу того, что вынуждена была сделать очень сложный выбор между двумя неприятными будущими, а затем она смогла принять это, и пойти дальше по жизни.

Однажды я увидел видеозапись Брайана Вайса, разработавшего «Терапию регрессии в прошлые жизни», он работал с женщиной, у которой была фобия. Когда он закончил, я мог сказать, судя по ее невербальным реакциям, что у нее все еще была фобия,

но для нее это было *неважно*. Она двигала руками широкими размашистыми жестами, обозначая присоединение всех своих прошлых и будущих жизней, а затем показала, что ее жизнь в настоящем времени была размером с дюйм. Она изменила свой диапазон с одной жизни до совокупности, содержащей *многие* жизни. Видимая в контексте этого длинного ряда небольших образов, ее настоящая жизнь казалось очень маленькой, и имела небольшую значимость, поэтому ей *неважно* было, что у нее до сих пор есть эта фобия, и она почувствовала себя намного лучше.

Процесс регрессии в прошлые жизни создает *опыт* обладания многими жизнями. Чтобы подумать обо всех них сразу, они должны быть небольшими, сокращая диапазон каждой жизни и *включая* ту жизнь, в которой человек живет сейчас. Это приводит к диссоциации и уменьшению неприятных чувств (а также приятных). Существуют или нет прошлые жизни, мы можем использовать диапазон и категорию, чтобы понять, как человек представляет результаты использования этого процесса.

Лично я сильно сомневаюсь в существовании прошлых жизней и реинкарнации (хотя, если бы нужно было голосовать, я бы проголосовал «за!»). Но если вера в это помогает кому-то жить более счастливо, я бы не стал спорить с этим. Одна из вещей, которая помогает мне организовывать свою жизнь, это надежда на то, что моя деятельность сейчас, повлияет на других людей в будущих поколениях, но у меня нет доказательств этого, так же как и нет доказательств реальности прошлых жизней.

Совокупный диапазон категорий может быть справедливо назван «паттерном перспективы», поскольку может быть использован для создания сбалансированной *перспективы*, в которой разные нужные образы взаимодействуют и оживляют друг друга. Ниже приведен простой формат, с помощью которого вы сможете сделать это. Вам будет проще, если вы найдете помощника, который будет задавать вам направления, но вы также сможете сделать это и в одиночку. Лучше всего, если вы будете делать это в спокойном месте, где вас никто не побеспокоит какое-то время.

Упражнение Перспектива Совокупного Диапазона Категории

(Проводится в парах, 15 минут на каждого)

1. Решение. Попросите в течение нужного времени свое бесознательное полностью помогать вам в течение всего процесса. ... затем подумайте о каком-то важном решении, которое вам нужно будет принять в ближайшем будущем, ... а затем отложите этот образ в сторону. ...

2. Связанные диапазоны. Подумайте о шести важных диапазонах, которые влияют на это решение. Например, вероятные последствия, как хорошие, так и плохие, вероятные риски и возможности (пессимисты склонны не учитывать выгоды; оптимисты склонны упускать риски), нужды и желания, как свои, так и важных для вас людей, и/или все остальное, что, как вы считаете, имеет отношение к принятию решения, до тех пор пока у вас не будет шести разных относящихся к нему образов. Может быть полезным набросать несколько слов для каждого образа как напоминание о том, что они из себя представляют. ...

3. Размещение образов. Теперь поместите эти образы в довольно большие круги, образующие окружность в вашем воображении и оставьте пустой круг того же размера в середине. ...

4. Добавление образа решения. Теперь добавьте образ своего решения в это пустое пространство в середину пустого круга и просто в течение какого-то времени поизучайте, каково это для вас, видеть все эти семь образов вместе одновременно. Вы можете обнаружить, что эти образы меняют что-то, когда вы расположили их таким образом. Они могут взаимодействовать друг с другом так, словно они общаются словами, или могут изменить положение, или стать немного больше, или меньше, или изменить содержание. Цвет, или другой элемент одного образа может трансформироваться в другой образ, или может совершить что-то другое. Просто какое-то время понаблюдайте за тем, что они делают, и выясните, что вы можете узнать из этого. ...

Для того, чтобы принять решение, люди часто рассматривают различные факторы один за другим, последовательно. Когда они обращают внимание на один аспект, другие временно игнорируются, и различные факторы не учитываются вместе. Рассма-

тривая их вместе *одновременно*, мы соединяем их в категорию, так что о них можно думать в один момент. Эти разные факторы могут взаимодействовать и дополнять друг друга в процессе, который по большей степени бессознателен, поскольку слишком сложен и быстр, чтобы выразить все словами. Однако, вы можете *наблюдать* какую-то часть этого процесса в виде образов и менять его, а часто даже достигать определенного разрешения проблемы или частичного ее решения.

Вы можете использовать ту же структуру несколькими способами. Вы можете использовать центральный круг для образа недавнего поведения супруга или друга, а также помещать образы качеств, поведений или отношений, которые вы цените в этом человеке во внешние круги.

Центральный круг можно использовать для пересмотра прошлых решений, о которых сейчас вы сожалеете. Помещайте во внешние круги информацию, относящуюся к ним, включая как прошлые события и последствия, ваши знания в то время, так и то, чему вы научились позже и т.д., чтобы лучше подготовиться в следующий раз, когда вам нужно будет принять подобное решение.

Людям, склонным совершать импульсивные покупки, в центральный круг можно помещать возможную покупку, а внешние круги — образы других вещей, которые можно купить за примерно ту же сумму денег, или образ того, сколько времени и усилий вам нужно, чтобы заработать это количество денег. Один или более внешних кругов можно использовать, чтобы включить образы других людей, на которых может повлиять эта покупка, как положительно так и отрицательно.

Для того, кто принимает решения без учета мнения других членов семьи, центральный круг можно использовать для решения, а внешние круги — для образов членов семьи или других людей, на кого повлияет решение.

Совокупный диапазон категории расширяет то, что мы обычно воспринимаем в один момент времени, чтобы включить множество информации из других примеров в той же самой категории. Когда мы относим опыт к подходящей категории, а категория содержит верные примеры, это может быть очень полезным дополнением к опыту. Однако, если мы относим опыт в непра-

вильную категорию, или примеры в категории неверны, тот же самый процесс может привести к непониманию и совершенно бесполезным реакциям.

Совокупный диапазон категории является очень мощным элементом, который может *усилить* категорию и нашу уверенность в том, что она верна. Большее количество примеров, как правило, делает категорию сильнее, как из-за *разнообразия* содержания, так и только из-за *количества* примеров. У человека, действительно уверенного в каком-то навыке или способности, будет много примеров выполнения этого навыка во многих ситуациях и в разных условиях.

К сожалению, то же самое верно и для человека, о котором говорят, что он «в депрессии». Эта категория накапливает *множество* примеров того, что заставляет его чувствовать себя плохо — неудачи, жестокость, боль и другие неприятности — и абсолютное количество примеров будет очень убедительным доказательством того, что ситуация безнадежна. Как любой другой процесс, совокупный диапазон может и обогащать, и сбивать с пути и быть опасным, в зависимости от того, как мы его используем.

Например, сейчас, когда мне только что стукнуло 70, я, безусловно, знаю, что «стар», и частые боли и малоподвижность неоднократно напоминают мне об этом, даже несмотря на то, что я часто не задумываюсь об этом. Эта категоризация часто подтверждается тем, что я что-то забываю, спотыкаюсь, роняю или проливаю что-то, и другими признаками физического и умственного истощения, которые обычно связывают с возрастом. Однако, если я наблюдаю за маленькими детьми, молодежью и другими людьми, я вижу, что они тоже часто делают это, а они, конечно, не стары и немощны. Для меня это желанные напоминания, которые ослабляют мою категоризацию себя как «старого», которая является совокупностью разного опыта, только часть из которого применима именно ко мне.

Когда категория предшествует диапазону? До этого момента я по большей части подразумевал, что диапазон первичен и предшествует категоризации. Поскольку мы категоризируем диапазоны опыта, это вполне обоснованное допущение; если бы у нас не было диапазонов для того, чтобы категоризировать их, как мы могли бы что-то разносить по категориям? Однако, эта глава и пре-

дыдущая показали, насколько диапазон и категория переплетены; одно влияет на другое в очень быстром и цикличном процессе. Теперь настало время, по крайней мере, поставить под вопрос допущение, что диапазон первичен, и исследовать ситуации, в которых категоризация предшествует категоризируемому диапазону.

В первой главе я описывал, как наши органы чувств и неврология структурно «запрограммированы» относить по категориям определенные аспекты событий вокруг нас теми способами, которые должны помогать выживанию и продолжению рода своих предков. Например, цвета устанавливают психологические категории, благодаря которым проще различать разные объекты вокруг нас — спелые фрукты от зеленых, животное от окружающей растительности и т.д. Неважно, сколько мы знаем об органах чувств и неврологии, мы неизбежно воспринимаем определенную длину волны как «голубой» цвет, а другую — как «красный» или «желтый». Категоризация, сформированная в наших органах чувств и неврологии, определено предшествует опыту, который у нас есть.

Если вы попадете в поле зрения младенца, он наверняка «зацепится» своими глазами за ваши и будет следить взглядом, когда вы будете двигаться. Это верно как для не знакомого вам ребенка в супермаркете, так и для ваших собственных детей, так что это не зависит от установленных отношений. Эксперименты показали, что у младенцев уже есть предустановленная категория, которую мы можем назвать «лицо». Они реагируют на образы *реальных* лиц, а не на перегруппированные «лица», состоящие из того же самого числа глаз, рта и носа. Предположительно, такой контакт глаз привел к тому, что взрослые лучше заботятся о детях, что способствует их выживанию.

Категории, которые мы выучили, работают так же. Они становятся предустановленными «полочками», на которые мы автоматически кладем опыт, обычно едва или вообще не осознавая. Когда категории были установлены, они предшествуют более позднему опыту, с которым мы сталкиваемся. Наше понимание своего родного языка является таким примером. Почти невозможно слышать его, не реагируя на категории звуков, синтаксис слов и т.д., и не извлекать их значение.

Любое предубеждение, негативное или позитивное, направ-

ленное ли на пищу, музыку, автомобили или людей, является примером *выученной* предустановленной категории, которой нужен лишь небольшой сенсорный ввод, чтобы подтвердить ее. Когда мы идем по жизни, мы часто замечаем лишь одно или два качества события, быстро относим его в категории и выбрасываем это из головы. В результате, часто нам нужно какое-то усилие, чтобы посмотреть по-новому на что-то привычное и по-другому категоризировать его, что часто называют «оригинальностью», «чувством юмора» или «нетрадиционным мышлением».

Когда вы понимаете эти разные аспекты того, каким образом мы разносим по категориям, вы можете использовать это, чтобы отслеживать, как вы сами категоризируете, так что вы можете изменить диапазон, когда предустановленная категория ведет вас туда, куда вы не хотите идти, или вы просто хотите чего-то лучшего.

Резюме. Категоризация сенсорно-очевидного опыта расширяет диапазон и обогащает наш опыт тремя разными путями:

Обозримый диапазон категории конкретизирует, насколько распространяется как в пространстве, так и во времени наблюдаемый нами диапазон, когда мы определяем опыт как член какой-то категории.

Логически выведенный диапазон категории создан при помощи процесса, в котором критерии категории используются, чтобы *делать выводы и объяснять* дополнительные характеристики, которые мы в действительности не воспринимаем. Хотя и это очень полезный навык, он также является основой для предубеждения и других неправильных выводов.

Совокупный диапазон категории. Когда мы относим опыт к категории, он ассоциируется и соединяется со всеми другим примерами в категории, включая *прототип* категории, который предоставляет *значение*. Когда опыт отнесен к подходящей категории, этот процесс обогащает ее, но если он находится в неподходящей категории, тот же процесс может быть неправильным и проблематичным.

Когда мы создали категорию, в дальнейшем она *предшествует* имеющемуся у нас опыту и способствует категоризации нового опыта по-старому уже предустановленными способами.

Несмотря на всю пользу, из-за этого сложно менять категоризацию и творчески и по-новому реагировать на события.

Далее мы исследуем *ценности*, которые являются категориями опыта, который чем-то *важен* для нас. У нас много различных ценностей; чтобы всем им соответствовать, нам нужно как-то организовать их.

Интуитивное мышление — это священный дар, а рациональное мышление — это верный слуга. Мы создали такое общество, в котором восхваляем слугу и забыли о даре.

Альберт Эйнштейн

9

Потребности, ценности и важность

Обратная связь

Бог лучше дьявола, потому что он приятнее!

Мамаша Йокум

Ценности — это сложная тема, одна из тех, которые люди изо всех сил старались понять тысячелетиями. Чтобы понять, как они работают, нам необходимо начать с самых простых типов ценностей, а затем постепенно заложить основу для понимания более сложных.

На самом базовом уровне маленькие дети ценят опыт, который удовлетворяет их психологическим потребностям — пища, кров, защита, человеческий контакт, тепло, отдых и т.д. Если бы у нас не было тел, которые нужно поддерживать, у нас не было бы потребностей, которые предупреждали бы нас о дисбалансе, который требует внимания или действия. «Потребность» — это такое слово, которое описывает наш опыт психологического дисбаланса.

Когда нам что-то нужно, мы ценим это, так что ценности являются нашим *субъективным* опытом «объективных» диапазонов опыта, которые могут удовлетворить наши потребности. Ценности — это категории вещей и событий, которые важны для нас; они содержат примеры диапазонов опыта, которые дают нам ощу-

шение удовольствия и удовлетворения, основополагающие критерии для любой категории опыта, который мы ценим.

Когда мы растем и развиваем свои способности и навыки, мы также открываем удовольствие и ценим многие другие вещи и деятельность — спорт, путешествия, музыку, секс, обучение, искусство, книги, кино и т.д. Эти категории опыта могут дать нам удовольствие напрямую сами по себе, но они также могут цениться за то, что становятся средством достижения *другого* удовольствия.

Когда мы понимаем, каким образом события связаны друг с другом — и в реальном мире, и в «созданном» мире культуры — мы учимся ценить многие другие категории вещей и событий — обучение, деньги, статус, власть, собственность и т.д. — то, что даст нам более простой доступ к удовольствию.

Например, мы учимся ценить маленькие печатные бумажки, которые называются «банкноты», не за то, что они представляют из себя, а за то, что они могут для нас купить. Деньги, может, и не могут купить счастье, но они могут, безусловно, купить *доступ* ко многим разным *возможностям* для счастья. Ценность, которую мы учимся перемещать на эти маленькие кусочки бумаги, являются живым примером того, как мы можем прийти к тому, чтобы ценить почти *что угодно*, если оно связано в нашем разуме с другими вещами или событиями. Более подробно то, как мы это делаем, будет исследовано в главе 11 о значимости.

Поэтому, когда мы ценим что-то, у ценности может быть много аспектов, начиная с прямого удовольствия, которое она предоставляет, и до выученного социального или культурного значения. Например, я могу покупать картины в первую очередь из-за прямого удовольствия, которое я получаю от того, что смотрю на них, но их также могут ценить как источник дохода, статуса узнаваемого человека, или как способ встречаться с другими людьми со схожими интересами и т.д.

Вы можете ценить машину в первую очередь за ее способность надежно доставлять вас на работу в любую погоду, а также за ее комфорт, звуковую систему, стиль или ее цены как знака вашего благосостояния, или статуса для других людей — или даже обозначения того, насколько *неважен* статус для вас. Я вожу 21-летний потрепанный автомобиль, и мне доставляет огромное удо-

вольствие тот факт, что он стоит очень немного, страховка недорогая, я никогда не замечу вмятины на крыле или царапину на краске, и что никто даже не *подумает* о том, чтобы ее угнать.

Так что, мы можем научиться ценить *все что угодно* и по *любой* причине. Мы можем даже учиться находить удовольствие в отрицании удовольствия для себя, потому что это говорит о нашем посвящении большим принципам или ценностям — силе воли, морали, честности и т.д. Поскольку ценности являются категориями, они могут существовать на разных логических уровнях, *включенные* одни в другие, более общие. Например, слово «удовольствие» — очень большая категория, которая может включать в себя различные физиологические ощущения тела: вкус, движения тела, секс, отдых и т.д.

Есть также удовольствие разума — красота, понимание, простота, правда, элегантность и т.д., и есть удовольствия от жизни, основанные на религиозных или духовных учениях, которые описывают мир и жизнь вне материального. Посвящение высшим ценностям или миссии, или принципам, заложенным пророками в исторических писаниях, учит тому, как жить в этом мире, чтобы подготовиться к следующему. Оно также может предоставить работу для тех, кто становится священниками, теологами или гуру.

Поскольку основополагающий источник ценностей расположен в наших ощущениях удовольствия и удовлетворения, нам необходимо начать с четкого различия между двумя принципиально разными психологическими ощущениями.

Чувства восприятия дают нам *информацию* о мире, включая внутренний мир внутри нашего тела. У нас есть *тактильные* ощущения, которые предоставляют нам информацию о том, что мы трогаем, или что касается нас. Мы различаем твердость или мягкость, температуру, движение, расположение, распространенность и т.д.

У нас также есть проприоцептивные самоощущения, которые предоставляют информацию о нашем собственном теле — его положении, движении, дискомфорте, боли, давлении, расслаблении, температуре и т.д.

Наконец, вестибулярный аппарат во внутреннем ухе связывает наш внутренний мир опыта с внешним. Если у вас когда-либо было сильное головокружение, вы понимаете, насколько важно

вестибулярное ощущение, и как сложно действовать, когда это ощущение нарушено.

В общем, эти чувства восприятия предоставляют нам фактическую информацию о том, что происходит снаружи и внутри наших тел, и как эти две стороны связаны друг с другом. Эта фактическая информация бесполезна, пока мы не свяжем ее со своими потребностями, желаниями и целями.

Оценочные чувства и эмоции очень отличаются от чувств восприятия. Они дают обратную связь о *важности* или *значимости* для нас определенного диапазона опыта, к которому мы обращаемся. *Оценочные* чувства удовольствия/неудовольствия, нравится/не нравится, счастья/грусти, привлечения/отвращения и т.д. дают нам ценную обратную связь в направлении удовлетворяющей нас жизни — от вредного или неприятного опыта к полноценному и приятному.

Хотя иногда мы чувствуем очень сильные оценочные ощущения во всем теле, обычно они сосредоточены в первую очередь в грудной клетке и животе, особенно вдоль середины передней части грудной клетки и живота. Приятные оценочные чувства говорят нам о том, что то, что мы делаем, работает хорошо; мы на правильном пути и нам не нужно ничего исправлять. Неприятные оценочные чувства — это сообщения обратной связи о том, что что-то идет в направлении, которое нам не нравится, и что нужно что-то сделать, чтобы исправить ситуацию. Если бы у нас не было оценочных чувств, мы бы не беспокоились о том, что нам нужно поесть, когда мы голодны, или не искали бы воды, когда хотим пить, и скоро мы бы умерли.

Чтобы прояснить разницу между чувствами *восприятия* и *оценочными* чувствами, давайте возьмем пример тактильных ощущений нежной ласки на предплечье. В контексте заботливых взаимоотношений, у вас, скорее всего, возникнут оценочные чувства тепла, любви, единства и т.д., но если человек, который вас ласкает, вам не нравится или вы ему не доверяете, или который на вас как-то давит, точно *такое же* тактильное ощущение будет оценено как неприятное или отвратительное.

Оценочные чувства симпатии или неприязни являются категориями, которые могут включать *много* разного опыта, поэтому они всегда находятся на более высоком логическом уровне, чем

сам опыт. Поэтому в сфере НЛП их называют «мета-ощущениями». Недостаток признания важного различия между опытом *восприятия* и нашей *оценочной* чувственной реакции на него на разных логических уровнях привел к ряду серьезных заблуждений в сфере психологии и личностных изменений.

Изменение чувств. Большая часть практики в психотерапии в течение последних ста лет была направлена на неприятные чувства, которые есть у людей, клиенты должны были полностью пережить их через их выражение, «катарсис», избиение полудшек и т.д.

Если человек задерживается и застревает в чувствах, ему обычно становится намного лучше, когда он их выразит, поэтому здесь есть краткосрочная ценность в полном физическом выражении. Проживание неприятных чувств, которые не были полностью признаны, может быть очень полезным для того, чтобы мотивировать человека к действию, а иногда может даже предоставить какую-то информацию о том, что нужно изменить. Эти преимущества выражения чувств привели к тому, что многие стали думать, что полное выражение чувств и эмоций необходимо и достаточно, чтобы совершить изменение, хотя и последующая информация за долгосрочный период не поддерживает эту мысль.

Часто о невыраженных чувствах думают метафорически как о флюидах или субстанциях, которые нужно вытеснить через выражение катарсиса, а не осознание того, что они являются важным сообщением, которое нужно передать кому-то. Крайний пример этого — терапия «первичного крика» Артура Янова, основная цель которой — «выкачать первичный омут боли», метафора, которая ясно преподносит пресуппозицию о том, что ощущения боли — это омут флюидов, которые нужно выкачать из тела, а не сообщение, которое нужно передать какому-то человеку. На практике человек должен кричать и вопить настолько громко и долго, насколько возможно — обычно в звуконепроницаемой комнате или в ящике, чтобы не беспокоить других людей.

Крик — это такое поведение, которое полезно для сообщения важных потребностей кому-то еще, в надежде, что он ответит и поможет; когда человек кричит в ящике, а его никто не слышит, эта цель совершенно не достигается. Мнение, что только выражения чувств достаточно для того, чтобы произвести изменение, является узким диапазоном, который фокусируется только на от-

правителе сообщения, и при этом не учитывает ни *цель* послания, ни *получателя* сообщения. Это глубокое заблуждение, из-за которого потеряно огромное количество «терапевтического» времени и усилий. Выражение чувств — это только *первый* шаг, и его одного недостаточно. Нужно какое-то изменение в *ситуации*, или в мыслях о ситуации, которое изменит эти чувства.

Иногда чувства достаточно конкретны и говорят сами, что нужно сделать. Если вы чувствуете неприятную боль в ноге, это побуждает вас выяснить, что происходит в этой части вашего тела и сделать что-то — подвигать ей, вытащить занозу или пойти на осмотр к врачу.

Но в других ситуациях наши чувства гораздо менее определены, и могут озадачивать, поскольку они не говорят нам, что делать, чтобы восстановить баланс. Когда это именно такой случай, полное выражение чувств может быть полезным, чтобы сместить ваше внимание с проблемы, но чувства могут передать мало или совсем не предоставить информации о том, что нужно сделать.

Например, в один прекрасный день около сорока лет назад я обнаружил, что стал раздражительным и не мог уснуть, и это продолжалось в течение нескольких недель. Я был озадачен этим и пробовал разные способы разрешения ситуации, но безуспешно. В конце концов, мне пришла идея поиграть в волейбол, мой любимый вид спорта, которым я уже некоторое время не занимался. После трех часов энергичной тренировки, я превосходно уснул и получил важную обратную связь. С тех пор, когда у меня начинается какое-то смутное раздражение, или мне сложно заснуть, я уверен, что мне нужна энергичная тренировка.

Вполне разумно, что человеческие существа не обладают хорошо развитой системой сигналов, которые предупреждали бы нас о том, что нам нужна физическая нагрузка; сотнями тысяч лет у наших предков было полно физической нагрузки в каждодневной борьбе за выживание, поэтому им редко, или вообще никогда, не нужны были четкие сигналы для обозначения необходимости физической нагрузки. Теперь, когда мы живем в другом мире, где много работы делается сидя в течение большей части дня, недостаток этих сигналов может привести к тому, что человек становится «домоседом», набирает лишний вес и не занимается своим телом.

На протяжении последних ста лет значительная часть психотерапии и психологии персональных изменений сфокусировалась на попытках изменить неприятные чувства напрямую, а не при помощи изменения *проблемы*, которая *вызывает* эти чувства. Лечение *сигнала* о проблеме, а не самой *проблемы*, похоже на то, когда вы замечаете как горит лампочка давления масла на приборной панели машины и заклеиваете ее лейкопластырем, вместо того, чтобы обратить внимание на низкий уровень масла в двигателе, о котором *сигнализирует* лампочка.

Люди, которые злоупотребляют едой, алкоголем или наркотиками, чтобы уменьшить или устранить неприятные чувства, делают то же самое — лечат симптом, а не проблему, которая вызывает эти чувства. Это «решение» обычно хуже, чем даже сама проблема, и тот же паттерн будет встречаться во многих других случаях.

Например, однажды я работал с женщиной, у которой был ужасный способ принятия решений, который приводил к тому, что она делала выбор случайным образом или в соответствии с предпочтениями других людей, а не своих (4, стр. 166-168). Поскольку она не использовала свои собственные ценности и предпочтения, она обычно выбирала то, что ей не нравилось, и это приводило к *сильному* неудовлетворению в течение долгого периода времени. Она проходила терапию уже более года, исследуя и выражая свои чувства неудовлетворения, но облегчения не было.

Когда я научил ее более эффективному способу принятия решений, она смогла использовать свои собственные ценности и предпочтения. С тех пор у нее было не больше неудовлетворения, чем у человека, который случайно делает ошибку при выборе. Она действительно все еще была неудовлетворена многими неправильными выборами, которые она сделала до этого, но теперь у нее был способ переоценить их и выбирать по-другому, если она хотела. Эффективную работу по изменениям нужно направлять на *причину* проблемы, а не неприятные чувства, которые возникают из нее.

«*Состояния*». Слово «состояние» часто используется в значении «чувствовать состояние», при этом часто имеются в виду чьи-то оценочные кинестетические чувства и эмоции. Но его также можно использовать для обозначения гораздо большего диа-

пазона чьего-то опыта, включая восприятие (во всех пяти модальностях), внутреннее мышление и внешнее поведение, так же как и чувства, и эмоции. Разговоры о чьем-то «состоянии» смутны и двусмысленны, поскольку это может означать только оценочные чувства, или более широкий неопределенный диапазон и категоризацию чьего-то опыта, или что-то среднее.

Одним из фундаментальных открытий НЛП было осознание того, что любое «состояние» может быть разделено на пять разных сенсорных компонентов (визуальный, аудиальный, кинестетический, вкусовой и обонятельный), и что каждый из этих компонентов можно изменить *не зависимо* от других. В реальной практике редко когда полезно менять вкус или запах опыта. Но остаются три основных модальности, образы, звуки и ощущения восприятия, что дает больше выборов в изменении «проблемного состояния» на «ресурсное состояние».

Позже с развитием НЛП благодаря явной категоризации *субмодальностей* (меньшие элементы внутри модальности), производить изменения стало еще проще, поскольку меньшие диапазоны даже проще изменить, а субмодальностей еще больше, чем модальностей. Только в визуальной модальности около двадцати субмодальностей, а есть еще и дополнительные варианты из аудиальной и кинестетической модальностей.

Например, гораздо проще изменить тональность, громкость или темп внутреннего критикующего голоса, чем изменить весь голос. Эти невербальные сенсорные элементы в коммуникации часто *намного* важнее, чем содержание слов в выявлении оценочной реакции. Например, представьте что тот, кого вы любите, говорит холодным, резким, презрительным и враждебным голосом: «Я люблю тебя». ...

А теперь представьте того же человека, говорящего теплым, медленным, любящим, приветливым, улыбающимся голосом: «Ты сукин сын». ...

Возможно, вы восприняли второй пример как более любящий, и вам было проще слушать сообщение. Теперь подумайте о критическом внутреннем голосе, который ругает вас за ошибки время от времени, и сначала послушайте тональность и темп этого голоса. ...

Теперь послушайте те же слова, но сказанные теплым, мед-

ленным, любящим, сексуальным, приветливым, вызывающим улыбку голосом. ...

Благодаря такому изменению тона голоса слушать его становится гораздо приятнее. Вы можете даже поблагодарить его и использовать полезные советы, которые предлагает вам голос. Если это изменение тона голоса ничего не изменило, вернитесь назад и попробуйте другой тон или темп, и выясните, что же будет иметь значение для вас.

Это только один пример из многих видов очень быстрых изменений, которые можно осуществить при помощи субмодальностей. Поскольку существует много разных субмодальностей, и каждая из них меняет реакцию, они дают гораздо более обширный диапазон дополнительных выборов при совершении изменений. Вы можете использовать яркость, дистанцию или размер визуального образа, интенсивность, температуру, давление или распространение тактильных ощущений, или тех изменений в аудиальной модальности, с которым мы только что поэкспериментировали, и т.д.

Каждая из этих тонкостей предлагает гораздо более конкретные и детальные способы охарактеризовать «состояние», закладывая основу для большого количества разнообразных и очень определенных методов, которые могут быть тщательно приспособлены для изменения опыта человека. Такая детализация — это то, что происходит при развитии любой области; делаются все более тонкие различия, и понимание становится все более детальным и определенным.

Однако, некоторые «разработки» пошли в *противоположном* направлении. Когда человек применяет одно непонятное и обобщенное «состояние» к другому «состоянию», чтобы создать «мета-состояние» (34), из-за которого то, что в действительности происходит становится двусмысленным и неопределенным. Если это «мета-состояние» и дальше будет продолжаться, замешательство усилится по экспоненте.

Интенсивность чувствования состояний. Поскольку оценочные чувства являются сигналами, они очень полезны в качестве измерения эффективности разрешения проблемы. Сигналы оценочных чувств могут измениться *качественно*, например, от «страха» к «безопасности», что указывает на значительное дис-

кретное изменение категории. Чувства могут измениться в *интенсивности*, даже когда качество чувства остается тем же самым, например, от сильного страха до среднего беспокойства. Полезным может быть попросить человека оценить свой опыт по шкале от 1 до 10, чтобы определить интенсивность чувства. Затем это измерение можно использовать, чтобы отследить, как чувства человека по поводу проблемы меняются естественным образом, или как они меняются в ответ на вмешательство для разрешения проблемы. В каком-то исследовании такое измерение было названо «ЧЕР», аббревиатурой от «чувственной единицы расстройства».

Определять интенсивность чувства количественно полезно для того, чтобы управлять болью, поскольку многие люди воспринимают боль дискретно — «болит или не болит» — когда интенсивность боли в действительности значительно изменяется в аналоговом диапазоне. Когда человека просят обратить внимание на изменения интенсивности, он может использовать это, чтобы определить какие именно элементы внимания, мыслей, деятельности или контекста сокращают или усиливают его боль. Когда эти элементы определены, их можно использовать добровольно, чтобы сократить боль, иногда даже до нуля.

Например, человек понимает, что когда он обращает внимание на сенсорные ощущения в ногах и руках, сокращается боль в спине, или что ее уменьшает просмотр фильма или релаксация, тогда он может научиться уменьшать боль по своему желанию — и даже по привычке. Отслеживание интенсивности боли дает полезную информацию о том, что лучше работает для ее изменения.

Заблуждение «арифметической теории состояний». Есть другой способ использовать интенсивность состояния, которое гораздо менее полезно. Можно присвоить проблемному состоянию интенсивность -6, а затем менять этот показатель и отслеживать, что лучше работает для сокращения интенсивности реакции человека на какую-то проблему.

Однако, некоторые люди продолжают думать, что для того, чтобы изменить неприятное состояние, им нужен доступ к приятному состоянию, которое, по крайней мере, имеет такую же интенсивность. «Если ресурсное состояние не более интенсивное, чем проблемное состояние, проблемное состояние может «испортить» или «потрясти» ресурсное состояние». «Чтобы разрешить

проблемное состояние -6, вам нужно по крайней мере ресурсное состояние +6 или +7». Это утверждение указывает на полное непонимание того, как на самом деле работают оценочные чувства. Их нельзя просто прибавить или вычесть друг из друга. Имеет значение не *интенсивность* ресурса. Что имеет значение — так это *качество* или *соответствие* ресурсного состояния проблеме.

Например, классическое быстрое лечение фобии из НЛП (4, гл. 7), безусловно, предоставляет живой противоположный пример идеи того, что ресурсное состояние должно быть настолько же позитивно интенсивным, насколько и проблема — негативной. Фобия является одним из самых интенсивных психологических состояний, с которым может столкнуться человек, безусловно, -10. Однако, ресурс, визуальная диссоциация, является нейтральным или очень средним состоянием, не более чем +1, тогда согласно арифметической теории, лечение фобии не сработает! С другой стороны, очень интенсивное состояние возбуждения может ухудшить фобию.

Нашу помощь необходимо направлять на *ситуацию*, или *восприятие* ситуации, а не на *оценку*. Человеку с фобией не хватает конкретного навыка, диссоциации, так что он чувствует себя очень плохо, когда вспоминает о неприятном прошлом опыте, как если бы он происходил снова. После того, как он научится диссоциироваться от неприятного воспоминания, и рассматривать это как если бы это происходило с кем-то другим, оценка события становится совершенно другой, что приводит к чувствам, которые «основаны на фактах» и могут оставить неприятность этого воспоминания в прошлом, которому оно принадлежит.

Когда человек застрял в нересурсном состоянии, это происходит потому, что ему не хватает какого-то навыка или какой-то способности, которая позволила бы справиться с проблемной ситуацией. Или, если сказать по-другому, у него нет быстрого доступа к подходящей неврологии. Возможно, он до сих пор не научился подходящей реакции, или мог научиться ей, но никогда не применял к проблемной ситуации. Очень простая сложность может привести к очень сильной оценочной эмоциональной реакции, и часто очень простой и незаметный ресурс разрешит ее. Как выбрать такое подходящее ресурсное состояние описано более детально в других источниках (9).

Оценочные чувства говорят нам о том, что важно человеку, и что он хочет изменить. И мы можем использовать это изменение оценки как сигнал очень важной обратной связи, указывающий на то, когда наше вмешательство было частично или полностью успешно. Но интенсивность реакции не имеет отношения к тому, какой ресурс выбрать для решения проблемы. Обращение внимания на интенсивность оценочной реакции — частый пример попыток совершить изменение на неправильном логическом уровне.

Другой пример смещения логических уровней — это разница между я-концепцией и самооценкой. Многие люди используют эти два понятия, заменяя друг друга, но они достаточно сильно отличаются. Ваша я-концепция — это совокупность взглядов, которые у вас есть по отношению к себе, к каким категориям вы себя относите. Самооценка — это позитивное или негативное чувство *оценки* я-концепции, которая находится на более высоком логическом уровне. Если вы цените свою я-концепцию, у вас автоматически «высокая» самооценка, а если вы ее не цените, у вас «низкая» самооценка. Когда у кого-то низкая самооценка, бесполезно пытаться почувствовать позитивные чувства самооценки напрямую.

Оценочные чувства самооценки человека увеличатся автоматически, если произойдет одно из двух:

1. ценности изменятся настолько, что человек сможет оценить по достоинству то, кто он есть
2. он выучит новое поведение и реакции так, что то, кто он есть, становится связанным с его ценностями.

Подходы, которые были эффективны в повышении самооценки в действительности меняют или я-концепцию, или ценности так, чтобы они соответствовали друг другу.

В арифметической теории состояний также заложено другое очень неверное допущение, идея, что ресурс *всегда* является ресурсом, вне зависимости от задачи, проблемы или контекста. Например, быть бдительным и внимательным очень полезно при обучении новому навыку, или в ситуации опасности, но не тогда, когда ваша цель — поспать и отдохнуть. Важно, чтобы ресурс *подходил* тому, что вам недостает в проблемной ситуации; необходимый навык в одной ситуации будет серьезной помехой в другом контексте.

Например, диссоциация — это мощный ресурс для лечения фобии, которая обычно возникает из-за ассоциации в очень неприятные воспоминания. Но если человек скорбит о смерти близкого, диссоциация от приятных воспоминаний об умершем человеке — ядро *проблемы*, а необходимый ресурс — это полная *противоположность* диссоциации, *ассоциация* в позитивные воспоминания об опыте с умершим человеком. (6, 2)

Человек, которому трудно поддерживать сексуальное возбуждение, часто оценивает свое «поведение» так, словно он судья на соревновании по дайвингу. С этой диссоциированной перспективы он теряет доступ к своим физическим ощущениям возбуждения. Как и со скорбью, диссоциация является проблемой, а ассоциация — решением. И диссоциация, и ассоциация могут быть замечательными ресурсами или ужасными помехами, в зависимости от контекста, и это верно для *всех* наших навыков и способностей.

Проверка и корректировка ценностей

Ценности являются подкатегориями более общей категории, которая может называться «то, что важно». Разные люди ценят «свободу», «удовольствие», «деньги», «честность», «знаменитость», «новизну», «стабильность», «здоровье» и т.д. Обычно, вы цените опыт, который дает вам почувствовать себя хорошо, или это как-то выгодно для вас, а также негативно оценивать тот опыт, в котором вы себя чувствовали плохо, или который имел неприятные последствия. Как и все другие категории, у ценностей есть критерии, которые определяют, какие сенсорно-очевидные диапазоны включены в эту категорию. Например, критерии «новизны» отличаются от критериев «свободы» или «знаний». Как и с другими категориями, мы обычно используем какой-то прототип, чтобы представить всю ценность категории.

Поскольку многие вещи и события важны для вас, и очень по-разному, у вас множество различных ценностей. Очень большое множество *различных* событий может удовлетворить *одну и ту же* ценность. Например, если вы цените статус, вы можете получить его при помощи дорогой машины, большого кольца, важной должности или обширных знаний в какой-то области и т.д.

Одна и та же вещь или событие также могут удовлетворять несколько очень *разных* ценностей, поскольку это важно для вас несколькими разными способами. Большой дом, может быть комфортным убежищем, увеличивать статус, позволять устраивать вечеринки для друзей, быть надежным денежным вложением и т.д. Если вы цените близкие отношения, секс, детей и уютный дом, для вас лучше, если вы удовлетворите все эти ценности с одним и тем же человеком.

В то время как некоторые ценности хорошо интегрированы и организованы по степени важности, другие могут быть более отделенными и независимыми, и это может привести к многим конфликтам ценностей. Изучая ценности и изменяя их или их относительную важность, можно выявить множество разочарований и сомнений, которые происходят из-за небольшой осведомленности о своих ценностях. Изменения в ценностях всегда происходят по сравнению с другими ценностями, которые более или менее важны. Получающиеся изменения будут влиять на принятие решений и реакции по всему диапазону контекстов, в которых задействована ценность, эффективный способ работать на более высоком логическом уровне, чем определенный контекст затруднения. Первый шаг — выяснить, каковы ваши ценности.

Ценности. Какие вещи, деятельность, события ценны для вас? Чего вам будет сильно не хватать, если у вас больше не будет к ним доступа? Подумайте о многих аспектах своей жизни — разных людях, местах, деятельности, информации и вещах, которые для вас важны. ...

Теперь пересмотрите конкретные примеры каждого из этого и заметьте, что *важно* для вас в каждом из них. Например, вы можете ценить закадычного друга за его естественное расположение, скандальное чувство юмора, способность слушать вас, когда вам плохо, или предлагать новое направление событий и т.д. Когда вы пересматриваете различные события, заметьте, какие ценности приходят часто в разных контекстах, потому что они именно они, возможно, и есть те, которые в общем более важны для вас во всем множестве контекстов. ...

После того, как вы написали список своих более важных ценностей, заметьте прототипный опыт, который вы используете, чтобы представить каждую из них. ...

Пересмотр ценностей. Может быть очень полезным пересмотреть ваше прошлое поведение в разных контекстах, чтобы выяснить, какие ценности в действительности управляли вашими решениями, каковы были их дальнейшие последствия, и насколько вы удовлетворены результатами. Прояснение того, что вы в действительности цените, может иногда отрезвлять, поскольку иногда была значительная разница между ценностями, которые вы сознательно считаете важными, и тем, как вы по-настоящему ведете себя и реагируете. Кто-то может сказать, что он верит в честность, а затем обнаружить, что лжет или молчит в ситуациях, в которых, как он *говорит*, честность важна для него.

Пересмотр событий может быть особенно полезным в ситуации, в которой вы столкнулись с конфликтом ценностей. Например, я прекрасно помню, что, когда я был в колледже, примерно пятьдесят лет назад, я пригласил девушку на вечеринку. Затем у меня появилась возможность пригласить другую девушку, которая мне нравилась больше. Я ломал голову над тем, что сказать первой, не желая задеть ее чувства, и не хотел менять нашу договоренность. Наконец, я решил быть честным, объяснить ей ситуацию, и сказать, что я предпочел пойти с другой. Когда я пришел на вечеринку, первая девушка тоже там была, и я подумал о том, сколько неприятностей я избежал, решив быть честным.

Также очень полезно может быть пересмотреть прошлые события, когда вы делали что-то, чем были не довольны, или чем был недоволен другой человек. Какие ценности были выражены этим событием, и какие другие вы игнорировали, отложили или не рассматривали до последнего времени? Например, был ли тот телефонный звонок, о котором забыла сказать вам жена, из-за чего вы вышли из себя, *действительно* более важен, чем ваши любящие взаимоотношения с ней? Если бы эта ситуация произошла еще раз, вы снова хотите, чтобы вы рассердились, или вы лучше сделаете что-то другое, что было бы лучшим выражением важных для вас вещей, когда вы рассматриваете больший диапазон ваших отношений в течение времени? Используя другой диапазон таким образом, или меняя то, как вы его относите по категориям, вы можете изменить то, как действуют ваши ценности, когда вы реагируете на ситуацию.

Конфликтующие ценности. Даже в очень простой ситуации, такой как выбор блюда в ресторане, задействуются разные ценности, и вам нужно выбрать, какие ценности важны для вас *больше всего*. Вы можете быть голодны, так что вы бы съели большое блюдо, но вы хотите после этого заняться спортом, так что лучше будет меньшая порция. Тот десерт выглядит очень соблазнительно, но вы хотите сбросить вес. Возможно, это дорогой ресторан, так что вы решите взять простое блюдо, чтобы сэкономить деньги, даже если вы довольно-таки голодны. Это примеры выбора, с которым мы сталкиваемся каждый день, мы выбираем между чем-то, что ценим в *настоящий* момент, и чем-то, что ценим в *будущем* времени или месте, это пример полезности более долгого диапазона времени.

Когда вы принимаете какое-либо решение, вам нужно выбрать, какие качества более важны для вас, и не рассматривать менее важные. Например, покупая машину, вы можете ценить безопасность, мощность двигателя, стиль, цвет, пространство, комфорт, новизну, скорость разгона, и низкую стоимость. Но мощность двигателя, скорее всего, уменьшает скорость разгона, комфорт может быть в ущерб безопасности, определенный стиль сократит пространство, и все это может увеличивать стоимость машины. Если вы не знаете, что из этого более важно для вас, будет очень сложно принять правильное решение.

Расстановка приоритетов в иерархии. Многие важные жизненные решения *гораздо* сложнее, чем выбор блюда или покупка машины. Чтобы принять эти сложные решения о том, что более важно, полезно *расставить приоритеты* в ваших ценностях в виде чего-то вроде *иерархии*. Когда человек не знает приоритетов своих ценностей, он может даже не *рассматривать* другие ценности, когда принимает решение. Он может видеть вкусный десерт или красивую красную машину и купить ее, даже не думая, сколько он за нее заплатит, или на что еще можно было потратить деньги в другом месте и в другое время.

Он может даже не рассматривать все возможные варианты выбора, который может удовлетворять другие ценности, которые могут быть более важны для него — как говорят люди, «в большем диапазоне», или «в долгосрочной перспективе». Долгие проблематичные последствия или импульсивные решения часто обременяют

людей чрезмерным весом, долгом, детьми и другими долгосрочными обязательствами, которые они не рассматривают, поскольку учитывают небольшой диапазон при принятии решений.

Упражнение совокупного диапазона категории в предыдущей главе может быть в особенности полезным для того, чтобы помочь обратить внимание на *все* значительные элементы в принятии важного решения одновременно, так что можно будет оценить их относительную важность.

Социальные ценности. Конфликты между различными ценностями — это то, с чем сталкивается большинство из нас, даже когда все наши ценности основаны полностью на нашем собственном опыте. Однако, мы также заимствуем многие ценности от родителей, других людей или общества, в котором мы выросли, не имея личной базы опыта и примеров их. Преимущество этого в том, что ребенок может научиться тому, как важно быть внимательным при пересечении улицы, чтобы его не сбил грузовик, и при этом он не должен стремиться получить этот опыт лично. Все же, даже когда ценности общества важны для нас, мы можем столкнуться с конфликтом. Я бы действительно хотел машину, но не хотел бы платить за нее, но учитывая долгосрочную перспективу, для меня лучше, если я устою перед этим желанием.

Мы приобретаем некоторые ценности только потому, что они являются в общем принимаемой частью нашей культуры или субкультуры, даже если они *не* подходят для нас. Поскольку разные культуры сильно отличаются по своим ценностям, то, мягко говоря, они часто не согласуются. Поскольку разные культуры во многом расходятся в том, что является важным, то, как минимум, *некоторые* из этих убеждений могут быть деспотическими, а некоторые — совершенно точно разрушительными; любое общество имеет такие ценности, которые не очень хорошо подходят для *любого* человеческого существа.

Когда человек принимает социальную ценность, которая ему не подходит, он вынужден подавлять свои естественные реакции, когда они начинают конфликтовать с теми ценностями. Он может даже избегать или игнорировать свои естественные реакции, сужая диапазон, чтобы избежать столкновения с конфликтом. Другой человек может даже чувствовать себя хорошо, так как проявляет силу воли, сопротивляясь запрещенным импульсам.

Анорексия — это крайний пример того, как выученная потребность быть стройным может совершенно подавить естественные психологические потребности в питании и здоровье.

В любой культуре есть ценности, которые напрямую конфликтуют друг с другом. Одна из десяти заповедей гласит: «Не убий», и наше общество устанавливает законы против убийства. В то же время другие законы говорят, что убийство в целях самозащиты допускается, что казнь осужденного убийцы — это правильно, что убивать во время войны — это долг перед родиной и т.д. Если вы принимаете все эти ценности, и серьезно их воспринимаете, то принятие решений станет очень сложной проблемой.

В результате всех этих причин наши ценности часто конфликтуют в определенных ситуациях, и неважно, что мы решаем делать, мы должны нарушить одну или даже несколько наших ценностей. Это часто вызывает неуверенность, сомнения, или бездействие, если только у нас нет четкого способа расставлять приоритеты — решать какие ценности более важны для нас, а какие можно игнорировать, если они начинают конфликтовать с более важными ценностями.

Когда вы попадаете в критическую ситуацию, обычно становится сразу понятно, что нужно делать, и это может очень отрезать того, кто боролся со многими конфликтующими ценностями, и ему было сложно выделять из них главные и решать.

С другой стороны, выбор, который делает человек в экстремальной ситуации, такой как на поле боя, может совершенно не соответствовать ценностям, которые у него были прежде. Контраст между тем, что он в действительности делал и тем, как он думал о себе, добавляет дополнительный конфликт между противоположными ценностями. Этот контраст может не полностью быть очевиден для солдата в контексте войны, окруженному другими солдатами, столкнувшимися с похожим опытом. Это может быть особенно верным для человека, который склонен «идти за толпой», принимать ее ценности и делать то, что делают все, кто его окружает.

Но когда он возвращается к гражданской жизни, окруженный другими людьми, которые не прошли через этот опыт, то контраст между мирной жизнью и тем, что он делал на поле боя, может стать слишком очевидным. И поскольку люди вокруг него не

имели опыта войны, они не могут дать ему какое-то понимание и поддержку, поэтому, скорее всего, он будет чувствовать себя очень одиноко — что особенно тяжело для тех, кто «идет за толпой» — и должен будет попытаться уладить свою проблему самостоятельно.

Часто это основной аспект «пост-травматического стрессового расстройства», которым страдают многие солдаты. Они обнаруживают себя в экстремальной ситуации на грани жизни и смерти, что вынуждает их выбирать между конфликтующими ценностями, или даже нарушать несколько из них одновременно. То, что могло быть «интеллектуальной» беседой об «этике по принципу “спасайся кто может”» в чьей-то гостиной, стало реальностью на поле сражения, и чем-то, с чем очень трудно справиться после. Такие мучительные вопросы как: «Как я мог это сделать?», «Что же я за человек?» требуют самореализации, понимания и прощения себя.

Прояснение ценностей. Неважно, насколько полезна иерархия ценностей в качестве общего путеводителя, ни одна иерархия не может точно соответствовать необъятной сложности человеческого существа в большем диапазоне даже еще более сложного физического и социального мира, которые постоянно меняются.

Некоторые люди стараются вывести свои ценности «объективно» или пытаются вывести их логически из определенного набора иерархических правил, принципов или описаний, но это обычно не соответствует действительному опыту, поскольку есть *так много* факторов, которые влияют на ценности в определенных ситуациях.

Если вы не знаете, каковы ваши ценности, и вы бы хотели их прояснить, лучший способ — это поместить себя в определенный опыт в реальности или в воображении. Если вы сделаете это как следует, у вас есть шанс отреагировать на это со *всеми* своими ценностями и предпочтениями, и выяснить, что вы решите делать и нравятся ли вам результат или нет.

Важно делать это в большом диапазоне *и* пространства, *и* времени, поскольку какой-то опыт может казаться хорошим в ограниченном диапазоне в пространстве, но не в более широком и богатом контексте, и наоборот. Другой опыт может быть неприятным в какой-то момент, хотя приводить к хорошим послед-

ствиям позже. Умное решение принимает *все* эти факторы во внимание, чтобы найти баланс, который работает хорошо для вас в целом.

Когда вы это делаете, вы можете *открыть* то, какими являются ваши ценности, и насколько хорошо они работают в действительности для вас, по сравнению с ригидным следованием тому, чему вас научили. Вы можете выяснить, действительно ли ваши ценности важны *именно вам*, или это просто те ценности, которые вы приняли от *других* людей или общества в целом, не думая о них или не проверяя, подходят они вам или нет.

«**Объективные ценности**». Некоторые люди говорят об объективных ценностях, но слово «объективный» — это *всегда* ложь, потому что всегда есть наблюдатель, спрятанный где-то, даже в самых внимательно изученных и строго проверенных научных знаниях. Это *всегда* звучит так: «Следовательно, используя следующие допущения, изучив это и то, со следующими методами и инструментами, под следующими условиями используя условные измерения и математические правила, было обнаружено, что ... ». Хайнц фон Форстер очень лаконично прокомментировал заблуждение «объективного» знания:

Синтаксически и семантически правильно сказать, что субъективные утверждения делаются субъектами. Следовательно, соответственно, мы можем сказать, что объективные утверждения делаются объектами. Плохо только то, что эти чертовы объекты не делают никаких утверждений.

Логические и математические системы стараются быть объективными и абсолютными, но они могут быть такими, только если не берутся во внимание определенные контексты, множество важных деталей, и эти системы будут работать хорошо, *только* если и мы, и мир были бы очень просты и никогда бы не менялись. Даже в необыкновенно упрощенном искусственном мире логики и математики было *доказано*, что объективность невозможна:

Первая теорема Геделя говорит о том, что любая логическая система, которая не является слишком простой (в

частности, та, в которой, по крайней мере, есть формальная арифметика), может содержать правдивые утверждения, которые, тем не менее, не могут быть логически выведены из аксиом этой теории. А вторая гласит, что аксиомы в такой системе, содержащей или нет дополнительные истины, не могут быть доказаны прежде чем в них не будет скрытых противоречий. Вкратце, логическая система, в которой есть определенное богатство, никогда не может быть полной и гарантировано непротиворечивой. ...

А. М. Тьюринг в Англии и Алонзо Чёрч в Америке показали, что невозможно изобрести такую механическую процедуру, которая может проверить любое утверждение в логической системе, и за определенное количество шагов показать, является ли она верной или ложной. ... Альфред Тарски в Польше доказал даже более глубокое ограничение логики. Тарски показал, что не существует точного языка, который является универсальным; любой формальный язык, по крайней мере, столь же богатый, как и арифметика, содержит многозначительные утверждения, о которых нельзя сказать, правдивы они или ложны. ...

Такая система аксиом всегда считалась идеальной моделью, к которой стремится вся наука. Действительно, можно сказать, что теоретическая наука — это попытка обнаружить окончательный и всесторонний набор аксиом (включая математические правила), из которого можно показать, что за всеми феноменами мира следуют дедуктивные шаги. Но результаты, которые я процитировал, и в особенности теоремы Геделя и Тарски, делают очевидным тот факт, что этот идеал безнадежен. Ведь они показывают, что в любой системе аксиом любой степени математического богатства есть сильные ограничения, последствия которых невозможно предвидеть и обойти. Во-первых, не все разумные утверждения в языке системы могут быть выведены логически (или опровергнуты) из аксиом: ни один набор аксиом не может быть полным. А во-вторых, система аксиом никогда не может быть гарантировано непротиворечивой: в любой день в ней может появиться какое-то сильное и противоречивое опровержение. Система аксиом не может создать такое

описание мира, которое бы полностью, пунктик за пунктиком, ему соответствовало; в каких-то моментах будут пробелы, которые нельзя заполнить логическими выводами, где-то могут возникнуть два противоположных друг другу вывода.

Я придерживаюсь того мнения, что логические теоремы окончательно переходят в систематизацию эмпирической науки. С моей точки зрения, отсюда следует, что ненаписанная цель, которую поставила себе физика, начиная с Исаака Ньютона, не может быть достигнута. Законы природы нельзя сформулировать и записать в выведенной логически, формальной, недвусмысленной и непротиворечивой системе аксиом. И если на любом этапе в научном открытии законы природы, как нам казалось, представляли собой непротиворечивую систему, нам нужно сделать вывод, что мы восприняли их неправильно (19, стр. 14).

Если нет надежды на полную объективность в математике, то, скорее всего, ее нет и в человеческих ценностях и поведении, т.е. в гораздо более сложном диапазоне. Все же, мы считаем математику необыкновенно полезной; когда человек использует сотовый телефон, он полагается на очень сложную математику, не осознавая этого, и это работает очень надежно.

Объективность — это цель, к которой можно приблизиться, но которую невозможно достигнуть; всегда будет небольшая доля субъективности. Я пишу это не для того, чтобы оклеветать науку; многие широко известные успехи науки и технологии основываются на том, что ученые были объективны настолько, насколько это было возможно, для того, чтобы избежать самообмана. Законы физики кажутся далекими от субъективности; материя и энергия следуют правилам, которые не зависят от чьих-то ожиданий, убеждений или религии.

Однако, те, кто предполагают, что существуют неизменные объективные ценности, основываются не на науке, а на идеях пророков, которые страствовали, любили и боролись в пустынях Среднего Востока или в других местах сотни тысяч лет назад. Неважно, насколько мудры были эти пророки для своего времени и контекста, у них не было доступа к богатству знаний, которые раз-

вило человечество за прошедшие годы — большая часть которых была развита только в течение последних 50-100 лет! База знаний человечества увеличилась более чем в два раза за то время, пока я живу, а скорее всего в действительности даже намного больше — и ход ускоряется!

Любопытно что, даже те, кто следует набору ценностей, заложенных в религиозных текстах, не используют эти тексты как путеводитель для производства телевизора или штурмовой винтовки. Те, кто воюют в религиозных войнах хотят использовать науку в реактивных самолетах, радарх и в другом оружии, чтобы одержать победу над своими «неверными» врагами, хотя они не хотят использовать научные методы, чтобы проверить основы своих собственных убеждений и ценностей. Если методы науки применялись бы к изучению человеческих ценностей, мы могли бы надеяться в один прекрасный день обнаружить ценности, которые были бы, по крайней мере, обоснованы, пусть даже и никогда не были бы полностью «объективны».

Общие ценности. У нас есть много основных ценностей, общих для всех человеческих существ из-за наших общих физиологических, социальных и психологических потребностей. На этой общности должен бы основываться разделяемый всеми набор ценностей и благодаря этому мы бы все могли жить в гармонии. Однако, несмотря на эту общую основу для ценностей, люди растут в разных культурах и часто имеют довольно-таки разные ценности, что может стать основой для конфликта между людьми как по отдельности, так и как членов групп. Даже совершенно базовая потребность, такая как голод, может быть удовлетворена множеством способов, и кухня одной культуры может совсем не привлекать человека, выросшего в другой культуре.

Всякий раз, когда люди расходятся в своих ценностях, в этом заложен потенциальный конфликт. На самом простом уровне, если я хочу блюдо китайской кухни, а моя жена — итальянской, мы или должны найти ресторан, который подойдет нам обоим, или искать альтернативный вариант, который понравится и ей, и мне. Когда разные ценности больше отличаются, или более важны, потенциал для решения сильно снижается, а потенциал для конфликта возрастает в той же мере. Например, если я хочу иметь несколько жен, укрепленную резиденцию, защищенную

слугами, а моя жена хочет моногамную семью и дом в пригороде, нам будет очень сложно найти приемлемое для обоих решение! Это может казаться невозможным примером, но если женщина из пригорода выходит замуж за арабского принца, то такая ситуация становится очень даже реальной.

Большая часть обществ традиционно пыталась решить проблему конфликтующих ценностей при помощи какого-то авторитарного решения о том, какие ценности должны быть у всех людей, обычно описывая их как «правильные и надлежащие», «очевидно верные» или «предписанные божественной силой». Этот единообразный набор ценностей наполняет все аспекты традиционных культур, определяя то, как должен быть сделан каждый шаг в соответствии с этими установленными ценностями. Если культура изолирована, каждый человек обычно принимает эти ценности, даже не думая о них, поскольку у них нет других вариантов для рассмотрения. Когда неизбежно некоторые члены группы начинают считать традиционные ценности обузой, их наказывают или казнят для поддержания стабильности.

Когда какая-то культура, такая как эта, контактирует с соседствующей, у которой совершенно другие ценности, они обычно рассматривают друг друга как «неверующих язычников», которых нужно либо превратить в верующих, либо в трупы, поскольку любой, кто верит во что-то другое, является угрозой для ценностей данной культуры. Традиционное общество во многом похоже на «монокультуру» поля пшеницы или фруктового сада. Допускаются только пшеница или яблони; другие растения — это сорняки, которые необходимо вытеснить.

Естественная экосистема очень отличается. Даже если у всех растений есть общая потребность в воздухе, воде и нутриентах для почвы, разные растения лучше чувствуют себя в разных местах. Некоторым лучше всего живется при ярком солнце и глубокой влажной почве вдоль рек и ручьев, в то время как другие растут в глубокой тени тропических джунглей или на сухих каменистых горных хребтах в пустыне и т.д. Эта параллель предполагает возможные альтернативы для всеобщего единообразия, обществу, в котором люди со многими разными ценностями могут жить друг с другом по-разному, но при этом комфортно, несмотря на разницу.

Современное западное общество находится где-то между этими двумя возможностями. Появившись из более единообразных традиционных обществ, многие тоталитарные силы все еще пытаются поддержать или заново внедрить полное единство в убеждениях и ценностях — даже в таких совершенно произвольных привычках, как одежда или музыка. С другой стороны, есть гораздо больше терпимости по отношению к разным образам жизни, есть, по крайней мере, какое-то пространство для людей, которые хотят следовать разным культурным нормам, или даже пытаться изобретать новые. Веками традиционные критики предсказывали, что любое изменение приводит к анархии и дезорганизации, но они редко или вообще никогда не были правы.

В западном обществе многие разные люди ценят совершенно разные вещи и деятельность, и при этом необязательно приходят к конфликту. Подумайте о том, насколько отличается то, что цените вы и другой человек, даже внутри вашей культуры или субкультуры. Когда я изучаю вещи и деятельность, которые ценят другие люди, то понимаю, что многое не имеет ко мне никакого отношения! Человек должен платить мне очень *много* денег, чтобы я делал то, на что другие жадно тратят время и деньги. Конечно, обратное тоже верно; многие вещи, которые важны для меня, безразличны другим. Хотя и по большей части мы можем каждый делать то, что предпочитаем делать, не напрягая друг друга. Конечно, все еще будут конфликты между путешественниками, которые хотят сохранить природу, и шахтерами, которые добывают уголь или золото. Что может предотвратить анархию, о которой беспокоятся некоторые?

Один из ответов — что есть ценности, которые могут удовлетворить *всех*, при этом уважая и другие ценности, которые есть у людей. Если общество согласится на небольшое количество этих ценностей, этого должно быть достаточно, чтобы объединить людей и не допустить анархию. Например, честность выгодна всем кроме тех, кто обманывает. Подумайте, насколько богаче мы бы *все* были, если бы мы забрали все деньги, потраченные на замки, ключи и безопасность наших детей, и использовали эти деньги так, чтобы они приносили выгоду еще более напрямую.

Подобным образом, идея *свободы*, на которую опирается США, позволяет людям следовать своим ценностям, они ограни-

чены только правом других людей следовать их собственным ценностям. *Правило закона*, часто тяжелого и несправедливого, устанавливает способы разрешать споры между людьми, это — альтернатива насилию. Бывает даже, что раз закон такой ошибочный и предвзятый, люди часто предпочитают ему дуэли, междоусобицы или войны. К счастью, закон все же честнее в том, что защищает свободу *каждого*, а не преимущественно богатых и влиятельных.

Эти ценности являются более *общими* категориями ценностей на высших логических уровнях, способы объединения и поддержки других более конкретных ценностей, которые отличаются. Работая вместе, разные люди с разными ценностями могут понять, как создать сбалансированную экосистему ценностей, которые позволяют человеческим существам полностью развиваться, сохраняя различия. Способность человечества к взаимодействию значительна, и хотя это, по большей части, очевидно, когда используется для завязывания войны, нет причины, по которой было бы невозможно найти ненасильственного решения разногласий и конфликтов.

Резюме. Ценности являются категориями опыта, которые удовлетворяют наши потребности или желания. Чувства *восприятия* предоставляют фактическую информацию о мире снаружи и внутри наших тел, в то время как *оценочные* чувства симпатии и неприязни дают нам обратную связь о *важности* этих событий для нас. Оценочные чувства являются основными критериями для ценностей, что дает нам знать, когда все идет хорошо, и предупреждают нас, когда не все хорошо, и что необходимо совершить какие-то изменения.

Большая часть методов терапии и работы с личностными изменениями была направлена на изменение неприятных оценочных чувств напрямую, а не на изменение ситуации, которая вызывает эти чувства. Поскольку оценочные чувства всегда находятся на более высоких логических уровнях, чем ситуация, которая их вызывает, это пример попытки работать на неправильном логическом уровне.

«Состояние» — это двусмысленное понятие, которое обозначает что-то чувства или что-то эмоциональное состояние, или

оно может также включать большой диапазон его восприятия, мышления и поведения. Разделение состояния на его меньшие компоненты — модальности и субмодальности — позволяет нам делать более тонкие различия и более точно знать о том, какой именно опыт получает человек. Эта точность позволяет нам менять гораздо меньшие диапазоны опыта, что гораздо проще, а также предлагает намного больше альтернативных способов изменить «проблемное состояние». В отличие от этого, «мета-состояние» применяет одно неопределенное состояние к другому, составляя двойственность и затруднения в понятии «состояние».

Численное ранжирование интенсивности чувственных реакций полезно в качестве обратной связи с тем, насколько хорошо проходит работа по изменению события, которое вызывает эти чувства. Однако, эта интенсивность оценочных чувств может быть не связана с выбором ресурса, и «ресурс» в одной ситуации может быть совершенно бесполезным или даже вредным в другой.

Конфликты ценностей исходят из разных источников. В данной ситуации мы часто обнаруживаем, что не можем удовлетворить разным ценностям, что бы мы ни делали. Ценность в настоящем времени часто будет противопоставлена ценности в будущем. Ценности, выраженные нашей психологией, часто находятся в конфликте с социальными ценностями, а эти социальные ценности сами иногда несостоятельны и противоречивы.

Даже когда мы пересматриваем ценности и организуем их в непротиворечивую иерархию важности, это часто означает, что некоторые ценности предпочтительнее перед другими, которые игнорируются, по крайней мере, временно. Многие традиционные общества авторитарно установили то, что они называют «объективными» ценностями, основанные или на исторической практике, или на открытии пророков или священных текстах. К сожалению, «объективные» ценности общества часто вступают в конфликт с объективными ценностями других, так что в них должно быть *что-то субъективное*.

Поскольку «объективное» знание в науке и математике не существует, маловероятно, что возможна какая-то объективность в ценностях. Тем не менее, альтернатива тоталитарной власти существует в наших родовых физиологических потребностях, нашем желании свободы и значимой способности сострадать друг

к другу и сотрудничать друг с другом. Эти разделяемые ценности могут быть основой для *открытия* того, как мы можем жить вместе, уважая те отличия, которые у нас есть. Западные общества очень медленно продвигаются в этом направлении, а остатки предыдущих авторитарных политик и религиозных доктрин пытаются отодвинуть общества назад.

Далее мы исследуем насколько полезно организовывать опыт в иерархию относительной важности, так что мы сможем обращаться к тому, что более важно, и как это можно использовать, чтобы корректировать эти отношения, когда они ведут к последствиям, которые вызывают проблемы. Хотя ценности можно поставить в иерархию внимания и важности, эта иерархия не ригидная и неизменная структура, а меняющаяся со временем в ответ на изменяющиеся события — как снаружи нашего тела, так и внутри него.

Действие не всегда может принести счастье, но не бывает счастья без действия.

Бенджамин Дизраэли

Иерархия и гетерархия

Динамический баланс

Миру угрожают две опасности — порядок и беспорядок.

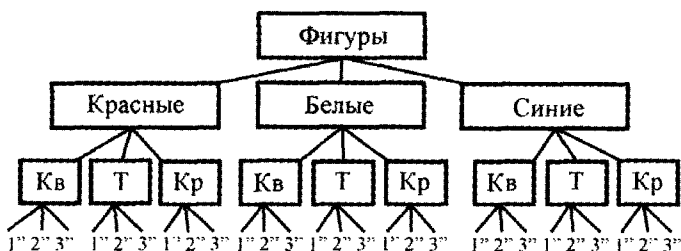
Пол Валери

Когда нам нужно принять решение, имеет смысл делать то, что *больше всего* важно для вас, или выбрать альтернативу, которая лучше всего удовлетворяет большей части ваших потребностей и желаний. Это предполагает, что вы каким-то образом *знаете* о том, что важно для вас больше всего. Чтобы это сделать, необходимо чтобы ваш опыт был упорядочен в виде какой-то иерархии по степени важности. У некоторых людей нет четкой иерархии, поэтому они часто делают выбор, который в действительности не удовлетворяет их самым важным нуждам и желаниям. У других иерархия неточная, поэтому они постоянно делают выбор, который приводит к разочарованиям и боли.

«Иерархия» — это слово с несколькими значениями, и многие из них часто подразумеваются или понимаются слабо. В этой главе мы начнем с самой простой иерархии категоризации. Затем мы продолжим и покажем, как особый вид критерия можно добавить в простую иерархию, чтобы создать такую, которая включает в себя важность контроля.

В главе 5 я приводил пример классификации детских геометрических фигур в разные категории с использованием принципа *включения категорий*, и того, как это отражалось в логических

уровнях категоризации. Сначала фигуры были разделены на три категории на основе цвета: красного, белого и синего. Затем каждая из этих трех групп была разделена на три более конкретные категории на основе трех разных форм: квадрата, треугольника и круга. Затем каждая из этих девяти категорий была подразделена на три более конкретные категории на основе высоты, и это образовывало то, что часто называют *систематикой*. Такое распределение можно представить древовидной структурной диаграммой, приведенной ниже, в которой Кв — квадрат, Т — треугольник, Кр — круг.



Ранее мы использовали этот пример, чтобы проиллюстрировать принципы включения категорий. Теперь я хочу использовать тот же самый пример, чтобы изучить получившуюся *иерархию*, которая была неявной в этом примере, но не обсуждалась ранее.

В диаграмме, представленной выше, мы использовали цвет в качестве первого критерия для деления кубиков на подкатегории, затем использовали форму, а затем высоту. Поэтому цвет расположен на вершине иерархии, а высота — внизу.

Из-за того, как устроена психология и неврология наших органов чувств, мы обращаем внимание на некоторые категории опыта быстрее, чем на другие. Поскольку цвет сильнее привлекает наше внимание, более естественно начать иерархию фигур с использованием цвета, а не высоты или формы.

Однако, мы могли использовать высоту (или форму) в качестве первого критерия, создавая совершенно другую иерархию, с высотой (или формой) на вершине. Затем мы могли бы использовать форму (или высоту) в качестве второго критерия, помещая цвет внизу иерархии. *Порядок*, который мы используем, чтобы

применять критерии для подразделения группы вещей или событий в подкатегории гораздо более произвольны, чем большинство людей думают, и иерархия в результате точно также произвольна.

Хотя мы можем посчитать определенную последовательность (и получившуюся иерархию) более естественной, интуитивной или полезной, она всегда является результатом того, каким способом мы организуем свой опыт. Это не то, что существует независимо в мире, как думают классики философии, и как подразумевают духовные или оккультные убеждения.

Когда мы думаем о логической иерархии, мы часто думаем о более общих категориях на «вершине» иерархии как о более *важных* или *значительных*, также как когда люди говорят о «высших» логических уровнях (34, гл. 23; 25 стр. 667-671) или «нейробиологических уровнях» (25, стр. 312-327) как об *управляющих* более низкими уровнями.

Однако, поскольку мы можем создать очень разные иерархии, просто используя тот же самый критерии (или другие) в разной последовательности, становится очевидно, что «высшие уровни» в такой категоризации — это просто более *общие* и менее конкретные, а необязательно более важные или управляющие.

Самый простой способ создать категорию — использовать сенсорно-очевидные качества предметов — их цвет, форму, высоту и т.д. как в примере разноцветных деревянных фигур. Однако, есть *множество, множество* других видов схожих черт. Чтобы назвать всего несколько из них, мы можем создать категорию вещей, которая существует в коротком периоде времени, события, которые произошли в определенном месте или времени дня, вещи, названия которых начинаются с одной буквы и т.д. Эти категории не основаны на очевидных качествах самих членов категории.

Описательный критерий просто определяет, какие качества или характеристики должен иметь член категории, и то, какая любая другая подкатегория этой категории должна быть у него по *наследству*. Какие бы описательные критерии мы ни использовали, они все равно не создают иерархию согласно контролю или важности. Мнение о том, что «высшие» уровни *всегда* более важны или управляют иерархией («абстракции на высоких уровнях управляют идеями, представлениями и пониманиями на низ-

ших уровнях)), является неприемлемым сверхобобщением, которое верно лишь *в некоторых случаях*. Все же, в некоторых иерархиях действительно проявляется контроль или важность, так что это, скорее всего, происходит из-за какого-то дополнительного фактора.

Критерии связей (отношений) определяют, как члены категории связаны каким-то образом с другими вещами и событиями. Например, категория «женщина» или «рабочий» является *описательной*, а вот «жена» или «руководитель» — *относительны*, поскольку определяют отношения с кем-то другим.

Критерии отношений могут быть очень явными и открытыми, как в военной организации или при описании должностных обязанностей в организационной диаграмме в бизнесе. Даже если в семье редко бывает явная «организационная диаграмма», может существовать иерархия важности или контроля, которая достаточно конкретна, но выражена невербально, а не записана на бумаге. Часто это явно видно по невербальному поведению: кто кого перебивает, кто говорит в последнюю очередь, кто смотрит в глаза, а кто смотрит вниз или куда-то еще, или любой набор других поведенческих паттернов.

Члены семьи часто ведут себя соответственно этим поведенческим паттернам, не осознавая иерархию по степени важности или по управлению, которая есть в их семье. Отслеживание такой иерархии и проведение в ней долгосрочных изменений или изменений во время кризиса, является основной целью «семейной терапии» или «структурного» подхода к семейной терапии. То, как устроена иерархия семьи, часто является причиной «защитной реакции» пациента, поэтому разрушение или реорганизация семейной иерархии может быть полезным шагом для изменения самого члена семьи, которому нужна помощь.

Критерии связей *между членами* иерархии определяют, как члены одного уровня связаны с членами на разных уровнях, как в типичной военной или деловой иерархии «сверху вниз». Существует много других возможных критериев связей. Например, использование объекта, или история, или курс обмена валют, его скорость и т.д. существуют *по отношению* к чему-то еще. Антикварная вещь может быть ценной из-за своего возраста по отношению к другим антикварным вещам ее предыдущего владельца, или

из-за своей редкости, художественного исполнения и т.д. Когда критерий связей применяется *внутри* иерархии категоризации, он всегда добавит еще один аспект к иерархии, а если он этого не делает, то он не относится к *этой* иерархии — хотя и может относиться к другой иерархии категоризации.

После того, как мы осознали критерий связей, в качестве следующего шага нужно задать такой вопрос: «Применяется ли критерий связи *внутри* определенной иерархии категорий или нет?» Например, тот факт, что в организации кто-то — «босс», «сотрудник» или «консультант» — определяет критерии связи, которые определено применяются внутри иерархии бизнес-организации. Начальники дают приказы сотрудникам, включая прием на работу и увольнение и т.д., так что это отношения, в которых один контролирует другого. Отношения консультанта с бизнесом более гибки и зависят от конкретного контракта, который он заключает.

Однако, если мы опишем того же самого человека как мужа и отца, это будет характеризовать его отношения с людьми, которые обычно *не* являются частью бизнес-организации. Эти критерии связей могут определять иерархию управления или важности в организации *семьи*, но не в бизнес-иерархии — если только родственники человека не являются частью бизнеса.

Важность. В бизнес-организации мы обычно подразумеваем, что президент компании более важен, чем остальные сотрудники, но это необязательно так. Для всех членов организации было бы возможно единогласно согласиться, что работники — это самое важное, в то время как президент — это только администратор, своего рода швейцар высокого уровня, важность которого для организации меньше.

Например, это именно так представлено в исследовательских организациях: администрацию можно легко заменить, а вот творческие умы, которые являются ядром организационного успеха, заменить будет очень сложно.

Члены бизнес-организации могут также прийти к заключению, что каждый член *одинаково* важен; каждый играет необходимую роль в ее успехе. Так что пусть даже мы часто считаем, что иерархия и степень важности связаны, тем не менее, одно обязательно подразумевает другое.

Управление. Когда мы изучаем деловую или военную иерар-

хию, мы находим, что один из критериев для каждого члена в организации определяет отношения управления между членами на разных уровнях. Человек на одном уровне исполняет приказания тех, кто находится на более высоких уровнях, и дает приказы тем, что на более низких уровнях в «порядке субординации».

Конечно, официальная «организационная иерархия», которая определяет уровни управления в бизнесе — или даже в войсках — может неточно определять то, как система работает в действительности. Более старший сотрудник, находящийся на более низкой позиции, и обладающий, тем не менее, особыми знаниями об организации, может управлять гораздо большими функциями, чем это определяет иерархия, особенно в кризисной ситуации. Бизнесу понадобилось много времени, чтобы понять, что *неформальная* система знаний и влияния в бизнесе часто более важны, чем официальная организационная иерархия.

Все члены семьи могут согласиться, что отец — это «глава семьи», однако, при принятии решения или при просьбе, и отец, и другие члены семьи могут смотреть на мать, чтобы понять, согласна она или нет. Даже когда она реагирует только невербально, она может быть как раз тем, кто принимает решение в действительности, даже если отец — тот, кто озвучивает решение.

Чтобы понять, включает ли иерархия управление или важность, сначала нам нужно понять, *есть ли* какие-то критерии связей — явные или неявные. Во-вторых, нам нужно выяснить, применяются ли эти критерии к определенной иерархии, или они относятся к другим событиям, не включенным в иерархию.

Логические уровни: принципы отношений

1. Критерии отношений в иерархии определяют отношения между уровнями иерархии. Критерии отношений в иерархии определяют, как члены категории связаны с членами другой более конкретной или более общей категории в иерархии.

2. Влияние между уровнями. Мы часто думаем о слове «иерархия» по отношению к иерархиям в военных, церковных и бизнес-организациях, в которых есть четкая и явная иерархия управления и/или важности, в которой более высокие уровни

дают распоряжения, управляют более низкими уровнями при помощи власти или влияния. Когда иерархия важности или контроля действительно существует, она всегда происходит из *критериев отношений*.

а. Иерархия управления. Когда членство на одном уровне означает управление членами нижнего уровня (и/или подчинение верхнему уровню), это может называться иерархией управления. Вместо того, чтобы предполагать, что все иерархии имеют отношения управления, нам нужно изучить иерархию и определить:

1. *Есть ли отношения управления* между уровнями, и если это так,

2. *Как один или более критериев отношений* для этих отношений устанавливает это управление.

б. Иерархия ценности или важности. Другой вид иерархии, который также встречается часто — это иерархия, в которой существуют отношения большей или меньшей важности между уровнями, где более высокие уровни более важны, чем низкие уровни. Снова, вместо того чтобы предполагать, что во всех иерархиях есть отношения ценности или важности, нам нужно проверить иерархию и определить:

1. *Есть ли отношения ценности или важности* между уровнями, и если это так, то

2. *Как один или более критериев отношений* устанавливает эту ценность или важность.

Такая иерархия может быть явной, когда человек сознательно рассматривает, что наиболее важно, или может быть более неявной и скрытой, видной только по поведенческим реакциям и выбору, который делает человек. Часто существует значительная неконгруэнтность между тем, что важно для человека по его словам и по его действиям.

Пример: классификация содержания «мета-программ» НЛП

Люди склонны систематически *обращать внимание* и категоризировать весь свой опыт с использованием пяти разных категорий содержания: *люди, места, действия, информация* и *вещи*. Акроним PLAIT (от англ. *persons, locations, activities, information*,

things) (означает — коса)) полезен для того, чтобы вспомнить эти пять категорий. Некоторые люди включают *время* как дополнительную категорию классификации содержания, и в этом случае акроним станет PLAITT (время — *time*).

Некоторые люди преимущественно классифицируют по *людям*, а затем подразделяют свой опыт с определенным человеком с использованием других категорий. Другой человек будет классифицировать преимущественно по *местоположению*, используя его в качестве первого и самого общего способа категоризации. Другие будут классифицировать в первую очередь по *действиям, информации, вещам* или *времени*, а во вторую очередь — по другим категориям.

Хотя эти категории достаточно разные, они являются *универсальными*, и их можно найти в *любом* событии. Всегда будет, по крайней мере, *один человек* (субъект) в определенном *месте*, в *пространстве* и *времени*, он будет выполнять какие-то *действия* (как минимум, спать или дышать). Всегда будут какие-то *вещи*, и наблюдатель заметит какую-то *информацию* по поводу ситуации. Часть этой информации будет простой и сенсорно-очевидной, как, например, цвет рубашки, или то, что сказал человек, в то время как другая информация будет более абстрактной и представленной категорией.

Если мы применим диапазон и категорию к этим категориям «мета-программ», мы обнаружим, что они очень отличаются. *Люди* и *вещи* являются объектами, диапазонами, которые делятся какой-то диапазон *времени*, в то время как *действия* (процессы) представляют из себя движения людей или вещей по отношению к пространству и времени. *Местоположение* в пространстве и *времени* — это диапазон, который не зависит от содержания, а *информация* не является ни вещью, ни процессом, а более абстрактна. Информация говорит о том, как разные события *связаны* друг с другом; как минимум, какой-то наблюдатель связан с тем, что он наблюдает.

Категории мета-программ связаны с основными категориями глагола, который мы используем часто: *относиться* (люди), *быть* (местоположение в пространстве и времени), *делать* (действия), *знать* (информация) и *иметь* (вещи).

Категории мета-программ являются удобным делением

опыта на разные диапазоны, которые можно обнаружить в любом событии, и существует параллель между этими категориями и шестью вопросами, которые мы задаем, чтобы получить больше информации о том, о чем говорит человек. «Где?» — в пространстве, «когда?» — во времени, «кто?» — человек, «как?» — действия (процессы). «Что?» и «какой?» — более общие вопросы, они могут спрашивать о *вещах* или *информации* или любом другом содержании категорий (в какое время, какой человек, какая информация, какое местоположение).

Вопрос «почему?» — это другой тип вопроса, который задается или о *прошлых* или о *будущих* причинно-следственных связях, наших мыслях о прошлом или будущем. Если кто-то спрашивает: «Почему это случилось?» или «почему ты это сделал?», ответ может быть или «я сделал это из-за... того, что так меня научили», или «я сделал это из-за... тех целей, которые для меня важны».

Взятые вместе, ответы на эти базовые вопросы могут уточнить любой опыт, так что это своеобразные способы удостовериться, что мы обратили внимание на все основные диапазоны, которые будут присутствовать в любом событии.

Два разных человека могут столкнуться с *тем же* самым набором опыта, когда они растут, но могут очень *по-разному* научиться относиться к нему. У одного все события, в которых есть определенный человек, могут быть сгруппированы вокруг него, несмотря на местоположение или действия и т.д., в то время как у другого все события произошли в определенном *месте* или *времени*, сгруппированны вместе, вне зависимости от задействованных людей или вещей и т.д.

Каждый из этих людей разделил бы более общие категории на более конкретные, используя другие категории мета-программ и т.д. Какая бы последовательность ни использовалась, когда она оставлена в иерархию, эти категории составят разные логические уровни категоризации, как и в трех диаграммах с детскими кубиками.

С пятью категориями, получается более 120 возможных иерархий, если мы включим сюда и время, то получается 720! Поскольку классификация по мета-программам — это простая категоризация, необходимо, чтобы в ней были какие-то отноше-

ния между уровнями помимо *логического включения, наследственности и сужения*, которые рассматривались в главе 2.

Контроль? Теперь давайте возьмем одну из возможных иерархий — по *местоположению, информации, активности, людям, вещам, времени* — и выясним, проявляется ли контроль между ее уровнями. Обычно считается, что контроль идет сверху вниз; высший уровень в иерархии контролирует уровни ниже. (Хотя, конечно, мы могли перевернуть диаграмму, и тогда контроль пошел бы снизу в верх).

В этой иерархии управляет ли местоположение информацией или действиями в этом месте? Управляет ли информация действиями или людьми, участвующими в ней? Управляют ли действия участвующими в них людьми и т.д.?

Цвет или форма вещи не управляет ее весом или тем, из чего она сделана, или ее историей. Это просто ее разные аспекты, на которые мы можем обратить внимание, и описать в любой последовательности. Местоположение — это просто то, где в определенном опыте можно обнаружить информацию, людей или действия, время, когда это случилось, информация — это способ вспомнить о действиях, людях и вещах в определенном событии и т.д. Категории мета-программ — это способ разделить события на разные диапазоны и организовать их, но в данном случае иерархии контроля нет.

Важность. Далее мы изучим ту же иерархию на наличие в ней отношений *важности*. Самая общая категория указывает на то, каким образом человек обращает внимание на событие *в первую очередь*, и внимание всегда направлено нашими интересами, нуждами и ценностями. Большая часть нашего времени или внимания изменяется спонтанно, и нам не нужно полностью осознавать все вовлеченные нужды или желания, хотя внимание всегда определяется нашими интересами. Поскольку внимание — это та самая основа наших ценностей, оно неявно указывает на то, что субъективно наиболее важно для нас.

Относительная важность классификации по мета-программам весьма очевидна в наших внутренних образах воспоминания прошлого и будущего планирования. Человек, который классифицирует сначала по *людям* будет выделять людей, видя их трехмерно, в цвете, больше, ближе, ярче, часто создавая какой-то эффект фигурифона, или выделяя какое-то другое качество вос-

приятия. Тот, кто классифицирует в первую очередь по *действиям* увидит движения, выделенные цветом или яркостью, и т.д., в то время как другие аспекты будут незаметны. Тот, кто преимущественно классифицирует по *вещам*, выделит именно их примерно также, а тот, кто классифицирует по *местоположению* или *времени* выделит пространственные и временные отношения. *Информация* может принимать множество форм, часто светлые, нитевидные линии, соединяющие вещи и процессы.

Таким образом мы видим, что существует относительная важность или ценность между категориями в любой иерархии мета-программ. Первая и самая общая категория более *важна*, требует больше информации, чем другие конкретные категории, и имеет большее влияние на наши реакции. Классификация содержания мета-программ не выражает иерархию *управления*, а выражает иерархию *ценностей* по важности.

Следующий вопрос: «Приводит ли иерархия *ценностей* к иерархии *контроля*?» Ответ на этот вопрос тесно связан со словом «контроль» и в частности с разницей между *внешним* и *внутренним* контролем. Прототип, который использует большинство из нас для понимания слова «контроль» — это военная иерархия, бизнес-иерархия или религиозная иерархия. Эти иерархии основаны на внешнем контроле, хотя конечно, они все делают все возможное, чтобы привить этот контроль всем членами иерархии. Даже когда им это удастся, критерии отношений иерархии происходят извне от членов, и они *негибки*. Сержант всегда отдает приказы рядовому, а не наоборот; в религиозных терминах архиепископ всегда имеет власть над епископом.

Тот тип контроля, который получается из того, что мы следуем своим интересам, нуждам и ценностям, достаточно отличается. Контроль происходит *изнутри* человека и работает очень гибко, до той степени, пока не подвергается влиянию какой-либо системы внешнего контроля.

Еще в 1950-х годах Абрахам Маслоу создал список основных категорий ценностей, которые есть у людей, а затем попытался расставить их в иерархическом порядке по степени важности, начиная с потребности выживания внизу, и заканчивая «высшей» индивидуальной потребностью самовыражения, появляющуюся только после выживания и удовлетворения социальных нужд.

Но затем Маслоу обнаружил так много исключений, что он должен был пересмотреть свою идею иерархии. Люди часто рискуют своими жизнями, чтобы выразить себя, а некоторые даже заканчивают самоубийством, чтобы *кто-то другой* смог удовлетворить свою базовую потребности или выразить себя.

Гетерархия. В реальном опыте важность ваших ценностей меняется с течением времени и в зависимости от разных контекстов, но в другом месте и в другое время иерархия может стать другой. Приведу небольшой пример. Прямо сейчас, я надеюсь, чтение этой книги — это самое важное для вас. Но чуть позже вы можете устать от чтения, и если звонит телефон, или вы заметите, что голодны, это может стать для вас более важным, чем чтение — и я надеюсь, что вы уважаете это изменение своих ценностей и предпримете какие-то действия, чтобы удовлетворить то, что вызывает разные ценности!

У.С. МакКаллох был одним из первых нейропсихологов, описавших нервную сеть в математических терминах. Одной из структур, которые он изучил, была система активации сетчатки в стволовой части мозга на верху позвоночного столба. Эта система, которая взаимодействует с другими частями мозга и различными входами, определяет, когда человек спит или бодрствует, а когда бодрствует, на что он обращает внимание.

Он обнаружил, что функционирование этой структуры лучше описать как гетерархию, а не иерархию (44, стр. 40). Гетерархия работает как комитет, но такой, в котором каждый член может говорить и слушать одновременно. Различные части нашего мозга все общаются друг с другом, содействуя достижению консенсуса о том, какое восприятие и действия *наиболее срочны и уместны* в настоящий момент. Все разные части взаимодействуют, а затем одна из них *временно* получает управление, в сотрудничестве с другими. Эта система очень древняя и определяет внимание не только в людях, но и во всех позвоночных. Она была эффективной на протяжении нескольких сотен лет, что доказывает, насколько полезной и эффективной она является.

По необходимости, система должна радоваться избытку потенциального господства, в котором обладание необходимой срочной информацией дает власть той части, которая ей обладает.

То, что гетерархия так хорошо работала в ходе эволюции, при этом сама не эволюционировала, указывает на то, что ее структура является естественным решением организации нужного поведения (44, стр. 397).

Гетерархия описывает, как наши нужды, ценности и желания работают в действительности. В любой момент эта система оказывается иерархией, и какие-то потребности преобладают над другими, а другие полностью игнорируются. Но через какое-то время и в других контекстах внимание и управление переходят от одной потребности к другой, успешно удовлетворяя одно, а затем другое.

Любая естественная экология — это гетерархия, в которой все разные виды растений и животных взаимодействуют друг с другом в запутанном и динамически изменяющемся балансе, который также реагирует на изменения в окружающем мире — погоде, временах года, землетрясениях и т.д. Некоторые люди говорят в порядке иерархии о «высших плотоядных» или «краеугольном виде», что пресуппонирует, что некоторые виды более важны, чем другие. Обозначенное «высшее плотоядное» — это обычно животное «на верхушке цепочки питания», такой как лев или акула. Однако, может быть более уместным указать в качестве высших позвоночных крошечных микробов, которые потребляют всю разлагающуюся ткань, как животную, так и растительную, поскольку они едят все остальное — и конечно их тоже съедают!

Другой пример гетерархии — это лошадиные скачки, или какое-то другое соревнование. Чтобы упростить, давайте предположим, что в забеге участвуют три лошади, и что А выигрывает у В, В выигрывает у С, а С выигрывает у А. Если вы думаете в терминах иерархии, это все совсем не имеет смысла! Однако, если бы вы смогли создать стабильную иерархию лошадей, это уничтожило бы неопределенность лошадиных скачек. То, чего не хватает в информации, указанной выше, это все те разные факторы, отличные от лошади, которые влияют на выигрыш в скачках.

Возможно, лошадь А лучше всего скачет в жаркий солнечный день и по сухой земле, в то время как В лучше скачет по грязи, а С — в холодную погоду. И существует множество других факто-

ров, таких как здоровье и состояние лошади и жокея, которые могут повлиять на выигрыш в скачках. Именно из-за этой сложности вы не сможете создать иерархию, кроме как в очень общих чертах. Если вы можете создать стабильную иерархию, не будет смысла ставить на лошадей, поскольку все бы знали заранее, какая из лошадей выиграет.

Израильская армия, одна из самых эффективных вооруженных сил в мире, сделала некоторые шаги в направлении гетерархии. Всегда, когда это возможно, солдаты остаются в одних тех же маленьких единицах, поэтому каждый член отряда глубоко и детально знает о способностях, навыках, недостатках, силах и слабостях своих коллег, т.е. всех факторах, которые могут повлиять на результат операции или сражения. Хотя и у них есть установленный командир, приказ в действительности отдает тот, кто больше всех обладает знаниями и способностями в сложившейся ситуации.

В баскетболе в течение какого-то периода времени команды играют вокруг «звездного игрока» и поддерживают его. Команда, которая выигрывает чаще — это та, которая постоянно реорганизуется вокруг игрока, находящегося в лучшей позиции для броска в настоящий момент, это другой пример гетерархии.

Все наши потребности и желания создают *внутреннюю* экологию, находящуюся в динамическом балансе, который способен гибко меняться, удовлетворяя главную в данный момент потребность, а затем какую-то другую, в зависимости от нашего внутреннего состояния, внешних обстоятельств, настоящих возможностей, будущих прогнозов и т.д. Когда это возможно, мы ищем опыт, который может удовлетворить несколькими ценностями одновременно, поскольку это более целесообразно.

Такое управление под влиянием гетерархии очень отличается от управления в иерархии. Иерархия управления — это всегда искусственное наложение естественного процесса гетерархии, который был основой выживания животных на протяжении сотен миллионов лет. Иерархия ценностей может быть очень полезной как общий путеводитель по тому, что обычно наиболее важно для вас. Но если это становится негибким и всегда определенным, это может навредить. Иерархия управления может восприниматься как сильно упрощенная и вырожденная гетерархия.

Управление в отношениях. Основой здоровых отношений является предположение, что оба партнера равны и дают друг другу то, что могут предложить, с равным правом говорить и удовлетворять свои нужды и желания. Когда один болен, ему нужен уход, а если другой обладает лучшими навыками или информацией для того, чтобы справиться с определенной проблемой, его точка зрения становится более убедительной. Любое неравенство в управлении является временным, оно меняется вместе с изменением событий, контекста и степени компетентности согласно законам гибкой и динамической гетерархии. Это похоже на танец, в котором каждый отвечает за другого, *совместно* решая, чьи цели или взгляды берут первенство в данной ситуации.

Одна из самых частых проблем в отношениях происходит из-за того, что эта естественная гетерархия превращается в иерархию, в которой неравенство становится систематическим и постоянным, а не временным. Например, традиционная патриархальная авторитарная семья — это пример ригидной иерархии, очень похожей на военную. Отец отдает распоряжения матери, даже если у матери может быть больше знаний или способностей, а мать командует детьми, если, конечно, это одобряет отец. Любое знание, которое есть у матери или детей, не используется, если только не разрешит отец своей бесконечной мудростью.

Родители могут знать больше, чем дети, особенно когда они совсем маленькие. Но со временем дети растут и становятся более способными, и они уже настаивают на большей свободе для себя и на участии в принятии решений, поэтому давление и стремление к более естественной гетерархии увеличивается, что часто приводит к конфликтам и протестам, а иногда даже хуже этого. Конечно, иерархия точно также неуважительна по отношению к другим, если вся власть и сила, по сути, принадлежат доминирующей матери или капризному ребенку.

Неравенство в отношениях редко открыто выражается словами. «Посмотри, я важнее чем ты, и я знаю больше обо всем, чем ты, так что тебе лучше заткнуться и делать то, что я говорю», или «я слишком слаб и забывчив, чтобы сделать все это, так что ты должен сделать это за меня». Обычно превосходство сообщается невербально командным тоном голоса, перебиванием другого

человека, длинной речью, позволением кому-то говорить кивком головы и т.д. Более низкое положение часто передается противоположными способами: обычно это опущенные глаза, плечи, ожидание возможности заговорить, просящий или жалобный тон голоса и т.д.

Мы склонны лучше всего замечать неравенство, когда кто-то другой занимает *превосходящую* позицию, говоря нам что делать, в то время как мы бы лучше сделали что-то другое. Однако, когда человек занимает *подчиненное* положение, и ведет себя беспомощно или делает что-то совершенно некомпетентно, это может быть столь же действенным в том, чтобы принудить нас делать то, что мы иначе не стали бы делать.

Первое, что важно понять — это то, когда человек хочет что-то контролировать, дело совсем не в этом. Контроль всегда нужен для какой-то *другой* цели. Когда у кого-то, что называется, «проблемы с контролем», важно понимать, что контроль всегда нужен *для удовлетворения других потребностей и желаний*. Если бы один человек всегда мог контролировать других, как это делает король, жизнь была бы очень приятной для него — за исключением того, что никто не любит, когда им управляют, так что в ответ люди тоже стараются контролировать, открыто или скрытно, и любая попытка остановить контроль угрожает ригидной иерархией.

Когда отношения между неравными установлено, то нужно слушаться того, кто «выше», соглашаться с ним и делать ему уступки, а тому, кто «ниже», нужно помогать, заботиться и т.д. Обе позиции всегда нужны, чтобы управлять другим человеком, в отличие от отношений, в которых можно обсуждать проблемы из позиций равенства и находить общие решения — или способы удовлетворять ваши разные потребности и желания *по отдельности*.

Стремление к контролю устанавливает очень интересные противоречия. Чтобы контролировать других, сначала мне необходимо контролировать себя — что я делаю и говорю, и т.д. Так что, самый первый человек, которого контролируют, это тот человек, который хочет контролировать других, а это обычно приводит к подавлению спонтанных реакций и напряжению.

Так что, когда вы понимаете, что в своих отношениях вы за что-то боретесь, возможно, вам будет полезно изучить, как они стали неравными. Неравенство может быть установлено или дру-

гим человеком, или вами самими, или, что более часто, вами *обоими*, поскольку один человек редко определяет отношения без участия или согласия другого. Как сказала Элеонор Рузвельт: «Никто не может заставить вас чувствовать себя подчиненным без вашего согласия. Никогда не давайте его». Следующее упражнение может быть полезным в том, чтобы потренироваться в анализе таких ситуаций.

Выявление неравенства и установление баланса

1. Неравные отношения. Подумайте об отношениях, которые вы уже считаете неравными или которые вас беспокоят, и запустите фильм, в котором был бы какой-то момент, показывающий отношения с этим человеком.

2. Обнаружение природы неравенства. Кто является главой или «лидирует», а кто подчиняется или «отстает». Кто «в ответе» за другого? Так как часто *оба* человека в такой борьбе чувствуют себя в ловушке, это иногда сложно определить. Это неравенство распространяется на все контексты или есть некоторые контексты, в которых неравенства нет или оно противоположно?

3. Как это происходит? Что конкретно делаете вы и второй человек, чтобы установить и поддерживать это неравенство? Вербальный компонент обычно определить проще всего. Кто кому говорит, что делать, либо напрямую, либо пресуппозитивно, либо подтекстом?

Невербальный компонент часто менее очевиден, но гораздо более информативен. Пересмотрите фильм о том событии детально, замечая *все* невербальное поведение, которое поможет охарактеризовать отношения.

Будет проще начать с того, что вы будете отмечать поведение и реакции другого человека, и то, как они влияют на вас. Например, когда он кивал головой, вы чувствовали себя свободным или игнорируемым? Когда он смеялся или улыбался, это было искреннее удовольствие от чего-то забавного или нервное проявление страха или уязвимости?

Затем отметьте, как тот человек реагировал на *ваши* невербальные сообщения. Это обычно сложнее, однако это можно упростить, если вы займете «позицию наблюдателя», в которой вы

сможете наблюдать за собой снаружи, когда вы взаимодействуете с тем человеком.

Как эти невербальные сообщения способствуют категоризации *вас, того человека, вашего поведения, событий* или *отношений* между вами?

4. Постановка вашей цели. Это неравенство удовлетворяет вас, или вы бы хотели изменить его на равенство? Подумайте о том, что бы вы хотели изменить и создайте детальный фильм о том, какие бы это были отношения, если бы вы оба были равны, находились бы в динамическом партнерстве. Что бы вы говорили и делали по-другому, и как бы ваше невербальное поведение поддерживало бы это?

5. Пробуйте варианты. Подумайте о том, что бы вы могли сделать, чтобы достичь этой цели в данной ситуации. Помните, что тот человек, скорее всего, очень старается поддержать такие неравные отношения, так что вам придется предвидеть его реакцию, а также то, как вы сами будете отвечать на нее. Продолжайте исследовать варианты, пока не удостоверитесь, что у вас есть несколько хороших способов вести себя по-новому.

6. Прорепетируйте свои реакции в будущем. Подумайте о том, как в следующий раз вы будете общаться с этим человеком, и представьте, как вы в действительности реагируете новыми способами в этой ситуации. Если вы обнаружите, что это вас не удовлетворяет, вернитесь к шагу 5, чтобы найти новые варианты.

Это упражнение может быть полезным в отношении неодушевленных объектов, которые могут управлять людьми — таких как еда, наркотики, и прочее, что приводит к непреодолимым влечениям. Как вы можете изменить то, как *вы* реагируете, чтобы восстановить баланс? При булимии иерархия колеблется между социальной потребностью быть стройным и психологической потребностью в еде. Я видел видеозапись сессии с девушкой, страдающей булимией, которая не ела ничего, а пила только диетическую пепси (*ноль* калорий) в течение трех дней, совершенно отрицая и не удовлетворяя свой голод и потребность в питании. Затем она теряла контроль и объедалась, а затем снова могла контролировать себя, вызывала у себя рвоту, и возвращалась к диетической Пепси.

Недавние исследования, в которых искусственные подсластители давали мышам, показали, что они инактивируют естественную систему обратной связи и в действительности приводят к избыточному весу, который они должны предотвращать. Обычно сладкий вкус сахара приводит к физиологическим изменениям в крови, так как сахар усваивается, и это дает сигнал животному есть меньше. Но с искусственным подсластителем сигнал от вкуса становится менее значительным, поскольку за ним не идут физиологические изменения, или они не учитываются, и животное продолжает есть, что приводит к большему весу, чем при употреблении сахара.

К сожалению, тот терапевт (широко известный «эксперт») приложил все свои усилия, чтобы помочь клиентке, страдающей булимией, еще больше контролировать свое питание! Моя цель была бы *противоположной*, уменьшить ее контроль и восстановить уважение к своим естественным функциям. Животные и здоровые люди не *контролируют* свое питание; они спонтанно едят разумное количество пищи и поддерживают динамический баланс между приемом пищи и физической нагрузкой, и *всеми* своими другими потребностями.

Джорджио Нардоне и Клодетт Портелли разработали успешную систематическую программу работы с нарушениями питания, которая согласуется с идеей восстановления естественной гетерархии тела. Например, в проблеме переедания, сначала устанавливается диалог с клиентом, которому диеты, подсчет калорий, самообладание и другие методы, использованные им в попытке контролировать свой вес, не только не помогли остановить переедание, но и стали *причинными* факторами. Затем они дают клиенту очень простую инструкцию, которую ему нужно выполнять в течение двух недель:

Думайте каждый день о своей любимой пище, не думая о здоровье, и готовьте на завтрак, обед, и ужин свои любимые блюда, самые любимые. Готовьте их тщательно, чтобы они были очень вкусными, и наслаждайтесь своими любимыми блюдами. Ешьте все, что хотите во времена приема пищи, но никаких перекусов (46, стр. 107).

Клиенты вскоре обнаруживают, что прежде «запрещенная» пища снижает их непреодолимую тягу, и вскоре они спонтанно едят более подходящую и сбалансированную пищу, свободные от борьбы, созданной их попытками контролировать то, что они едят, и они постепенно теряют лишний вес.

Женщина, о которой я писал в главе 1, которая не ела, не спала и не уделяла время физическим упражнениям, это другой пример ригидной иерархии. Она игнорировала другие потребности, пока они не стали достаточно сильными, чтобы начать заявлять о себе, чтобы вернуть себе ее полное внимание. Она колебалась от одного узкого диапазона к другому, и баланса никогда не было. Когда она стала использовать больший диапазон, то гибко реагировала на *все* свои потребности, легко выбирая между некоторыми из них и интегрируя другие в ту же самую деятельность, вновь устанавливая здоровую гетерархию.

Резюме. Простая иерархия, основанная на включении категорий, обладает характеристиками *наследственности* и *сужения*. Получающиеся в результате логические уровни *необязательно* создают иерархию важности или управления. Только иерархия, включающая *критерии отношений*, которые определяют, как члены иерархии относятся друг к другу на разных уровнях, установит иерархию важности или контроля.

Чтобы определить, включает ли иерархия также *контроль*, *важность*, *значимость*, или другие систематические отношения между уровнями, нам необходимо определить, есть ли критерии отношений (явные или неявные), которые определяют, как члены уровней *внутри* иерархии связаны друг с другом.

Разные события отличаются для нас *качественно* — они значительны или значимы для нас по-разному. Они также часто *количественно* значимы — некоторые события *более* ценны или значительны для нас, чем другие. Когда мы создаем иерархию значимых событий, это устанавливает иерархию важности. Пример — классификация категорий по мета-программам, которые устанавливают иерархию важности, но не контроля.

Каждый из нас ценит многие разные виды опыта, и у каждого из нас на это свои причины, поэтому полезно уметь *расставлять приоритеты* в ценностях в *общей иерархии*, которая

указывает, какие ценности обычно более важны в большинстве ситуаций. Это позволяет более быстро реагировать в новых ситуациях так, как это конгруэнтно нашим ценностям, без необходимости тратить время на то, чтобы их внимательно изучить. Мы можем потратить больше времени на проживание опыта, который ценен для нас, и не тратить слишком много времени нашей жизни на то, что на самом деле не важно.

Нам необходимо признать, что любая иерархия — это статическое искажение, и что наши ценности в действительности работают как *гетерархия*, которая меняет то, что важно в данный момент вместе с изменением внешней ситуации, трансформирует внутреннее состояние, знания, опыт, цели и т.д. Любое традиционное авторитарное общество, которое навязывает ригидную искусственную иерархию ценностей вместо естественной гибкой гетерархии, не позволяет людям испытывать полное удовлетворение жизнью и останавливает дальнейшее развитие.

Далее мы исследуем то, как мы используем свои ценности и их относительную важность, а так же то, как мы понимаем мир вокруг нас, чтобы создать большее значение и значимость.

Искусство прогресса заключается в том, чтобы сохранять порядок во время изменений и сохранять изменения посреди порядка.

Альфред Норт Уайтхэд

11

Значимость

За пределами обозначений и логики

Нас беспокоят не сами события, а то, что мы думаем по поводу них.

Эпиктеус (1 век до н.э.)

Обозначение. В главе 3 мы исследовали то, как слово определяет, означает какой-то опыт или указывает на него, на то, чем что-то «является». «Это коробок спичек». Это возможно благодаря нашей способности категоризировать события и называть их, а затем использовать прототипный пример из категории, чтобы представить значение всей категории. Большинство людей легко согласятся с этим более или менее «объективным» значением. «Да, это коробок спичек».

Логика (и математика) — это способ определить то, являются ли верными определенные утверждения, при этом она *подразумевает*, что определенные теоремы или аксиомы правдивы. Базовая структура логики состоит в связке «если — то», и неопределенность, выраженная в «если» очень важна. «Если верно X, то верно Y». «Если это коробок спичек, и если спички можно использовать, чтобы зажечь огонь, то коробок спичек можно использовать, чтобы зажечь огонь».

Логика — это набор правил и процедур, предназначенных для того, чтобы определять, приводят ли утверждения к существ-

венным выводам, и значение при этом ограничено только «правдой» или «ложью». Логика может сказать только, что «Если это верно, то верно (или ложно) и то». Хотя логика неслучайно полезна, она в основном представляет собой способ определения *внутренней связанности* мышления, так что если наши предположения верны, то мы можем использовать логику для того, чтобы делать правильные выводы. Логике можно воспринимать как способ удостовериться в том, что смысл не потерян, и что по мере «течения» дискуссии не возникают ложные значения.

Если есть какой-то набор чисел и определенные процедуры для обработки этих чисел, компьютер может использовать логические схемы, чтобы дать верный численный ответ. Однако, компьютер не может определить, как были получены изначальные цифры, действительно ли они измеряют то, что они должны измерять, или имеют ли результаты вычислений какое-то отношение к реальному миру. Логика не может определить, обозначает ли слово подходящую категорию событий, или являются ли верными предположения, связанные с различными категориями. Это может быть определено только опытом или точными научными экспериментами.

Значимость — это другой вид смысла. Обозначение просто определяет, что событие принадлежит какой-то категории, например «коробка спичек». Следующий шаг — определить субъективную *важность* данной категории для меня, в настоящем контексте. «Что этот коробок спичек обозначает для меня?» «Какова *значимость* этого события, или категории событий с учетом моей истории, потребностей, желаний, целей и т.д.?»

Значимость — это то, что мы *приписываем* событиям и поведению, когда в уме связываем их друг с другом. Такие процессы, как этот, часто становятся более очевидными, когда они *не* работают, а не наоборот, поскольку они обращают внимание на недостающий элемент, который в другом случае не замечен. Ниже приведен яркий пример того, как *значимость* категории или поведения может отличаться, даже когда обозначение и логика согласованы между собой.

Во время Второй мировой войны и ранних послевоенных лет сотни тысяч солдат США были размещены в Вели-

кобритании или проходили через ее территорию, благодаря чему появилась уникальная возможность изучить эффекты взаимодействия двух разных культур. Одним из интересных моментов стало сравнение обычаев ухаживания. И американские солдаты, и британские девушки обвиняли друг друга в излишнем сексуальном напоре. Исследования этого любопытного обоюдного обвинения пролили свет на интересный вопрос об очередности этапов в процессе ухаживания. В обеих культурах ухаживание от самого первого зрительного контакта и до полового акта проходит примерно 30 шагов, но последовательность этих шагов отличается. Поцелуй, например, идет относительно рано согласно обычаям США (примерно на шаге 5) и относительно поздно (на шаге 25) у англичан, и они воспринимают его как крайне эротическое поведение. Поэтому, когда американские солдаты думали, что настало самое время для невинного поцелуя, девушка не только чувствовала себя обманутой на 20 шагов, но и понимала, что должна принять быстрое решение: порвать отношения и уйти, или быть готовой для секса. Если она выбирала последнее, солдат сталкивался с поведением, которое, согласно законам его культуры, было бесстыдным на ранних этапах отношений (54, стр. 63-64).

Когда мы обращаемся к диапазону, категоризируем его и придаем ему определенный смысл, этот процесс обычно настолько быстр, что полностью бессознателен, поэтому я хочу привести простой пример и показать, как может измениться *значимость* «коробка спичек».

В одно прекрасное утро я захожу на кухню, и мой взгляд падает на коробок спичек, лежащий на столе. Никто в нашей семье не курит, и мы держим спички в шкафу, поскольку мы пользуемся ими только чтобы зажечь свечи во время праздников, или если нет электричества. Зная это, смысл этого коробка спичек состоит только в том, что он представляет из себя небольшую загадку, и мне становится интересно ее разгадать.

Затем я думаю: «Ага, кто-то из семьи вытащил их», и представляю себе, как один из моих сыновей стерилизует иглу, чтобы вытащить занозу. Диапазон моего опыта, касающегося спичек,

расширяется и теперь включает в себя образ моего сына, пользующегося ими прошлым вечером. Теперь значение этого коробка стало другим, сейчас это небольшой беспорядок, и я уже чувствую себя немного раздраженным, потому что сын не положил их на место, когда закончил. С этого момента моя категоризация спичек заключается в том, что человек, о котором я забочусь, не убрал их, и я хочу, чтобы они вернулись на свое место в шкаф. Я больше не чувствую себя озадаченным и заинтересованным, теперь я чувствую, что уверен в своем новом объяснении.

Когда я беру спички, чтобы положить их в шкаф, я замечаю, что на них напечатана реклама магазина, которого я не знаю, так что получается, что это не наши спички, и я думаю: «Должно быть, кто-то другой принес их в дом и оставил их здесь». Это меняет мой диапазон на другой; образ моего сына, удаляющего занозу, исчезает, и вместо него у меня возникает призрачный образ неопределенного безликого человека, передвигающегося по нашей кухне со спичками, и я слышу его шаги. Теперь смысл спичек снова состоит в том, что это неразрешенная загадка, но теперь я чувствую небольшое беспокойство по поводу этого неизвестного человека: «Кто был этот человек, что он делал в моем доме и почему он оставил спички здесь?»

Если бы вы были на моем месте, о чем бы вы думали, когда пытались определить значимость коробка спичек? Какие образы, звуки или ощущения могут изменить диапазон опыта в вашем разуме, как вы можете категоризировать его, и какую значимость он имел бы для вас?

Структура значимости

Смысл любого опыта частично зависит от содержания того, с чем мы сталкиваемся, и это обычно вполне понятно. Однако, структура значимости гораздо менее очевидна и не зависит от представленного содержания.

Например, скажем, я захожу в гостиную и вижу пожилого мужчину и молодую женщину, и я не знаю никого из них. Сейчас они имеют небольшую значимость или вообще не значимы для меня; они оба являются человеческими существами; старшее — мужского пола, а младшее — женского. Затем моя жена говорит мне, что женщина привела мужчину, и что он ее юрист. Заметьте,

как это простое предложение расширяет диапазон ваших внутренних образов, и как это создает, по крайней мере, начало какого-то значения, как эти люди пришли в мою гостиную.

Эти фрагменты значений могли также вызвать какие-то вопросы о значимости этих фактов: «Юрист? На нас подали в суд, попросили выступить свидетелями или речь идет о наследстве?» Если бы я видел этих же людей на улице или в ресторане, а моя жена поведала мне ту же самую информацию, я бы, наверное, столкнулся с совершенно другим опытом, возможно, думал бы о том, откуда моя жена знает этих людей, или как бы это было, если бы они были моими друзьями.

Пример с женщиной, которая привела мужчину в дом, это пример того, что называется *«причиной-следствием»*; женщина стала причиной того, что мужчина находится здесь. Мы можем понять это, представляя себе небольшой фильм, или «комикс» того, как она приводит его сюда от кого-то еще, через какой-то диапазон пространства и времени.

Утверждение о том, что это ее юрист, — это утверждение об *эквивалентности*: мужчина = юрист. Мужчина — это член категории юристов; ни одно из этого не является причиной другого; одно является членом второго. Он юрист вне зависимости от контекста; он все еще юрист, когда косит газон или спит. Мы можем легко понять это значение, используя два неподвижных образа рядом друг с другом — образ мужчины и расположенный рядом образ «юриста» в тот же самый момент времени.

Контекст является третьим элементом, который создает значение. Когда я вижу этих двоих людей в моей гостиной, это сильно отличается от того, когда я увижу их в каком-то ресторане. Контекст создает «фон», который влияет на значение переднего плана, и это происходит в одно время; я вижу передний план и фон одновременно. Часто контекст предполагается или игнорируется, когда мы обращаем внимание на события, находящиеся на переднем плане.

Мы создаем значение, соединяя два или более опыта в наших головах, и мы можем делать это *последовательно* по времени (*причина-следствие*) или *одновременно* в пространстве. Два опыта могут быть соединены одновременно в пространстве или их можно видеть рядом (*эквивалентность*) или один внутри другого

(контекст). Давайте рассмотрим эти структурные возможности более детально.

Последовательное значение

Причина-следствие «X приводит к Y», или «X → Y». Когда два опыта соединены в голове *последовательно* в диапазоне времени, создается причинно-следственная связка. «Его голос пугает меня». «Из-за его опасной езды он попадет в аварию». «Ее нежные прикосновения вызывают у меня мурашки».

Хотя причина всегда требует последовательность во времени, она не всегда подразумевает причину; две вещи могут быть не связаны, даже если одна идет впереди другой. «Птицы поют прямо перед рассветом» не подразумевает, что птицы *становятся причиной* рассвета. (Фактически, ранние признаки рассвета приводят к тому, что птицы поют!)

Может ли связка причина-следствие быть установлена или обоснована философски или не может — неважно, это наш фундаментальный способ понимания событий. Это также один из основных элементов успеха всей научной деятельности. Причина-следствие, которая не проверялась, называется *суеверием*; оно может быть, а может и не быть правдой; мы не узнаем, пока не проверим, чтобы выяснить, верна она или нет.

Одновременное значение

Мы можем соединить два опыта одновременно в пространстве *двумя* способами: или помещая два представления *рядом* друг с другом (эквивалентность), или помещая одну *внутри* другой (контекст).

Эквивалентность. «X является/означает Y» или «X = Y». Когда два опыта соединены *одновременно*, человек, скорее всего, использует такие слова как «является» или «обозначает», которые устанавливают или подразумевают *эквивалентность* между двумя диапазонами опыта.

Часто связка соединяет внешний диапазон и внутреннюю категорию. «Этот взгляд *означает*, что он думает, что я скучный человек». «То, что он открыл передо мной дверь — *это* выражение заботы». Внутренняя репрезентация — это обычно прототип, представляющий категорию, а не вся категория.

Когда такая связка перевернута, эквивалентность более похожа на определение, поскольку приравнивает категорию к *prototypu* опыта, который представляет категорию: «Безопасность» *означает*, что нет необходимости беспокоиться». «Хорошая работа» — *это* та, в которой я точно знаю, что должен делать». В этом случае категория обычно стоит на первом месте в предложении, но может быть и наоборот. «Остановиться и смотреть на закат — это спокойствие».

Когда два *диапазона* связаны подобным образом в наших головах, это обычно утверждение об отношении части к целому, или другое утверждение о выводах. «Это мяукание *означает*, что кот в доме». «Следы на снегу — *это* признак того, что олень неподалеку». Когда мы соединяем две *категории* эквивалентностью, «является» становится «являются». «Политики — лжецы». «Дети — это будущее».

Контекст. «X в Y» или «X окруженный Y». Значение автомобильного двигателя в машине достаточно отличается от значения того же самого двигателя, находящегося в вашей гостиной. Значение неприличной шутки будет совершенно разным во время игры в покер и в церкви. Контекст, в котором находится диапазон, это особый случай одновременного значения, созданного видением одного диапазона *внутри* большего диапазона пространства и времени. Значение возникает из категоризации *отношений* между событием и контекстом, в котором оно происходит, и мы обычно больше реагируем на опыт, а не на контекст. Например, когда я описывал автомобильный двигатель в гостиной, то двигатель, возможно, «выделялся» в вашем внутреннем образе, в то время как гостиная была блеклой.

Этот эффект может появиться, если мы отделим их, так что двигатель будет видеться ближе, чем окружающий его диапазон гостиной, создавая «передний план», который представлен впереди контекста «фона». Хотя это знакомый опыт для большинства людей, обратное — нет, что вы можете легко подтвердить, попробовав это в своей голове. Вместо того, чтобы видеть двигатель ближе, увидите его дальше, как если бы вы смотрели сквозь «отверстие» в окружении. Когда мы это делаем, мы обращаемся больше к контексту, и двигатель становится не таким важным. Когда человек утверждает что-то, о значении, созданном контек-

стом, часто и значение, и контекст пресуппонируются, или даже полностью упускаются, и могут даже быть полностью неосознанными. «Я слишком тихо себя веду (на деловых совещаниях) (и это значит, что я не могу быть успешным)». «Она слишком агрессивна (на вечеринках) (и мне это не нравится)». «Он слишком жизнерадостен (на печальных мероприятиях) (он странный)». Есть одна старая даосская история о китайском крестьянине, которая иллюстрирует, как разные контексты могут изменить значение события.

В одной бедной деревне жил крестьянин, который хорошо выполнял свою работу, поскольку у него была лошадь, которую он использовал для пахоты и перевозок. Однажды лошадь сбежала. Все его соседи воскликнули, что это ужасно, но крестьянин просто сказал: «Может быть».

На следующий день сын крестьянина попытался обуздать одну из диких лошадей; лошадь сбросила его и сломала ему ногу. Соседи все выразили сочувствие его неудаче, но крестьянин снова сказал: «Может быть».

На следующий день в деревню пришли офицеры, чтобы набрать молодых людей в армию. Они не взяли сына крестьянина из-за его сломанной ноги. Когда соседи сказали ему, как ему повезло, крестьянин ответил: «Может быть».
(14, стр. 1)

Пресуппозиция НЛП, гласящая, что «любое поведение полезно в определенном контексте», является общим утверждением, которое обращает внимание на то, как важно думать о контексте. Когда клиент расстроен каким-то своим поведением, очень полезным первым шагом будет указать на контексты, в которых это поведение будет полностью подходящим и приносить пользу. Например, скажем, отец расстроен тем, что часто выходит из себя и кричит на своих детей по мелочам, таким как опоздания или беспорядок в комнате. Указание на то, что его крики могут быть полезными для того, чтобы привлечь их внимание в ситуации, когда они находятся в реальной и сиюминутной опасности, может уменьшить его самокритику и изменить его ориентацию с того, чтобы не принимать свое поведение и прекращать кричать, на *перенаправление* его и выбора для него подходящего контекста: «Крик в *этом* контексте, а не в

том». Гораздо проще перенаправить поведение, чем остановить его, и когда видна его ценность в одном контексте, гораздо проще найти другое поведение в контексте, в котором есть проблема.

Поскольку любое событие имеет как *последовательные*, так и *одновременные* аспекты, и любое событие происходит в каком-то *контексте*, эти три разные категории значений не строго независимы или отделены; они являются другими способами, при помощи которых люди могут *понимать* один и тот же опыт, *обращая внимания* на его разные аспекты.

Например, утверждение: «*Из-за* того, что он водит неосторожно, мы попадем в аварию», может последовательно соединить короткий фильм о несущейся машине с образом аварии, *или* два образа могут быть неподвижными картинками, расположенными рядом и соединенными одновременно в пространстве, *или* один из образов может располагаться внутри другого, при этом внешний создает фон.

Точно также, любая *эквивалентность*: «X обозначает Y», — может быть перефразирована как «X *заставляет* меня думать Y». «Такой взгляд *заставляет* меня думать, что он считает меня скучным». «Скучность» может также быть представлена в различии фигуροфона между образом себя в контексте группы очень ... людей.

Образ «я слишком тихий» в определенном *контексте* может также быть представлен логическими следствиями тихого поведения — того, что человека игнорируют или бросают, *или* одновременным и смежным образом того, как ему отказывают *или* как над ним смеются.

В любой ситуации мы можем обратить внимание в первую очередь на любой из этих трех способов создания значения (*или* реже на любые два из них, *или* даже на все три).

X	<i>приводит к</i> (причина-следствие) <i>является</i> (эквивалентность) <i>в</i> (контексте)	Y
---	--	---

Эти три разных категории значений обозначают диапазон того, на что человек обращает внимание, и они также обозначают диапазон того, на что они *не* обращают внимания *или* обращают меньше внимания и принимают как само собой разумеющееся.

Тот, кто обычно обращает внимание на причину-следствие, часто игнорирует как одновременные аспекты опыта в настоящий момент, так и контекст.

В моем предыдущем примере, в котором я подвозил девушку со свидания до дома под дождем, я думал о *последствиях* того, чтобы идти с ней три квартала под дождем до ее двери (и о том, что мне нужно было возвращаться три квартала обратно под дождем!), так что я предусмотрительно подвез ее прямо к двери дома. Так она промокла бы только чуть-чуть, а я не промок бы вообще.

Однако, *она* обращалась к тому, что для нее обозначает *эквивалентность* «учтивости» или «уважения», а именно образу того, как я провожаю ее до двери, так что она решила, что я был груб и невнимателен к ней. То есть она обращала внимание на контекст *отношений* (быть на свидании), в то время как я обращал внимание на *физический* контекст (люющий дождь).

Даже когда два человека знают друг друга многие годы, когда они решают пожениться, они почти всегда обнаруживают, что их *эквиваленты* о новой жизни в качестве семейной пары значительно отличаются.

Человек, который обращает внимание преимущественно на *контекст*, скорее всего, игнорирует одновременное значение в настоящий момент и будущие последствия. Например, человек, который отказывается открывать «личную» информацию врачу или терапевту, даже если он находится на грани самоубийства, не обращает большого внимания на последствия.

Любое событие включает все три элемента: причину-следствие, эквивалентность и контекст. Это также верно для любого описания, включая эту главу о том, как мы создаем значение. Любое предложение — это попытка вызвать определенные диапазоны опыта в уме читателя, а затем связать их вместе в контексте — или одновременно в пространстве с использованием значения «является», или «означает», или последовательно во времени с использованием слов «причины», «результаты», «заставляет», «вызывает» и т.д.

Когда человек обращает внимание на все эти три способа создания значения, это предоставляет полную информацию для оценки ситуации и принятия хорошего решения. Если мы игно-

рируем один или более из этих трех элементов, мы можем категоризировать и реагировать неподходящим образом.

Когда мы знаем, как человек представляет себе событие, мы можем начать понимать, как он категоризирует его и создает значения, и тоже обращать внимание на диапазон того, на что он обращает внимание. Даже когда человек отрицает значение, которое мы предлагаем ему, то чтобы отказаться от него, он должен, по крайней мере, рассмотреть его на какое-то мгновение; это предполагает, что *есть* другие возможные значения, даже если мы не обнаружили подходящего.

Сенсорный опыт или категория. Другая структурная составляющая в создании значения — это разница между использованием определенного диапазона и категории. Первый опыт, X, — это обычно определенный диапазон (реальный или представленный), с которым согласится большинство людей (поцелуй на ночь, собеседование на работу, свидание, вербальный комментарий и т.д.) Но X также может быть *категорией* опыта, такой как «люди», «происшествия», «цветы» и т.д. «Дома — это обуза». «Путешествия расширяют вашу перспективу».

Второй опыт, Y, — это внутреннее представление воспринимаемого *следствия*, *эквивалентности* или *контекста*, который придает значение X. Это также может быть определенным *диапазоном*, *вспоминаемом* или *представляемом*, или *категорией*.

Поскольку и X, и Y могут быть или определенным диапазоном, или категорией, есть четыре возможности. Чтобы четко проиллюстрировать разницу между диапазоном и категорией в этом контексте, будет полезно сравнить крайности. Давайте сравним два примера причины-следствия: один, в котором X и Y *оба* сенсорно-очевидны, и один, в котором они *оба* являются категориями.

Представьте, что вы ужинаете, и кто-то что-то вам говорит. Остановитесь на минутку и отследите, как внутренние образы, возникающие от прочтения этих предложений, отличаются *структурно*.

«Из-за того, что ты держишь нож вот так, он упадет и порежет тебя».

«Неосторожность приводит к телесным повреждениям».

Эти два предложения могут описать то же самое событие, но

ваш опыт, касающийся их, отличается. Если вы не заметили разницы, перечитайте то одну фразу, то другую несколько раз, чтобы увеличить контраст.

В первом предложении оба опыта являются определенными *сенсорно-очевидными диапазонами*; вы можете легко создать детальный фильм того, что они обозначают — короткий фильм о том, как падает острый нож и режет вашу руку. Во втором предложении ваши образы гораздо менее детальные, поскольку оба слова относятся к общим *абстрактным категориям* опыта. Мой образ этого предложения — это два туманных облака, соединенных стрелкой. Каждое из этих облаков содержит много разных примеров, и я еще не знаю, какие из них будет лучше использовать в качестве прототипа для того, чтобы обозначить смысл фразы. Категория «неосторожность» включает *много* различных сенсорно-очевидных вариантов поведения, от невнимательности до безответственной импульсивности. То же самое верно и для категории «повреждения».

Мои «облака» — это способ обозначить все эти различные сенсорно-очевидные возможности; пока я выбираю одну из них, облака «неосторожности» и «повреждений» — это только смутные кусочки тумана. Предложение «неосторожность приводит к телесным повреждениям» — это связка *двух* туманных неопределенностей, так что значение всего предложения даже менее определено, чем каждая его часть отдельно взятая.

Такая неопределенность — это неизбежное последствие использования абстрактных категорий, и поэтому правительственная реклама, говорящая, что «курение вызывает рак» не очень эффективна в том, чтобы убедить людей бросить курить. Хотя «курение» достаточно определенная категория, «рак» — это большая категория, которая содержит большое число болезней. Если у человека нет прямого опыта, в котором кто-то умер от рака, для него рак будет представлен абстрактным образом, который не будет иметь сильного эффекта. Я могу просто понять *общее* значение предложения, но оно не слишком яркое и убедительное. Обычно рак показывают в фильмах в «смягченном» варианте, так что это не предоставляет правильного представления о том, что это такое в действительности. Я, конечно, не могу сказать, что для меня в этой фразе заложен *определенный* опыт, который есть у куриль-

щика с раком! В Европе на постерах и щитах помещены очень наглядные и неприятные фотографии людей, умирающих от рака, что предлагает более убедительные сенсорно-очевидные образы последствий.

Часто какой-то опыт вызывает подобные изменения от неубедительного обобщения до убедительного определенного образа. Моя мать была заядлым курильщиком много лет, и всю жизнь думала, что у нее низкое давление, однако она в конце концов улучшила уровень своего давления в 70 лет. Она знала «умом», что курение было причиной ее низкого давления, и что это могло привести к заболеванию, но ее образы этого значения не были конкретными и достаточно убедительными, чтобы изменить ее поведение. Но после инсульта, ее образы этих последствий — неспособности говорить, или двигать половиной своего тела — стали *очень* убедительными! Она резко бросила курить, без симптомов ломки, но, конечно, урон здоровью уже был нанесен.

Эффективная реклама соединяет два конкретных образа; фотография красивой женщины рядом с новой машиной предоставляет яркий образ значения, которое хочет придать машине рекламщик. Это гораздо более эффективно, чем общие фразы, такие как «купите эту новую машину, чтобы привлечь женщину».

Изменение значимости

Изменение значения опыта часто называют «рефреймингом» (14), при этом используется метафора изменения рамки или большего контекста для изменения диапазона того, на что человек обращает внимание в этой рамке. Одной из целей помещения образа в рамку является фокусировка нашего внимания на том, что находится внутри рамки — и исключение или сокращение значимости того, что находится *за* ее пределами. Хотя метафора физической «рамки» хорошо подходит, когда мы думаем о пространственном диапазоне, у нас есть определенные ограничения. Обычно подразумевается, что «рамка» ограничивает *пространство*, а это отвлекает наше внимание от равной или даже большей важности *времени*. Это сокращает вероятность того, что мы по-

думаем о том, как мы можем изменить диапазон времени, чтобы изменить значимость. Диапазон — это более важное понятие, которое направляет наше внимание *как* на время, *так* и на пространство, и на то, как мы можем изменить их, чтобы изменить значение.

Метафора «рефрейминга» также не указывает на то, как изменение рамки приводит к изменению того, как мы категоризируем то, что находится внутри рамки. Когда мои друзья повесили элегантную раму с золотыми листьями поверх грязной неровной дыры от вытяжки над печью, она вдруг стала *относиться к категории* интересной абстрактной композиции, к «искусству», а не к «беспорядку».

Наконец, использование слова «рефрейминг» также отвлекает нас от понимания того, что мы можем осуществить изменение категорий напрямую, не меняя диапазон или контекст при помощи «рамки».

Резюме. В понятие общего слова «рефрейминг» теперь можно включать любое вмешательство, которое изменяет *чей-то диапазон* в пространстве и времени, *или* то, как человек *меняет категорию* того же самого диапазона, *или* *меняя как* диапазон, *так* и категорию.

Соответствие той же форме. Соответствовать чьему-то опыту будет проще всего, если мы заметим структуру того, как он/а *думает* об этом сейчас, замечая, которая из трех форм лучше описывает его/ее опыт.

«X приводит к Y» (причина-следствие), $X \rightarrow Y$

«X является/означает Y» (эквивалентность), $X = Y$

«Я (он/а) слишком X (для контекста Y)», X в Y

Когда вы предлагаете человеку новое значение, вы надеетесь создать новую связку первого диапазона или категории X с *другим* диапазоном или категорией Z , на которую человек ранее не обращал внимание. Для большинства людей гораздо проще принять новое значение, которое представлено в *той же форме*, что и текущее значение, поскольку это будет только изменением *содержания*.

Чтобы проиллюстрировать, как изменить фрейм одного из этих трех значений, я буду использовать типичную жалобу в отношениях, и приведу примеры того, как отвечать. Указанные

ответы могут быть не убедительными для некоторых людей; они приведены только в качестве примеров того, как это можно делать.

«Твое опоздание [на наше свидание] [заставляет меня думать] [означает], что я тебе безразлична!»

Причина-следствие. *«Твое опоздание заставляет меня думать, что я тебе безразлична.»*

«Мое опоздание заставило тебя думать, что ты мне безразлична, и это заставило тебя проанализировать наши отношения, чтобы удостовериться, что они все еще очень заботливые».

Эквивалентность. *«Твое опоздание означает, что я тебе безразлична!»*

«Ты подумала, что мое опоздание означает, что ты мне безразлична; но ты столько для меня значишь, что мне пришлось потратить время, чтобы удостовериться, что я доберусь до дома в безопасности».

Контекст. *«Твое опоздание на наше свидание (означает, что я тебе безразлична)!»*

«Прости, мое опоздание на наш совместный вечер заставило тебя беспокоиться по поводу моих чувств к тебе, но то, что я опоздал, лучше, чем если бы я совсем не пришел».

Упражнение изменения значимости

1. Подумайте о какой-то жалобе, которая у вас есть, или которую предъявил вам человек.

2. Отметьте, какая из этих трех форм лучше всего описывает эту жалобу. Если вы не можете решить, измените немного слова, чтобы они соответствовали одной из этих форм.

«X приводит к Y» (причина-следствие), $X \rightarrow Y$

«X является/означает Y» (эквивалентность), $X = Y$

«Я (он/а) слишком X (для контекста Y)», X в Y

Причина-следствие. После определения существующей причинно-следственной связи, отложите ее и подумайте о другой причинно-следственной связи, которая или подразумевается этим утверждением, или может существовать в событии или категории,

описанной утверждением. «Что еще стало причиной данного события, или что еще, скорее всего, произойдет в результате этого?» Сначала установите соответствие существующей причинно-следственной связи, а затем направьте к новой, которую вы выбрали.

Эквивалентность. После определения существующей эквивалентности подумайте о другой эквивалентности, которая может иметь место. «Что еще это может означать?» Сначала установите соответствие эквивалентности, а затем направьте к новой, которую вы выбрали.

Контекст. Определите контекст, о котором думает человек. Часто это не произносится, так что вы, возможно, должны будете спросить о контексте, если он не очевиден. Затем отделите поведение от контекста и установите этот контекст. Затем подумайте о другом контексте, в котором поведение было бы подходящим или полезным. Сначала установите соответствие текущему содержанию, а затем создайте утверждение о событии в другом контексте.

Использование другой формы

В другое время может быть более полезным найти соответствие форме текущего мнения человека, а затем повести в другую форму, особенно если вы считаете, что будет полезно расширить то, что он уже делает. Например, вы можете заменить значение причинно-следственной связи другим значением, основанном на эквиваленте или контексте, а не на другой причинно-следственной связи.

Это может быть немного сложнее для него, поскольку это изменение процесса и содержания, но конечное изменение значения может быть сильнее, поскольку оно направляет его внимание на диапазон, который он игнорировал, а это, скорее всего, приведет к большему изменению в категоризации и реакции.

Эти паттерны изменения значения идентичны тем, которые используются в юморе и творчестве, то, что Артур Костлер назвал «би-социацией» (37). Шутка начинается со знакомого диапазона и/или категории, а затем переключается на другое окончание анекдота. Творческое решение соединяет проблему с тем, что ранее не рассматривалось, что позволяет нам думать об этом по-новому и по-другому. Я буду рассказывать о паттерне юмора более подробно в конце главы 13.

Практикуя эти паттерны изменения, вы учитесь тому, как помогать другому человеку понимать что-то по-другому. Но также это приятный способ увеличить *вашу* гибкость мышления и решения проблем. Возьмите любую обычную вещь или событие, отметьте разницу в значении, которую вы найдете в нем, и в шутку найдите *другие* значения, думая о других причинно-следственных связях, эквивалентностях и контекстах.

Искусство изменения значимости

Если мы подумаем о диапазоне как об «атоме» значения, категория — это просто «молекула», состоящая из группы диапазонов. Три разные формы значимости — это как очень большие молекулы значения. Как настоящие молекулы, их можно соединить огромным числом способов, чтобы создать даже большие. Например, вид человека, улыбающегося по-особенному, может восприниматься как *эквивалент* категории «любви», что заставит вас подумать о *последствиях* для вас в *контексте* в настоящем времени. Эти последствия могут иметь *эквиваленты*, а у этих эквивалентов могут быть определенные *последствия* в другом *контексте* и т.д.

Наша умственная жизнь — это продолжительная цепочка таких значений. Даже когда ничего особенного не происходит, это тоже имеет определенную значимость. Человек может отнести это к категории «скука», «долгожданная передышка», или «страшное предчувствие о том, что произойдет потом» и т.д. Несмотря на сложность такой непрерывной цепочки значений, когда они становятся проблематичными, вы всегда можете замедлить процесс и проверить лишь одно звено, чтобы выяснить, какие «атомы» и «молекулы» значений представлены, и изменить их.

Практика и речевая беглость в разных паттернах значений дают вам гибкость и мастерство в их изменении. Также может быть очень полезным иметь универсальные способы изменения значений, которые можно применять к разным событиям. Например, «кажется, реакция того человека говорит вам намного больше о нем, чем о вас?» — полезное изменение диапазона, которое можно использовать, когда кто-то очень серьезно воспринимает критику лично на себя. «Если вы продолжите делать то, что де-

дали, вы так и будете получать ту неприятную реакцию, которую вы получали», может помочь вызвать мотивацию попробовать сделать что-то другое, а не стараться продолжать делать то, что не работает.

Когда переключение на одну форму значения не срабатывает с каким-то человеком, вы можете переключиться на другую или придерживаться этой же формы, но пробовать другое содержание. Вы также можете использовать в одном ответе сразу несколько различных изменений диапазона или категории, что подействует намного лучше, чем любые другие изменения категории или диапазона по отдельности. Рассмотрите следующий возможный ответ на жалобу, которую я ранее привел в качестве примера, «*твое опоздание означает, что я тебе безразлична*».

«Я действительно рад, что ты подняла этот вопрос, потому что я знаю, насколько сложно тебе говорить о своих чувствах, и то, что ты о них говоришь, показывает, насколько важны наши отношения для нас обоих. А если бы ты об этом не сказала, твое беспокойство, скорее всего, плохо отразилось бы на нашей близости, а этого не хочет ни один из нас. Я планировал закончить работу пораньше, чтобы быть точно вовремя, но мой начальник дал мне срочное задание, и из-за этого я попал в самый пик пробок. Несколько раз я хотел проскочить на желтый свет, чтобы сэкономить время, но затем я подумал: «Бьюсь об заклад, она бы предпочла, чтобы я приехал позже, чем не приехал бы вообще».

Стратегия и преподнесение. Предложить человеку новое значение — это как рассказать шутку. Эффективность в данном случае сильно зависит от того, как вы это *преподносите*: от того, насколько это соответствует опыту человека, от невербальной выразительности, распределения по времени, от тональности, громкости и изменения темпа, от того «набора», который создает правильный контекст для «окончания анекдота» и т.д.

Часто очень полезно ослабить или изменить значение, которое уже было у человека, прежде чем предложить новое. Иногда это называют «дсфреймингом», удалением или изменением старой «рамки» для того, чтобы человек проще воспринял новую.

Например, если жалоба такая: «Я слишком молчаливый и застенчивый в компании людей», подразумевается, что вообще-то хорошо много говорить и быть настойчивым. Если вы сначала из-

мените это существующее значение, человеку станет гораздо проще принять новос.

«Знаете, я был на многих вечеринках, где во время беседы говорят только один или два человека. Иногда они рассказывают много шуток или длинных историй, даже не замечая, хочет ли их кто-то слышать. Часто мне кажется, что их рот просто работает на «автопилоте», и им особенно-то и нечего сказать, и они совершенно не чувствительны к другим людям». Это предоставляет несколько новых неприятных значений категории «много говорить», и это также пример совокупного диапазона, создающего *группу* схожих значений, в этом случае «когда человек много говорит, это говорит о его поверхностности и нечувствительности».

«Я часто замечаю, что жду, пока заговорит один из молчаливых людей. Возможно, потому что им нужно какое-то время, чтобы действительно подумать об интересах и чувствах других людей, или, возможно, потому что они тщательно продумали то, что хотели сказать до того, как заговорить. Но часто я замечаю, что всего одно или два предложения, сказанные одним из молчаливых людей, стоит две дюжины фраз людей, которые говорят много, и я вспоминаю старую поговорку: «Спокойная вода течет глубоко».

Неважно, насколько сложно или умно содержание и преподнесение нового значения, оно будет иметь успех, только если подойдет под мировоззрение *данного* конкретного человека, включая его убеждения, ценности, критерии, цели и т.д. *В конечном итоге, реакция человека (как вербальная, так и невербальная), это единственная мера, по которой можно судить об эффективности изменения значения.*

Когда человек отрицает новое значение, которое вы предлагаете ему, его реакция часто предоставляет вам полезную информацию о его критериях, благодаря чему вы сможете исправить то, что сказали, или предложить совершенно новое значение. Однажды, когда я работал с одной молодой женщиной, я спросил: «Насколько бы вам понравилось, если бы у вас *автоматически* возникала эта новая реакция в соответствующих ситуациях в будущем?» Она наморщила нос, как будто почувствовала отвращение, и ответила: «Мне это не нравится; это звучит *механически*». Когда я сказал: «Хорошо, а как бы вам понравилось, если бы эта

реакция возникала у вас *спонтанно* в будущих ситуациях?», она улыбнулась, и ей это *понравилось*. Для меня, эти два описания были эквивалентными и взаимозаменяемыми, но одно из них подходило к ее «миру» намного лучше, чем другое.

Большие значения. До сих пор мы применяли понимания диапазона и категории и структуры значения к достаточно небольшим — хотя и очень важным — событиям. Как насчет гораздо больших значений, часто называемых «убеждениями», в которых часто подразумевается неизменность и глубокая вера? Сказанное слово только обозначает вещь или событие, которое было названо, точно также и вербальное утверждение убеждения — это только лишь способ передать опыт другому человеку. Каков ваш опыт действительно большого вопроса, такого как: «в чем смысл моей жизни?» или «каково мое предназначение на земле?» Это вопросы, которые задавались тысячелетиями. Это важные вопросы частично потому, что диапазон настолько большой, а также потому, что значение само по себе важно для нас. Мы хотим, чтобы наша жизнь *чего-то* стоила, и была не только проходящим случайным событием, не имеющим никакого значения.

Многие из нас понимают смысл жизни, когда думают в большем диапазоне времени, надеясь, что наши жизни оставят что-то положительное для будущих поколений. Затем, если обстоятельства будут указывать на то, что мы не оставим ничего ценного, жизнь может казаться бессмысленной, и мы можем жаловаться: «Какая разница? Все, что я умею делать сейчас будет совершенно неважным через 50 000 лет». Но, если это действительно так, то должно быть также верным и то, что ничего из того, что будет иметь значение через 50 000 лет, неважно сейчас. В частности, сейчас совершенно неважно, что через 50 000 лет то, что мы делаем теперь, не будет иметь значения (48, стр. 164-165).

Эта цитата, возможно, немного сбивает вас с толку, как из-за сдвигов диапазона времени, петлеобразной структуры пересекающихся категорий, так и потому, что она разбивает наши привычные представления о том, как работает причинно-следственная связь во времени. Заметьте, что цитата также предполагает, что *чья-то*

жизнь значима для других, это — важный момент.

Рей Баумейштер (16, гл. 3), проанализировав многие обширные исследования, описал четыре основных способа, с помощью которых люди находят смысл жизни:

1. Цель. Смысл жизни всегда существует по отношению к долгосрочным будущим целям и задачам — детям, работе, развитию мастерства или научного знания и т.д.

2. Эффективность. Смысл жизни основан на позитивной сенсорно-очевидной обратной связи в настоящем времени, которая укрепляет возможности человека, способность контролировать и управлять событиями.

3. Традиционная мораль. Смысл жизни достигается в следовании набору правил и запретов, основанных на социальной или религиозной системе ценностей.

4. Ценность себя. Смысл жизни не связан со сравнением себя с другими, которое приводит к чувству превосходства над другими из-за более высокого статуса, ума, привилегий, достижений, собственности и т.д.

Эти четыре различных способа представляют собой достаточно разные значения, но все они имеют важную общую черту — использование проверяемой сенсорно-очевидной обратной связи. Вы обычно знаете, когда приближаетесь к цели или когда чувствуете, что способны сделать то, что хотите. Вы знаете, следуете ли или не следуете традиционной морали, или в каком месте социальной лестницы находитесь — наступили ли вы на пальцы человека ниже рангом, а ваши пальцы — под ногами человека выше статусом.

Каков бы ни был способ (или способы) человека определять значение, когда из-за жизненных событий значение становится не таким очевидным, человек, скорее всего, посчитает свою жизнь «бессмысленной». Когда будущая цель кажется недостижимой, эффективность человека исчезает из-за возраста, телесных повреждений или болезни, пропадает то, на чем основан боевой дух или статус, или сравнение себя с другими становится уже не в пользу человека, в таком случае смысл жизни, основанный на этом, также исчезает. Однако, эта уязвимость основана на ограниченном диапазоне; человек сфокусирован только на диапазоне *настоящего времени* и только на *себе*.

Если бы человек подумал о более широком временном диапазоне, распространяющемся на *прошлое*, и о том, как все, что он сделал за все годы, влияло на *других*, смысл для него уже основывался бы на чем-то более стабильном, и основа для него распространялась бы и на настоящее время. Значение того, что он сделал в прошлом, распространяется и на жизни других людей, даже когда изменение обстоятельств не допускает эту обратную связь в настоящем.

Некоторые люди могут найти в своей жизни соответствие одному или более из четырех значений Баумайстера, но другие сказали бы, что они не могут ответить на вопрос: «Каков смысл моей жизни?» Поскольку одной из проблем таких больших вопросов является то, что они *очень* велики по диапазону, то будет интересно задать тот же самый вопрос «каков смысл...?», но применить его к гораздо меньшему диапазону. Например, если мы спросим: «В чем смысл говорить «здравствуйте»?», или «В чем смысл яблока?», становится очевидным, что в вопросе не хватает настолько многого, что на него невозможно ответить.

Основное, чего не хватает в вопросе «В чем смысл яблока?», это фразы «смысл для *кого*!» Смысл яблока будет совершенно разным для червя, голодного оленя, поэта, ученого, или того, кто не любит яблоки. С нашей точки зрения мы можем видеть, что по своей природе данное дерево создаст яблоки, один из миллионов видов, который существует, поскольку успешно воспроизводит себя. Но насколько мы знаем, яблоко не имеет смысла для самого себя или для дерева, которое их производит, это просто часть функционирования дерева.

Очень просто забыть о том, что смысл всегда *относителен*; вещь не может иметь смысла для самой себя, а может иметь только для кого-то другого. Яблоки не имеют самосознания, так что они даже не могут подумать о вопросе: «В чем смысл моей жизни?», а уж тем более задать его. Но если бы яблоко *могло* задать вопрос, как бы оно ответило на него? Когда мы задаем вопрос *самим себе*, может ли вообще существовать ответ? Яблоко может иметь смысл для *других* организмов, но не для самого себя, и то же верно для нас.

Если мы должны найти ответ на такой вопрос, как «в чем смысл яблока?», нам необходимо не только вписать элемент «для

кого», но и все другие недостающие элементы. «В чем смысл яблока для *кого*, в каком *контексте*, с какими *последствиями*, по отношению к каким *целям*, какие брать *критерии* для оценки!»

Если бы мы не положили большую часть ингредиентов в пирог, мы не были бы удивлены, что результат не выглядит как пирог или не имеет вкуса пирога. Когда мы упускаем большую часть ингредиентов создания значения, неудивительно, что трудно найти какое-либо значение вообще. Поиск постоянного выдающегося значения похож на попытку испечь пирог, при этом не добавляя большую часть его ингредиентов; именно так вы и печете пирог. Когда мы определяем все ингредиенты смысла, мы всегда можем найти его.

Если я определяю все эти недостающие диапазоны, я обнаружу что могу ответить на вопрос достаточно просто. Например, если я спрошу: «В чем смысл моей жизни для моих детей, и их целей и критериев?», я смогу легко ответить на этот вопрос как в определенных контекстах, так и более общих. Определенным смыслом для моего сына в это утро было то, что я давал ему теплую дружбу, взаимодействие и некоторую информацию, то, что и он, и я ценим вместе.

Однако, если бы я должен был спросить: «В чем смысл моей жизни для почтальона», я бы получил совершенно другой ответ. В таком случае для него я являюсь тем, кому он доставляет почту, одним из тех, для кого он работает и имеет средства существования.

Так что, моя жизнь не имеет *одно* единственное значение; у нее *много* значений для *многих* разных людей, в зависимости от моего места в их жизни. Поняв, какой смысл моя жизнь имеет для *других*, я понимаю его и для *себя*. Я являюсь тем, кто важен для других. Так что, пока я не могу найти смысл в своей жизни рефлексивно и напрямую, я могу найти ценность смысла косвенно, осознавая, насколько моя жизнь важна для других людей.

Когда я складываю все эти значения, я могу обнаружить «смыслы своей жизни», очень полезную и важную категорию. Если вы подумаете обо всех тех людях, с которыми вы контактировали, или на кого влияли каким-то образом, включая всех тех, кого вы никогда не встречали, например тех людей, которые сделали, перевезли, хранили и продали скрепки для бумаг, которые

вы купили в прошлом месяце, то вы поймете, что предоставили множество смыслов для многих людей.

В классическом фильме «Жизнь прекрасна» Джордж Бейли находится в депрессии и на грани самоубийства из-за грядущего краха бизнеса, когда ангел показывает ему, каков был бы его маленький город, если бы он не родился и все его хорошие дела на протяжении многих лет никогда не случились бы. Если вы прожили свою жизнь в соответствии со своими ценностями и тем, что важно для вас, вы положительно влияли на многих людей, большинство из которых вы даже никогда не встречали. Ваша жизнь не имеет определенного смысла, у нее много, *много* смыслов, и сумма всех их значительна. Если вы подумаете обо всех этих смыслах одновременно, вы сможете испытать то, что находится за пределами слов.

Мне нравится закрывать глаза и представлять себе, как я вижу *всех* этих людей, на которых я повлиял в течение своей жизни, как напрямую, так и косвенно. Ближе ко мне находится моя семья и близкие друзья, на которых я повлиял больше всего. Немного дальше находятся студенты, просто друзья и люди, которых я откуда-то знаю. За ними бакалейные клерки и другие, кого я бы с трудом узнал на улице. За ними все те другие люди, на которых я повлиял, а также люди, на которых повлияли люди, на которых повлиял я — друзья друзей, супруги студентов, огромная толпа, распространяющаяся за горизонт.

Это пример того, как вы можете использовать то, чему уже научились, чтобы создавать *опыт* необъятной категории, утилизировав совокупный диапазон, чтобы предоставить значение, которое будет все еще с вами до надписи на вашем надгробии, когда *все*, что у вас было, вот-вот исчезнет.

Резюме. Смысл образуется в результате того, на какие диапазоны опыта мы обращаем внимание, и того, как мы их категоризируем. Но в большинстве случаев он образуется в результате того, как именно мы соединяем эти диапазоны вместе, а также их относительной важности для нас. «Атомы» и «молекулы» значения, которые составляют диапазоны и категории, могут быть соединены в большие структуры значений — *причинно-следственную связь, эквивалентность и контекст*. Они, в свою очередь, могут быть

соединены в большие структуры значения в постоянном потоке нашей жизни. Когда мы сталкиваемся с неприятным для нас значением, мы всегда можем проверить какой-то короткий сегмент этого потока и замедлить его или повторить, чтобы понять то, как мы создаем значение, которое нам не нравится. Когда мы понимаем то, что делаем, разных вариантов действий становится больше.

Когда мы обращаемся только лишь к небольшой части своего опыта, и имеем только три способа категоризировать его, у нас есть всего несколько вариантов значения — и некоторые из них приведут к бесконечным вопросам. Но когда мы понимаем, что мы всегда используем только небольшую часть диапазонов, доступных нам, только несколько из доступных категорий, и только некоторые из способов их соединения, мы сможем понять, что есть *многие* другие возможности для создания значения, которое нам больше нравится.

Когда вы предлагаете новый выбор содержания другому человеку (или самому себе), может быть полезным сначала ослабить то значение, которое у него (или у вас) уже есть, то, что некоторые называют «дефрейминг». Затем вы сможете предложить новое содержание в *другой* форме значения, расширяя доступные варианты. Когда вы предлагаете кому-то новое значение, ваш тон голоса, темп, личная конгруэнтность и т.д. являются важными факторами в эффективности сообщения — насколько хорошо оно будет воспринято и рассмотрено.

Когда мы думаем о более общем смысле нашей жизни, мы понимаем, что такие вопросы, как «в чем смысл моей жизни?», — упускают почти все элементы, которые делают смысл возможным — смысл для *кого*, в каком *контексте*, при каких *обстоятельствах*, по отношению к каким *целям*, измеренный какими *критериями*. Без этих элементов смысл невозможен, и, например, я не могу рефлексивно найти значение для себя напрямую.

Но если мы добавим недостающие элементы в этот вопрос, понять, какое значение мы имеем для *других*, становится достаточно просто. Затем мы можем понять, какое значение *для нас* имеет тот смысл, который мы имеем для *других*, и это может стать стабильной основой значения, которое может помочь, если мы столкнемся с трудностями.

В двух следующих главах я хочу исследовать то, как мы можем использовать свои знания диапазона и категории, чтобы улучшить свою способность осознания, а также чтобы сделать лучше свою жизнь при помощи *изменения категоризации* событий, которое может предоставить новые и более удовлетворяющие значения.

Я старый человек, и я прошел через множество трудностей, большинство из которых так никогда и не случилось.

Марк Твен

12

Рекатегоризация

Изменение связей внутри связок

Курица и свинья проходят мимо ресторана, где они видят объявление на окне:

«Ветчина и яйца; нужны пожертвования».

Курица говорит свинье: «Давай сделаем пожертвование!»

Свинья отвечает: «Знаешь, вот для тебя это действительно будет пожертвованием; для меня это — полное жертвоприношение!»

В научно-фантастическом романе «Вавилон 17» главная героиня, лингвист, бегло говорит на 80 различных языках. Когда она сталкивается с проблемой, которую не может разрешить, она переводит то, как она понимает ситуацию, на другой язык, затем на другой и еще на другой... пока не находит язык, в котором *описание* проблемы делает решение очевидным.

Математики поступают очень похожим образом, когда меняют математическое выражение множеством способов, согласно установленным правилам и процедурам, пока они не приходят к форме, в которой проще решить или понять, или пока она не породит понимание других проблем.

Ранее мы исследовали, как изменение одного только диапазона (уменьшение, увеличение, пересечение или вообще замена другим) может привести к изменению того, как мы относим по

категориям. Изменение диапазона — это бессодержательное вмешательство, поскольку в данном случае любое изменение категоризации происходит полностью из ценностей, критериев, предположений человека и т.д. Это избегает вероятности навязывания чьих-то других ценностей, критериев или предположений.

Вы можете напрямую или косвенно предположить изменение категоризации, которое, как вы считаете, может быть более полезным. Это *не* бессодержательное вмешательство, поскольку здесь любое изменение категоризации происходит *извне* человека, и всегда приносит с собой какие-то другие ценности, критерии или предположения. Часто это может быть очень полезным, поскольку клиент никогда может не думать о полезном изменении категоризации сам по себе. Однако, предлагая изменение категоризации, вам необходимо быть очень осторожным и проверить, считает ли клиент это нужным и полезным.

Поскольку большинство слов относятся к категориям, простое изменение слов, которые вы используете для описания или определения опыта, это один из способов изменить то, как он категоризирован. Обычно эффективнее всего переписать проблемные события так, чтобы подчеркнуть *сильные стороны*, а не слабые. «Упрямство» может быть описано как способность твердо отстаивать что-то; «пассивность» — уважение нужд других и т.д. Этот процесс был замечен в работе Вирджинии Сатир и является главным элементом Подхода, Основанного На Сильных Сторонах, или Подхода, Ориентированного На Результат.

Однако, иногда клиент не осознает, что нечто, что он считает хорошим решением, в действительности является серьезной проблемой, которая приведет ко многим сложностям. В этом случае переопределение решения как проблемы может быть полезным, в том, чтобы мотивировать человека изменить его. Авторитарный родитель, который всегда говорит своим детям, что им делать, может расстроиться, когда поймет, что учит своих детей подчиняться внешнему мнению, а не развивать внутренние ценности, которые родитель считает очень важными.

Вы можете изменить категоризацию опыта совершенно по-разному, и это дополнительные категории того, что называется паттернами «рефрейминга» или «фокусами языка» в НЛП (14,42, 25, стр. 1226-1246, 26).

Логические уровни могут помочь понять нам, как эти паттерны отличаются в том, как они работают. В этой главе мы исследуем, как вы можете изменить категорию события на том же логическом уровне, вы можете пойти внутрь категории и описать подкатегорию на более *конкретном* логическом уровне, или вы можете пойти еще дальше до определенного *примера* категории. В следующей главе мы исследуем, как изменить категоризацию на более *общем* логическом уровне, что является одним из самых гибких и мощных видов изменения категоризации.

Изменение категории на том же логическом уровне

Переопределение — это самый часто используемый паттерн рефрейминга, *заменяющий* существующую категоризацию на новую, на *том же* логическом уровне. Когда опыт отнесен в другие категории, ваша реакция на него часто меняется. Например, в следующий раз, когда вы будете представлять своего партнера кому-то, попробуйте сказать: «Это моя *невеста* (мой *женех*)», и заметьте реакцию как своего партнера, так и человека, которому вы представляете его/ее.

Когда у человека есть проблема, он часто описывает свои чувства словом «плохо». Может быть полезным указать на то, что эти неприятные чувства в действительности полезны и *хороши*, поскольку являются сигналом того, что есть проблема, на которую стоит обратить внимание; если бы этих неприятных чувств, предупреждающих о чем-то, не было, человек мог бы игнорировать проблему и страдать из-за последствий. Изменение описания с «плохо» на «неприятно» может перенаправить внимание с просто попыток уменьшить чувства, до решения проблемы, которая их вызывает.

На сессии семейной терапии муж сказал, что жена была «беспорядочна в знакомствах» до того, как они поженились, описание, которое она посчитала неприятным, наморщив нос и покачав головой. Я сказал ей: «Вижу, вам не нравится слово «беспорядочна в знакомствах»; может быть будет лучше сказать, что вы были «активной»?» Она произнесла слово «активная» одними губами, говоря его про себя, как будто пробуя на вкус, а затем кивнула и сказала: «Да, активная».

Когда мы будили своего младшего сына по утрам, чтобы он шел в школу, он сердился из-за того, что должен был вставать, потому что предпочел бы поспать. Однажды его подруга была у него в гостях, и получилось так, что мы будили сына утром. Она сказала очень вдохновенно: «Ух ты, у тебя есть личный *человеческий* будильник! Это намного приятнее, чем когда тебя будит *механизм*». Это перенаправило его внимание с *факта* того, что его будят, на то, *как* это делалось, произошло изменение как диапазона, так и категории, и он стал гораздо радостнее по утрам после этого переопределения.

На протяжении многих лет врачи, родители и гипнотерапевты предлагали детям деньги, чтобы они продали свои проблемы, и очень скоро проблемы отпадали. Предложение *купить* проблему скрыто изменяет ее категорию с «ненормальной опухоли» или «болезни», или «части тела» до категории того, что можно обменять на деньги и передать кому-то другому. Не зная то, как это происходит физиологически, такое изменение категоризации, несомненно, работает. Мне всегда было интересно, может ли переопределение рака и других болезней как «временного дисбаланса клеток» иметь схожие полезные эффекты.

Когда люди пытаются сбросить вес, они должны использовать запасы жира, а это неизбежно вызывает чувство голода, которое является, несомненно, неприятным ощущением. Гораздо важнее то, как человек категоризирует эти ощущения. Если он думает, что «умирает от голода» или «отказывается от удовольствия от еды», или как о «наказании за то, что в прошлом ел слишком много», такая категоризация *добавляет* неприятности уже неприятным чувствам голода, что сильно усложняет потерю веса.

Однако, чувства голода можно также отнести к совершенно разным категориям, которые делают потерю веса гораздо более легкой. Чувство голода вызывается сахаром, содержащимся в крови, так что это признак того, что вы уже теряете вес *сейчас*, *уже* спешно используете запасы жира, *уже* продвигаетесь к более здоровому образу жизни и хорошей форме. Голод — это надежный признак того, что ваш брюшной пресс становится более плоским, талия немного тоньше, и что у вас появляется немного больше энергии от того, что вес стал уменьшаться. Каждая секунда голода, который вы чувствуете, это также признак вашей

стойкости и силы воли, упорства выполнения неприятной задачи, чтобы получить будущие выгоды. Использование одной из этих приятных категоризаций значительно упрощает продолжение потери веса. А использование их *всех*, подобно тому, что я сейчас сделал, создает более мощную новую категорию с совокупным диапазоном категории.

Много лет назад, когда аборт был незаконным, и, как следствие, очень опасным, Милтон Эриксон консультировал молодую пару, которая планировала сделать аборт. Он использовал много способов убедить их не делать этого, но они были непреклонны. Как только они покинули его кабинет, он сказал: *«Что бы вы не делали, не давайте имя своему неродившемуся ребенку!»*, и в результате они решили не делать аборт. Почему это сработало, когда все предыдущие попытки Эриксона провалились? ...

«Младенец» определен в моем словаре как человеческое существо с рождения до одного года, а вот «ребенок» определен с рождения до половой зрелости. «Дать имя ребенку» создает образ *отдельного* человеческого существа, и диапазон этого образа может пойти в будущее, так же как и половая зрелость. Поскольку Эриксон и пара противостояли друг другу во время консультации, он мог ожидать, что они будут противостоять также и последнему утверждению (негативной команде), и дать имя ребенку.

Думая таким способом о беременности, это сделало вероятным то, что они решили оставить ребенка. Поэтому противники абортов всегда говорят об убийстве «младенца» или «нерожденного ребенка». Поскольку «беременность» включает диапазон времени с зачатия до рождения, а плод определен начиная с двух месяцев и до рождения, защитники прав женщин на аборт могут поступить мудро, избегая таких слов, и говоря вместо этого о прекращении «зиготы», «морулы», «бластулы» или «гаструлы», т.е. используя медицински и научно определенные термины разных стадий очень ранней беременности.

Многие проблемы существуют, потому что все вовлеченные в нее участники остаются в определенном описании, которое делает решение сложным; проблема может быть решена гораздо проще, когда она описана по-другому. Например, Сальвадор Минучин встречался с семьей, в которой десятилетний мальчик нюхал бензин. Минучин сказал:

«Я понимаю, что тебе нравится нюхать бензин. Ты что думаешь, что ты автомобиль?» Вся семья немного расслабилась после этого шуточного изменения категоризации мальчика на машину, и серьезная проблемы стала немного менее серьезной, и более легко разрешимой.

Менее очевидно то, что Минучин изменил категорию поведения мальчика как результат того, что мальчик любит делать («ты любишь»), а не загадочное принуждение или другой ненормальный мотив. Затем Минучин продолжает: «Какой ты любишь — неэтилированный или обычный?», развивая категоризацию его поведения как происходящего из его предпочтений. Затем Минучин нюхает и делает глоток травяного чая, который он держал в руке, и говорит: «Интересно, какой это чай?» Затем он поворачивается к мальчику, протягивает ему свою чашку и говорит: «Поскольку у тебя хороший нюх, скажи, что это за чай?»

Минучин ставит мальчика в позицию человека с хорошим обонянием, способным определить вид чая лучше, чем это может сделать Минучин. Это изменило категоризацию его поведения с «аномальности» на «компетентность», и в то же время это перевернуло обычные предполагаемые роли категории верховного терапевта и низшего клиента (11, стр. 142-143).

В другой раз Минучин переопределил ненормальность как *некомпетентность*. Другого мальчика периодически ловили за продажей и употреблением наркотиков. Составив длинный список всех тех случаев, когда мальчика ловили, Минучин сказал: «Я очень беспокоюсь за тебя, потому что, кажется ты не очень хорошо умеешь это делать. Кажется, ты попадешь в тюрьму надолго, а там жестокие законы; я не думаю, что ты это вынесешь».

Реакция мальчика показала, что он очень напуган; очевидно, он не думал об этом аспекте своего поведения. Он, возможно, ожидал лекцию по поводу того, что такое наркотики, но Минучин сфокусировался на *некомпетентности* мальчика и вероятных результатах этого в будущем, как повод для рассмотрения другого рода деятельности. Длинный список случаев, когда мальчика ловили, создал совокупный диапазон, который поддержал измене-

ние категоризации, которое сопровождалось рассмотрением последствий, изменение диапазона.

Карл Уайтекер, один из создателей семейной терапии, однажды продемонстрировал сессию терапии с разведенной парой, у которой был сын-подросток, живший с матерью. Мать выглядела очень живой и сексуальной, когда говорила о том, какой замечательный у нее сын, как она полагается на него и говорит с ним о ее проблемах, и о том, какие у них хорошие отношения. Сразу после того, как она назвала очередной пример их прекрасных отношений с сыном, Уайтекер сказал матери, указывая жестом сначала на мать и потом на сына: «Итак, ваш второй брак получился гораздо лучше, чем первый», указывая на отца.

Мать выглядела так, словно ее мозг совершенно перестал работать на несколько секунд. Совершенно ясно, что она никогда не думала о своих отношениях с сыном как о «браке», и, начиная с этого момента, она не сможет об этом *не думать*. Когда мать выразила бурное несогласие по поводу мысли о том, что ее отношения с сыном — это «брак», Уайтекер ответил: «Да, ну я тоже не свободен». *Очень* интересное общение, которое на первый взгляд кажется неуместным и совершенно «несуразным». Прежде чем читать дальше, вы можете подумать и самостоятельно найти очень важные смыслы в ответе Уайтекера. ...

Говоря «да», он очевидно согласился с ней, что ее отношения с сыном действительно не являются браком. «Я не свободен» — в данном контексте подразумевает «не свободен для брака», т.е. он не собирается спорить с ней так, как мог бы спорить муж. «Тоже» указывает на то, что кто-то *еще* также несвободен, и в данном контексте это может быть только сын. Резюмируя, Уайтекер соглашается с матерью, что ее отношения с сыном не являются браком, но только потому, что сын не «свободен» (11, стр. 140).

В обычной беседе, скорее всего, мало какие из этих значений станут явно сознательными, хотя они здесь присутствуют и обрабатываются бессознательно.

Такое изменение категоризации заставит мать пересмотреть все аспекты ее «хороших» отношений с сыном и рассмотреть, уместны они или нет. Это изменение категоризации было особенно эффективно, поскольку в основном было *подразумеваемым*, а не утверждаемым. Любопытно, что пресуппозиции Уайтекера

были всегда направлены на прошлые события, а не на будущие — возможно как результат его традиционного психодинамического обучения. В противоположность этому, пресуппозиции Милтона Эриксона были преимущественно направлены на будущее, открывая новые возможности.

Обратные пресуппозиции. Изменение категоризации Уайтекера — это пример более общего паттерна, *переворачивающего* чьи-то пресуппозиции о событии от хороших до плохих или наоборот. Например, одна из клиенток Конниры Андреас не получала в сексе то, что хотела от своего мужа. Причина, по которой она не говорила ему этого, заключалась в том, что она думала, что это будет «ограничивать» его и отнимать у него возможность выбора. Коннира сказала: «Испытывали ли вы когда-нибудь удовольствие от того, что дарили человеку подарок, и вы точно *знали*, что он хотел его получить? Вы поняли, что забирали эту возможность выбора у мужа? Вы не сказали ему ясно, что вы хотите, так что вы *ограничиваете* его в том, что он не может вам этого дать, даже если *хочет*. Если вы скажете ему, чего хотите, то, как минимум, у него будет возможность дать вам это, если он *хочет*». Это переворачивает эквивалентность «сказать мужу = заставлять или ограничивать» на «*не* говорить = заставлять или ограничивать».

Питер Фрэнкель описал случай со своим молодым клиентом Ричи, который часто попадал в драки в школе:

«Другие дети цепляются ко мне — я занимаюсь своими делами, а они говорят что-то типа «твоя мать...», а я не могу позволить им оскорблять свою мать, — сказал Ричи — Так что, я начинаю бить их, приходят надсмотрщики, и у меня возникают проблемы, просто потому что я всегда на вершине, всегда побеждаю! Это не честно! Но я должен показать, кто здесь главный!» Я сказал Ричи, что могу понять его желание защитить честь его матери, и что я мог бы заставить детей оставить его в покое. Затем я попробовал первый рефрейминг за свою карьеру.

«Есть только одна проблема: когда они заставляют тебя драться, тем, что дразнят тебя и оскорбляют твою семью, мне кажется, что главные именно они, а не ты, — сказал я ему. — Это похоже на то, как если бы ты носил на себе большую ми-

шень для игры в дартс, а дети могли легко попадать в яблочко, заставить тебя драться и попадать в неприятности, говоря что?»

Ричи тут же продолжил: «Твоя мать». Он тихо смотрел в сторону, как будто представляя себе сцену на детской площадке, а затем посмотрел на меня более мягко и просто сказал: «Черт, я никогда так об этом не думал».

Мы говорили о том, как он мог бы «снять с себя мишень», и он решил попробовать. К моему изумлению и удивлению его матери и учителей, Ричи никогда больше не дрался в школе. Его успеваемость улучшилась, и к тому времени, когда он закончил терапию к концу года, дела у него шли отлично, и он стал больше помогать по дому (30, стр. 34-35).

В случае, если это непонятно, смысл драки был перевернут с «показать, кто здесь главный» на «они показывают *ему*, кто здесь главный», а этого он уже совсем не хотел.

Часто может быть полезным попросить *клиента* самого найти противоположность тому, что они считают правдой. Еще одна клиентка Конниры жаловалась, что не может завести отношения с мужчиной, потому что ее личные недостатки совершенно точно приведут к тому, что отношения распадутся, так что надежды не было. Ее убеждение гласило: «Тот факт, что у меня есть личные недостатки, всегда приведет к тому, что любые отношения с мужчиной обречены на неудачу».

Коннира ответила: «*Теперь, когда вы об этом думаете*, каким образом тот факт, что у вас есть личные недостатки, и вы об этом знаете, в действительности *поддержит* то, что вы сможете развить лучшие отношения, чем в том случае, если бы у вас не было личных недостатков вообще?» В действительности, это — гипнотическое общение: просить клиента «подумать об этом сейчас» и обнаружить способы (что пресуппонируется и указывается во множественном числе), при помощи которых личные недостатки — «и вы это знаете» (увеличение диапазона) — будут поддерживать хорошие отношения (а не препятствовать им).

Когда человек описывает проблему, и вы слышите беспокоящую пресуппозицию, которая, как вы думаете, можно хорошо пе-

ревернуть, может быть полезным начать ваш ответ со слов: «слава Богу!», «здорово!» или «это замечательно!», то, что часто делал Карл Уайтекер. Неожиданность вызывает замешательство, и запускает автоматический и бессознательный поиск объяснения того, какой смысл может иметь это неожиданное поведение. В большинстве случаев это заставит клиента думать о возможных преимуществах того, что они воспринимали как проблему. Пока он думает об этом, у вас есть какое-то время придумать, что вы можете сказать дальше, чтобы помочь клиенту перевернуть его пресуппозицию.

Переворот пресуппозиций особенно эффективен, когда пресуппозиция не была прямо сказана, а вы уже неожиданно говорите обратное, при этом также используя пресуппозиции. Во время супервизии один терапевт пожаловался, что его клиенты всегда против предлагаемых им решений: «Например, у меня есть клиент, который заходит и говорит, что хочет наладить отношения с женой. Я указал ему на одно направление, а он приводит мне миллион причин не делать этого». Коннира ответила радостно и с энтузиазмом: «О! Так он вам помогает, сам предлагая больше способов?»

Типичная реакция клиента, когда он слышит такое переверачивание — усмешка, прилив краски и другая невербальная бессознательная реакция, указывающая на глубокую конгруэнтную обработку предложенного изменения категоризации.

«Сопротивление». Когда клиент протестует против предложенного изменения или решения, терапевт часто категоризирует это как сопротивление. Часто терапевт даже перескакивает на гораздо более общую категорию и предполагает, что у клиента есть протесты против любого изменения, а не только против одного определенного.

В данном примере Коннира перевернула подразумеваемую пресуппозицию (слишком часто встречающуюся в сфере терапии!) о том, что протесты — это препятствия, которые мешают изменению. Протесты предоставляют жизненно важную и полезную информацию о том, как трансформировать предлагаемое изменение или цель так, чтобы это соответствовало всем другим целям, убеждениям, интересам, человека и т.д.

Когда клиент не хочет совершать определенное изменение,

это происходит потому, что оно не будет соответствовать некоторой другой важной цели, которая есть у него. Это то, что человек может осознать, например: «Если я стану более честным и открытым, меня могут уволить с работы». Или возражение может быть менее осознаваемым и проявляться только в смутных беспокоящих чувствах, которые возникают у человека, когда он думает о том, чтобы быть другим: «У меня есть неявное ощущение, словно мне страшно это делать».

Любой протест возникает из каких-то позитивных намерений, которые могут не реализоваться из-за изменений; они будут пытаться предотвратить или будут вмешиваться в изменение, пока оно не будет трансформировано так, чтобы и это намерение было удовлетворено. Когда клиент говорит о том, что у него есть протест против изменения, он предоставляет ценную информацию о том, что нужно удовлетворить другие нужды, чтобы изменение стало полностью подходящим и продолжительным. Протест в действительности помогает процессу достижения цели или совершения изменения, благодаря чему оно будет действительно хорошо работать и будет долгим. Это изменение категоризации, которое необходимо повсеместно во всей сфере терапии.

Когда вы подтверждаете — или даже принимаете сторону любого протеста против изменения — клиент, скорее всего, займет *другую* сторону, полностью соединяясь с желанием изменения, и начнет думать о том, как его в действительности можно осуществить. Присоединяться к выгодам проблемы особенно полезно с людьми, которые склонны противостоять всему, что говорят другие люди.

Фрэнк Фарелли особенно хорошо умеет это делать; он часто начинает интервью со слов: «Да вы, наверное, спятили, раз решили измениться! Посмотрите, как выгодно оставаться таким, какой вы есть». Например, привлекательная женщина, которая работает девочкой по вызову, получая 500 долларов за ночь (и, вероятно, спуская все деньги на наркотики), была направлена к Фрэнку, по поводу планирования ее выписки из больницы.

Фрэнк (*недоверчиво*): Планировать выписку?! (*смеется*)
Черт, с вашими внутренними личными ресурсами, думаю, достаточно понятно, какое место вы займете в обществе.

Пациентка (*протестуя*): Так, минуточку, я собираюсь работать официанткой.

Фрэнк (*рассудительно*): Какого черта вам проводить восемь часов на ногах, когда вы можете заработать те же деньги, полежав на спине 20 минут?

Пациентка (*смеется, но серьезна*): Может хватит так говорить?!

Присоединившись к преимуществам *не* меняться, Фарелли делает совершенно *противоположное* тому, что пыталось делать большинство «хороших» терапевтов — игнорировать или преуменьшить эти выгоды и заставить человека измениться несмотря на них. Перечисляя преимущества того, чтобы *не* меняться, и терапевт, и клиент смогут полностью понять преимущества проблемы и работать в направлении того, чтобы найти способы принять их во внимание при рассмотрении новых альтернатив.

Еще одно восприятие «сопротивлений» заключается в том, что изменения должны включать *безопасность* (не терять то, что у вас уже есть) и *развитие* (получение чего-то ценного, чего у вас еще нет). Часто люди (и терапевты!) совершают ошибку, думая о них как о полярных противоположностях — безопасности ИЛИ развитию — и о том, что получая одно, вам необходимо пожертвовать другим.

Когда вы понимаете важность и того, и другого, вы можете учитывать оба значения и понимать, что люди хотят иметь *как* безопасность, *так и* развитие. «Как вы можете меняться безопасно?» или «как вы можете чувствовать себя в безопасности, когда рассматриваете возможность изменения?» Когда человек хочет измениться, нужно в той же степени признавать и уважать важность существующей ситуации, и осознавать, что в ней тоже есть свои риски и издержки; *любой* выбор предоставляет возможности *как* для безопасности, *так и* для развития.

«Не существуют неудачи, существует обратная связь» — принцип НЛП, который можно применить к любой проблеме. Хотя и «неудачи», и «обратная связь» — это описания, которые можно применить к одному и тому же событию, эти слова имеют очень разные значения и подтексты. «Неудача» — это не просто вывод о прошлом; обычно это также и пессимистическое пред-

сказание, которое проходит сквозь время и предсказывает появление *больших* неудач в будущем.

Однако, «обратная связь» пресуппонирует, что вы можете использовать информацию из прошлого, чтобы вести себя *по-другому* (и, наверняка, более ресурсно) в будущем. Диапазон во времени тот же самый, а вот отношения между прошлым и будущим сильно отличаются. Обратная связь предполагает использование информации о прошлом, чтобы изменить будущее и сделать его лучше, в то время как «неудача» предполагает, что ничего не изменится.

Номинализации. Люди часто относят свои проблемы (а иногда и самих себя) в категории «странный», «ненормальный», слишком отличающийся от большинства людей. Занятие осуждением себя отвлекает внимание с проблемы, и становится сложнее работать в направлении ее решения. Если вы ответите: «Я думаю, что большинство людей на твоём месте, скорее всего, чувствовали бы себя точно также» или «Я часто чувствовал то же самое в подобной ситуации», это может изменить восприятие проблемы со «странной» и «ненормальной», и перемещает внимание с отчаяния на решение проблемы. Поскольку люди могут думать о *любой* проблеме как о странной или ненормальной, номинализация — это изменение категории, которая может быть полезной для большого числа разных проблем.

Много лет назад один мой друг, работавший психиатром военно-воздушных сил, говорил мне о том, как ему не нравится его жизнь. С одной стороны, его работа в военно-воздушных силах давала уверенность, безопасность и многие другие преимущества; с другой стороны, там царил однообразие и отсутствие какого-либо выбора, а так же у него не было времени заниматься тем, что ему интересно. Однажды он сказал: «Я плачу огромную цену за эту безопасность». Я ответил: «Что ж, я полагаю, что все мы платим какую-то цену», имея в виду, что все мы должны делать выбор в этом несовершенном мире, и всегда есть такой выбор, который сделать достаточно сложно. Спустя некоторое время я выяснил, что один мой простой комментарий о ценности для себя своей работы, помог решить, что он лучше будет делать что-то другое. Он притворился, что впал в психотическую депрессию, его уволили из воздушных сил, и он занялся чем-то

другим, более ценным для себя. В этом случае, номинализация была всем, что было нужно. Фраза, которую я сказал, заняла всего 5 секунд, что можно было расценить для него как «быструю терапию».

Преувеличение. Когда человек говорит вам о какой-то проблеме или жалобе, другим возможным ответом может служить преувеличение, т.е. можно применить более широкий диапазон, чем он есть в действительности. Если человек говорит, что у него очень много страхов, вы можете сказать: «О, вы из тех людей, которые боятся «пыльных мышей» под кроватью, или того, что кто-то будет искать в вашем мусоре обрезки ногтей, чтобы сделать куклу вуду и колдовать над вами? Вы боитесь, что над вами пролетит самолет и вам на голову упадет кусочек «голубого льда» из туалета? Насколько все плохо?» Обычно человек засмеется и скажет: «Да нет, нет, все не *настолько* плохо», и продолжит описание того, чего он боится *в действительности*. Описывая крайний пример его проблемы, сама проблема покажется не такой уж страшной при сравнении, и даже может показаться нормальной, так что преувеличение можно рассматривать как своего рода *нормализацию*.

Если ваша супруга говорит: «Ты забыл сделать те дела, значит, тебе на меня плевать», вы можете ответить: «Да, думаю, ты права. Я соберу свои вещи. Ты хочешь дом или машину?» Когда удивление (и, надеюсь, смех) пройдет, вы можете извиниться, что забыли сделать что-то и решить проблему о том, как помнить об этом в будущем.

Фрэнк Фарелли — мастер преувеличения ситуаций, направленных на то, чтобы помочь человеку увидеть ее с новой точки зрения:

Одну воинственную пациентку, к примеру, поместили в изоляционную комнату. Она стоит у дверной решетки, выкрикивает непристойную брань персоналу, который должен контролировать ее агрессивное поведение по отношению к другой пациентке.

Фрэнк (*подходя боком, так чтобы пациентка могла его полностью видеть; громко и насмешливо фыркая*): «Молодец! Ты заставила их бежать! Они до смерти тебя боятся, эти сукины надсмотрщики и эта сумасшедшая чудачка! Про-

должй, не позволяй им себя сломать (*сквозь сжатые зубы*), **Несмотря ни на что!** *Несмотря на то, как долго они буду держать тебя здесь!»*

Пациентка (*смеясь уже не так громко*): «Ай, иди к черту, Фрэнк! Ты не заперт здесь. Тебе просто это говорить. Ты и попробуй, если тебе это так чертовски нравится».

Фрэнк (*раболепно смотря украдкой вниз, понижает голос до заговорщического шепота*): «Не мне! Они сломали мой дух уже давно, но я всегда надеялся, что они наконец-то встретят того, кого они не смогут сломить (*вдруг яростно уставившись на нее взглядом, повышает голос до фанатичного шепота*) **И неважно какие пытки они...**»

Пациентка (*смеется, пребывает словоохотливым тоном*): «Осторожно, они посадят тебя сюда следующим. Ай, плюнь на это, я приспособлюсь и выберусь отсюда» (29, стр. 110-111).

Когда клиент-параноик пришел на первую сессию к психиатру и начал говорить о том, что за ним наблюдают, следят и преследуют, психиатр немедленно остановил его и присоединился к клиснту, говоря: «Боже мой, вам надо быть осторожнее; большинство психиатров послали бы вас прямиком в сумасшедший дом или сдали бы вас мафии! Прежде чем вы скажете что-нибудь еще, скажите, проверяли ли вы себя сегодня на «жучки»?» Он встал и проверил одежду клиснта очень внимательно, прося его встать и повернуться. Найдя волос на его плече, он сжег его спичкой над пепельницей и объяснил: «Надо быть очень осторожным; в наше время они делают их все меньше и меньше».

Затем психиатр объяснил, что без сомнения, иногда клиента будет раздражать то, что он делает, и что он не слышит, что говорят о нем люди за спиной, так что ему действительно стоит носить с собой диктофон и слушать записи дома, чтобы ничего не упустить. Когда клиент упомянул ЦРУ, психиатр спросил, проверял ли пациент, могут ли быть замешаны ФБР или Интерпол. Он продолжал преувеличивать все защитное поведение клиснта, давая ему много дополнительных способов быть еще более бдительным. После нескольких дней такой терапии клиент расплакался со словами: «Я не могу больше так жить!», и вместе они

начали исследовать другие возможности. Я знаю несколько примеров эффективности такого подхода.

Джоэл Бергман (18) описал случай 39-ти летнего мужчины, Эдди, который был помещен в дом для недееспособных после 19 лет в больнице для душевнобольных. Он оставался в кровати 23 часа в сутки, и проводил оставшийся час ная, плача, ходя кругами и надоедая другим пациентам, заставляя их делать что-то для него. Однажды он сказал: «Я сделал в своей жизни все, что только можно сделать», и работники больницы решили утилизировать эту категоризацию. Они все согласились с Эдди, что, вероятно, действительно, он сделал все, что должен был сделать в своей жизни, и что ему осталось только приготовиться к смерти.

Они сказали Эдди, что планируют снять его дверь с петель и поместить ее на подставку в центре комнаты, превращая ее в похоронный зал со свечами и свежими цветами. Эдди должен был лежать неподвижно, надев свой лучший костюм и держа в руках четки. Когда Эдди услышал это, он подпрыгнул с криками, что он не мертв, но эта вспышка была объяснена как «предсмертный бред». Всем в больнице сказали, что Эдди был «почти мертв», и что все ждут, когда его душа покинет тело.

Затем Эдди лежал неподвижно в течение трех последующих дней. На протяжении дня о нем говорили в прошедшем времени, и все обращали свои молитвы на то, чтобы Эдди попал в рай. Каждый вечер, спустя 20 минут после ужина, проводилось прощание для людей, они надевали черные нарукавные повязки, а некоторые женщины рыдали. На четвертый день Эдди начал ходить на ежедневную программу, спать по семь часов, убирать и готовить, а также встречаться с женщинами.

Изменение категоризации поведения. Когда человек относит вас, или проблему, или отношения к какой-то категории, при этом он делает это так, что создает проблему для вас обоих, вам необязательно принимать эту категоризацию. Вы всегда можете предложить другую. Вирджиния Сатир часто обращала внимание людей на то, что когда другие относят их или отношения между ними в какие-то категории, у них всегда есть выбор, принимать это или нет, и если им это не нравится, они могут изменить категории. Годами я собирал необычные примеры того, как люди меняли категории ситуаций с угрозой для жизни.

Медбрата в одной больнице для душевнобольных однажды стал душить пациент, который не только был гораздо сильнее, но и имел хорошую военную подготовку. Медбрат знал, что бороться с ним было бы бесполезно, так что, когда он начал терять сознание, он с любовью погладил руку пациента вокруг его шеи. Пациент перестал его душить, потому что, как он сказал позже: «Это было так странно, мне нужно было остановиться и выяснить, что происходит».

Одна женщина шла по опасному району поздно ночью, когда заметила мужчину, который, как ей показалось, преследовал ее. Она пересекла улицу, и он пошел за ней. Она ускорила шаг, и он сделал то же самое. Она начала немного беспокоиться, так что повернулась к нему, подошла к нему и сказала: «Прошу прощения, мне страшно. Не могли бы вы проводить меня до дому?» Мужчина предложил ей руку и проводил до дома. Позже она узнала, что он напал на другую женщину той же ночью (8, стр. 251).

Если человек может изменить категорию отношений с убийства до дружбы и с нападения — до помощи, то, безусловно, мы сможем изменить и наши каждодневные проблемы, когда люди относят нас к категориям, которые нам не нравятся. Когда вы обнаруживаете, что ваш партнерский «танец» становится борьбой, самое время остановиться и выяснить, к *каким* категориям принадлежат ваши отношения, и решить, нравится ли вам это, или вы хотите это изменить. Поскольку мы можем категоризировать все что угодно, а многие события можно отнести к категориям огромным числом способов, возможностей намного больше, чем может представить большинство из нас.

Изменение категории на более конкретном логическом уровне.

Сенсорно-очевидный пример. Обычно гораздо проще понять в чем именно заключается проблема и как ее решить, когда у нас есть детальная информация о конкретном примере, включенном в категорию.

Видеозапись могла бы быть лучшим выходом, но поскольку она бывает в распоряжении очень редко, мы должны полагаться на

то, что говорит нам клиент. Обычно в первоначальном рассказе клиента очень сильно не хватает информации, которая нужна для того, чтобы понять, в чем же заключается проблема. Если представление проблемы заключается в словах «она сводит меня с ума» — это очень общая абстрактная категория с очень небольшим количеством конкретной информации. Мы не знаем ничего о том, что она делает — это может быть что угодно, начиная с того, что она не смотрит на него во время разговора, и заканчивая тем, что она приглашает соседей и устраивает оргию. И мы также не знаем, в чем заключается его реакция «схождения с ума» — это может быть что угодно, начиная с нервозности, заканчивая выбрасыванием тарелок из окна или физического насилия над детьми.

Категория «то, что она делает» может содержать определенные примеры, либо более конкретные категории. Когда вы спрашиваете его о примере, принадлежащем категории, он может привести сенсорно-очевидный пример, или упомянуть более конкретную *подкатегорию*. «Что ж, например, прошлой ночью она...» — и расскажет о *конкретном примере*. Однако, «она всегда смеется, когда я воспринимаю что-то всерьез» — обозначает подкатегорию опыта, который сводит его с ума.

Теперь вы можете спросить об определенном примере *этой* категории. Если он отреагирует другой более конкретной категорией «ну, например, когда я увлеченно обсуждаю спорт», вы спросите снова, пока он не приведет конкретный пример, который расскажет вам о том, что именно она сделала, и о том, что он думал и чувствовал в той ситуации: «В прошлый четверг меня действительно потряс кольцевой бросок, который сделал игрок, а она хихикала надо мной. Я не мог понять, что это означает, но я побоялся спросить ее и почувствовал себя маленьким». Это даст вам определенную информацию, которая вам нужна, чтобы понять, что нужно изменить в его опыте.

Например, слова «почувствовал себя маленьким» обычно достаточно буквально обозначают, что человек представляет себя гораздо меньше или моложе по отношению к другому человеку. Это часто встречается во многих ситуациях, в которых человек чувствует себя неловко, что его оценивают или что он находится в подчиненном положении, часто по отношению к какому-то авторитетному лицу. Если вы попросите его увеличить размер образа

его самого, пока он не будет таким же, как образ другого человека, он больше не будет «чувствовать себя маленьким». Это изменение размера, скорее всего, позволит ему спокойно спросить ее, что она имела в виду, когда смеялась и т.д. Вся эта информация полностью отсутствует в общем утверждении: «она сводит меня с ума». Кроме того, перемещение внимания на уровень определенного примера уменьшает диапазон проблемы и позволяет управлять им проще, чем категорией со многими примерами.

После того, как вы определили конкретные сенсорные детали определенного примера, будет полезно спросить, может ли это быть «микрокосмом» более общей категории. «Происходит ли то же самое в других случаях, когда она «сводит вас с ума», или некоторые из них отличаются?» Если он говорит, что все они одинаковы, вы меняете его реакцию на этот один пример, и изменение, как правило, обобщит до всех других примеров в категории.

Когда некоторые из других примеров в чем-то отличаются, они могут потребовать другое решение. Вы можете попросить рассказать определенный пример этой подкатегории и изучить его. Поскольку та же самая категория событий будет, скорее всего, похожей во многом на другие примеры, с которыми вы работали, это сможет ускорить вашу работу в выяснении того, как пример данной категории *отличается* от другого примера.

В качестве альтернативы вы можете изменить один пример, а затем сказать: «А теперь я хочу, чтобы вы закрыли глаза и рассмотрели свою новую эффективную реакцию в этой ситуации, а также пересмотрели другие случаи, когда она сводила вас с ума, и выяснить, работает ли эта реакция в некоторых из них». Иногда решение для одного примера будет работать для всех других примеров в категории; в другое время оно будет работать только для определенной группы, а для других будет нужен дополнительный ресурс или вообще совершенно другой.

Более конкретная категория. Вместо того, чтобы выяснять определенные сенсорно-очевидные примеры, вы всегда можете работать с подкатегорией, поскольку она предоставляет вам достаточно определенную информацию, чтобы понять, что происходит, и суметь совершить подходящее изменение. Это то, что делают немногие терапевты.

Перенаправление внимания на более конкретную категорию также позволяет воспринимать проблему не такой большой и ошеломляющей, как более общая категория. Более общая категоризация не меняется; вы должны быть *внутри* нее и обращаться к категории, включенной в нее.

«Вы говорите, что она сводит вас с ума. Хорошо, какие ситуации сложны для вас? Может, это ситуации, в которых вы обсуждаете вопрос, по поводу которого у вас совершенно разные мнения, такие, как на что потратить деньги, или как воспитывать детей, или это ситуации, когда вы спокойно проводите время вместе и вы хотите заняться сексом, а она не хочет, или...?»

Согласно принципу *наследственности*, у любой подкатегории *должны быть* качества, определенные в более общей категории. Именно поэтому, скорее всего, решение для проблем, находящихся в подкатегории, будет эффективным для проблем, содержащихся в более общей категории.

Противоположные примеры — это такие примеры, которые противостоят или являются *обратными* примерам, включенным в категорию. «Сводят ли вас с ума и другие события, даже если она не смеется?» Если вы получаете ответ «да», это говорит вам о чем-то *очень* важном: о том, что многие *другие* примеры вызывают ту же самую проблемную ситуацию. Если бы вы не задали этот вопрос, вы не поняли бы насколько проблема обширна; вы работали бы только с частью ее.

Когда вы обнаруживаете, что поведения А, В, С, и D также сводят его с ума, вы можете спросить клиента: «Что общего все это имеет между собой (ее смех, и А, В, С, и D)?». Это — один из способов спросить о критериях. Ответ на этот вопрос всегда значительно проясняет существенность проблемы. «Все это примеры неуважения» или «все это те случаи, когда человек ноет и подчиняется».

Другие противоположные примеры — это когда появляется смех, но человек *не* сходит с ума, то, что называется в Терапии Ориентированной на Решения *исключениями*. Сравнение примера, который вызвал проблему, с очень похожим примером, который не вызвал проблемы, обычно значительно упростит определение в опыте человека ключевого элемента, который нужно изменить — «разница, которая делает разницу». «Что ж, прошлым вечером она смеялась похоже, но мне это нравилось, поскольку я знал, что

она смеется *со мной*, а не *над мной*). Это позволяет вам сфокусироваться на определенных отличительных чертах между двумя этими случаями. «Как вы понимаете, что она смеется *с* вами, а не *над* вами? Это тон голоса, поза, или то, как она на вас смотрит или смотрит в сторону? Какое доказательство вы используете?» Если бы у вас не было контрпримера, вы могли бы провести большую часть времени, собирая информацию, которая совершенно не относилась к пониманию того, как он получает проблемную реакцию.

Такой позитивный противоположный пример — это обычно «золотая жила» информации, не только о проблеме, но и о том, что именно нужно, чтобы ее разрешить. Обычно это используется во многих паттернах НЛП, начиная с лечения аллергии (4, гл. 5), заканчивая многими формами «отображения» субмодальностей от проблемных к успешным. Эти паттерны включают в себя «Разрешение горя», (6, 4, гл. 11), «Разрешение стыда», (7, 4, гл. 13) а также «Паттерн прощения» (10).

Я и поведение. Это разделение между «собой» и «поведением» является весьма полезным примером перенаправления внимания на более определенные аспекты опыта. Когда у кого-то был плохой опыт, он думает о *себе* как о «плохом», это — гораздо более общая категоризация, которая не полезна в том, чтобы понимать то, как изменить свою реакцию.

Поскольку «я» — это один из тех, кто пытается найти решение, то если «я» плохое, *плохому* «я» будет очень сложно найти *хорошее* решение, а это может легко привести к отчаянию, даже когда человек не знает о подразумеваемой логике. Чтобы провести такое разделение между собой и поведением, вы можете сказать клиенту: «Хорошо, у вас был плохой опыт, и вы хотите быть уверенным в том, что это не произойдет с вами снова. Это не имеет ничего общего с тем, кем вы являетесь как личность; это просто означает, что вы совершили ошибку». Такое изменение категории переносит фокус внимания на *поведение*, которое он хочет изменить, а не на выводы о самом себе — что *он сам* некомпетентный, злой, безнадежный и т.д. даже если он думает об определенном поведении как о *наборе* поведений, это гораздо более конкретная категория, чем все «я». Это делает задачу нахождения более эффективного нового решения гораздо более простой и выполнимой и не такой ошеломляющей.

Включенные категории. Когда у человека есть определенная категоризация, которая кажется неизменной, вы можете принять это, и описать новую категорию как включенную в одну из них, и это будет сложно изменить.

Один бывший военный считался человеком очень традиционных взглядов, который не считал даже, что женщины имеют право голосовать. Он верил в то, что в основе семьи лежит дисциплина, и что мнения его жены подрывали его авторитет, и поэтому дети очень плохо вели себя. Было понятно, что он пришел к терапевту, чтобы доказать своей жене, что терапевт не поможет.

Мужчину спросили, считает ли он себя похожим на генерала Первой мировой войны или похожим на генерала Второй мировой войны. Он попросил объяснить. Ему объяснили, что старые военкомандующие мало чему научились за четыре года, они мало интересовались боевым духом своих войск или тем, чтобы сохранять жизни солдат. В конце войны они все еще делали то же самое, что показало, что их действия были совершенно неэффективны с самого начала войны. Более поздние военкомандующие, однако, научились на своем опыте и уделяли значительное внимание вопросам боевого духа и сокращению числа раненых, а также могли больше и быстрее адаптироваться к обстоятельствам. После рассмотрения вопроса в течение некоторого времени, мужчина задумчиво признал: «Кажется, я стал немного похож на генерала Первой мировой войны». (20, стр. 71)

Размещение категории внутри существующей означает, что вам не нужно оспаривать существующее убеждение, вам просто нужно работать *изнутри* его, на более низком логическом уровне. В противоположность этому, большинство терапевтов попыталось бы оспорить убеждение мужчины о том, что он должен управлять своей семьей как военной единицей. Это было бы очень сложно и заняло бы долгое время — даже если предположить, что отец захотел бы прийти и на другие сессии.

Делая выводы из этого примера, можно сказать, что если человек абсолютно уверен в том, что ему нужно получить развод,

вы можете ответить: «Хорошо, *какой именно* развод вы бы хотели получить? Некоторые люди отвратительно ведут себя друг с другом, пытаются забрать себе каждое пенни от имущества, и в результате тратят большую часть денег на адвокатов. Другие изо всех сил стараются понять друг друга, достигают соглашения с меньшими затратами и более просто, без гнева и обид. Или, возможно, есть другие варианты, которые были бы лучше для вас. Чего же хотите именно *вы?*»

Когда человек желает достичь позитивного результата от развода, намного больше возможностей появится, если пара хотя бы рассмотрит вероятность остаться вместе. Поскольку эти возможности появляются *внутри* контекста, который предполагает, что они разведутся, они легко могут рассмотреть ее. Поскольку они обсуждают многие сложные аспекты развода, это предоставляет контекст, в котором мысли о том, чтобы остаться вместе, могут быть гораздо привлекательнее, чем это казалось ранее.

Когда человек рьяно придерживается категории (X), работайте внутри нее, спрашивая: «*Какой именно X вы хотите?*» или «Вы хотите *такой X* или *другой X?*» Принимая категорию X, вы избегаете конфликта, а внутри меньшей включенной категории вы можете предложить альтернативные возможности, которые в другом случае могут быть без промедления отвергнуты.

Резюме. Мы можем изменить категорию события на *той же* логическом уровне с использованием переопределения, которое подчеркивает разные аспекты события. Переопределение имеет другой логически выведенный диапазон категории и другой совокупный диапазон категории, а также часто вызывает другую реакцию.

Например, переопределение «анормального» поведения как «компетентного» или «некомпетентного» может упростить его изменение, поскольку эти слова имеют другие коннотации и последствия.

Переворачивая беспокоящую пресуппозицию о каком-то событии, вы переворачиваете реакцию клиента на него. Протесты против изменения часто рассматриваются как сопротивление изменению, когда человек в действительности предоставляет информацию, которая упрощает создание подходящего изменения, которое будет продолжительным.

Переопределение *неудачи как обратной связи* подразумевает, что на ошибках можно учиться, чтобы реагировать более ресурсно в будущем.

Поскольку многие люди думают о своих проблемах, или о себе, как о страшных или патологических, переопределение их как *нормальных* может быть полезным в том, чтобы позволить им сфокусироваться на проблеме, и на том, что можно сделать, чтобы решить ее. *Преувеличение* проблемы может позволить воспринимать действительную проблему как нормальную при помощи сравнения.

В качестве альтернативы мы можем пойти *изнутри* категории в более *конкретную* включенную подкатегорию на низком логическом уровне, или мы можем пойти еще глубже в категорию, чтобы найти определенный *пример* и работать с ним. В конкретном примере будет наиболее детальная информация, что делает гораздо проще понимание проблемы, а также проще знать, какие изменения будут полезны.

Контрпримеры проблемы упрощают наш поиск паттерна проблемы, что предоставляет способы точно указать, что нужно изменить.

Отделение *себя* от определенного *поведения* или *набора* поведений — это широко используемый способ упростить проблему и сделать ее разрешение более легким. *Размещение* новой категории *внутри* существующей проблематичной категории способствует ее принятию, а не вынуждает решать ее или пересмотреть ее.

Все эти способы изменения категоризации на *том же* логическом уровне, или на более *конкретном*, предлагают множество альтернативных способов изменить чей-то опыт. В следующей главе мы исследуем, как изменить категорию на более *общем* логическом уровне, так что существующее изменение категории будет включено в категории на более высоком логическом уровне. Именно такое изменение категории позволяет получить максимальную свободу в выборе новой категории, а также является одним из самых действенных способов изменения категоризации.

Ранняя птица получает червя. Но вторая мышь получает сыр.

13

Рекатегоризация на высших логических уровнях

Связывая связки

Если бы люди знали, насколько сложно достичь своего мастерства, оно бы уже не казалось им таким уж прекрасным.

Микеланджело

Рекатегоризация на высшем логическом уровне

Изменение категоризации опыта на *высшем* логическом уровне не меняет предыдущую категоризацию; она просто *включает* ее в более общую категорию. Мы можем изменить категоризацию почти любым способом, если она соответствует убеждениям человека, его установкам и мировоззрению — и иногда даже когда не соответствует! Когда мы меняем категоризацию на высших логических уровнях, критерии более общей категории *становятся* критериями более конкретного уровня из-за *наследственности*.

Например, если у вас есть привычка, которая вам не нравится, я могу пересопределить ее как «одну из вещей, которые вы учились делать систематически и хорошо». Критерии более общих категорий «учились», «систематически» и «хорошо» теперь тоже подходят к «нежелательной привычке», смещая внимание на аспекты этого, что могло быть не замечено в других ситуациях. Категоризировать это как что-то «выученное» подра-

зумеает, что вы сможете научиться делать что-то другое, а это также подразумевает, что когда изменение уже совершено, новая привычка будет *точно также* систематической и надежной.

Эта более общая категория включает многие *другие* примеры, которые подходят критерию общей категории «то, что я научился делать систематически и хорошо», что ассоциирует изначальную привычку с другим поведением, которому я тоже научился. Этот совокупный диапазон категории как нормализует привычку, так и ассоциирует ее со многими моими другими привычками, многие из которых весьма полезны и позитивны.

Основополагающие пресуппозиции. В любой терапии или методе работы над изменениями есть всеохватывающие пресуппозиции, хотя они часто неявные или в большинстве своем неосознаваемы. Любая основополагающая пресуппозиция создает категорию, которая включает все более конкретные действия, убеждения и процедуры внутри терапевтической практики. При помощи принципа *наследственности* любой элемент практики будет включать критерии, которые есть в основополагающей пресуппозиции. Даже когда эти критерии и пресуппозиции являются бессознательными, они будут заметны в поведении терапевта и сообщены клиенту. Если терапевт установил достаточный раппорт или имеет авторитетную позицию, клиент будет реагировать соответственно и подтвердит взгляды терапевта, неважно, являются ли они на самом деле верными или полезными, или нет.

Например, многие терапевты основывают свою работу на «медицинской» модели «болезни» или «заболевания», которая проявляется в таких понятиях как «умственная болезнь» и «умственное здоровье». Если проблемное поведение человека воспринимается как результат болезни или заболевания, то с ними необходимо бороться точно также, как медицина сражается с болезнями при помощи антибиотиков или хирургии.

Многие религии считают, что проблемы людей построены по образцу «греха» или «зла», так что с ними нужно серьезно бороться, как в классической борьбе между силами тьмы и света, а значит единственный возможный результат — некоторый экзорцизм.

Болезнь и зло предполагают конфликт и борьбу, так что идея союзничества с «болезнью» или «злом» никогда бы не появилась

у человека с такими пресуппозициями. Если другой человек предлагает такую возможность, она будет немедленно отвергнута, поскольку не соответствует пресуппозиции о противостоянии оппоненту.

Многие терапии направлены на случаи в личной истории клиента, и предполагают, что в результате понимание прошлого («прозрение») и/или выражение неприятных чувств из прошлого («катарсис») произойдут изменения. Затем, когда эти методы не приносят ожидаемых изменений, единственное возможное объяснение, что человек не настолько глубоко проник в свою личную историю или не полностью выразил чувства. Очевидный логический вывод — нужен один и тот же вид терапии. Пресуппозиция запирает как терапевта, так и клиента в бесконечном процессе, который может закончиться, только если эта ошибочная пресуппозиция будет осознана и изменена.

Человек, который подразумевает, что вы должны работать с историей клиента и воспоминаниями, никогда бы не додумался работать напрямую с внутренними ментальными структурами, которые образовались в результате прошлых событий. Если человек предполагает работать только со структурой, это будет немедленно отвергнуто. Когда человек подразумевает, что эффективная терапия занимает долгое время, любая форма быстрой терапии будет отвергнута как неэффективная, поверхностная и временная.

В отличие от других подходов, в НЛП всегда были более очевидны основополагающие для работы пресуппозиции и то, как они способны упрощать процесс совершения изменений как для терапевта, так и для клиента. Давайте исследуем некоторые из этих пресуппозиций.

Позитивное намерение. Пресуппозиция НЛП — *«Намерение любого поведения позитивно»* — меняет категории всего того, что делает клиент, так же как и того, что делает терапевт. Многие люди неосознанно думают в терминах двух разных категорий: негативное намерение приводит к негативному поведению, а позитивное намерение — к позитивному поведению. Хотя некоторые люди осознают, что позитивное намерение может иногда приводить к негативному поведению («дорога в ад вымощена добрыми делами»), большинство людей считают, что негативное поведение всегда является следствием негативного намерения. Если де-

структивное поведение следует из негативного намерения, то совместное решение проблемы не имеет смысла совсем, и есть только выбор, заключающийся в том, чтобы терпеть это деструктивное поведение или противостоять ему.

Если мы подразумеваем, что неприятное или разрушительное поведение всегда является следствием позитивного намерения, то терапевт, супруг или партнер могут согласиться с *позитивным намерением*, все еще желая изменить поведение. Поскольку они могут согласиться с позитивным намерением, они могут работать *вместе* с клиентом как союзники, чтобы найти поведение, которое лучше удовлетворяет позитивному намерению. Это *совершенно* другой способ работы с изменением поведения человека, и он устраняет большую часть того, что обычно называется «сопротивлением» изменению.

Когда поведение человека разрушительно, обычно его позитивное намерение основано на очень небольшом диапазоне как в пространстве, так и во времени — иногда оно позитивно для *него* в настоящий момент, а другие люди во внимание не принимаются, как не принимаются во внимание и будущие последствия. Присоединение к позитивному намерению, неважно, насколько ограничен диапазон, это хорошая точка отсчета для расширения диапазона, а также совместной работы в направлении нахождения решения, которое лучше как для клиента, так и для других людей. «Шестишаговый рефрейминг» — метод НЛП, который явно использует позитивное намерение в поиске альтернативного поведения в проблемной ситуации (14, 3).

Люди всегда делают лучший выбор, который для них доступен. Когда человек сожалеет или чувствует себя виноватым в том, что он сделал, это означает, что каким-то образом он нарушил собственные стандарты или ценности, и в результате он чувствует себя плохо. Он часто продолжает категоризировать это как своего рода личную слабость или ошибку, предполагая, возможно, даже что он болен или злой. Это добавляет еще одну причину для того, чтобы чувствовать себя плохо, и ни одна из этих категоризаций не является полезной для того, чтобы научиться реагировать более соответственно своим ценностям в будущем.

Пресуппозиция НЛП о том, что люди всегда поступают наилучшим образом, причем неважно, насколько ужасен или разру-

шителен был этот выбор, это было *лучшее, что мог сделать человек в тот момент*. Он действительно *не мог* сделать чего-то другого с восприятием, информацией и ограничениями, которые были у него в то время, так что у него нет необходимости обвинять себя (или других). Обвинения только отвлекают от практической задачи обращать внимание на то, что они хотят, чтобы было по-другому, и как они хотят научиться достигнуть этого.

Идея того, что человек всегда делает лучший выбор из всех возможных, также предполагает, что *сейчас*, будучи способным посмотреть назад в прошлое, с большим количеством информации, дополнительными навыками, понятиями и умениями и т.д., он может научиться делать лучший выбор и в настоящем, и в будущем. Это меняет категории того, что он сделал «плохого» или «злого» на «игнорирование» или «некомпетентность», а также направляет внимание с наказания на обучение — обучение тому, как лучше поступать в следующий раз.

«Модель мира». Другая основополагающая пресуппозиция НЛП — «карта — не территория». Наш опыт событий всегда является «картой» репрезентации, которая может только *примерно оценить* события в реальном мире. Большинство из нас, большую часть времени, *предполагает*, что то, как мы видим или понимаем событие — это *«то, как все по-настоящему устроено»*. Когда человек говорит: «Хорошо, это, конечно, только один из способов думать о той ситуации» или «Итак, именно так вы видите ту ситуацию сейчас», что подразумевает, что то, как человек рассматривает событие, это только *один* из многих альтернативных способов. Это неявно создает более общую категорию, которую можно назвать «способы воспринимать и понимать события».

Когда у вас есть только одно понимание, вы, скорее всего, будете полностью ассоциированы в него, и верить, что именно так все и есть на самом деле. Когда этого не достаточно, это часто будет приводить к тому, что вы будете чувствовать себя беспомощно и что вы застряли. Когда вы рассматриваете настоящее понимание только как «одну из многих возможностей», это может стать первым шагом в том, чтобы освободить человека от ограничивающего понимания двумя достаточно разными способами.

Во-первых, рассмотрение чего-то как одну возможность из многих создает разделение или *диссоциацию* от предыдущего ас-

социированного понимания и освобождает от застревания. Во-вторых, это может освободить от *уверенности* в том, что именно так все и *есть* на самом деле, направляя человека на, как минимум, рассмотрение альтернативных вариантов понимания. Если вы думаете о своем текущем восприятии как только об *одной* из нескольких альтернатив, становится гораздо проще изучить ее наряду с другими возможностями, а также рассмотреть выбор другого способа понимания, если это имеет смысл.

Когда все, что говорит и делает терапевт наполнено этими фундаментальными пресуппозициями, это направляет клиента на совершенно другие и полезные диапазоны и категории опыта. Теперь давайте посмотрим на другие способы категоризации на более высоком логическом уровне.

Когнитивные определители. Наречия, такие как «к счастью», «к сожалению», «интересно», «счастливо», «понятно» и т.д., называются «когнитивными определителями», поскольку меняют категории и определяют слова, которые следуют за ними. Например, скажем, человек думает об опыте как о негативном или неприятном. Если вы скажете: «Интересно, вы думаете об этом событии как о неприятном», — неприятность не удалена, она просто включена в более общую категорию вещей и событий, которые являются «интересными». Критерии «интересного» смещают внимание на само событие, а не на неприятную реакцию, а это упрощает решение проблем.

Некоторые определители, такие как «непечально» или «к сожалению» представляют эмоциональную оценку, которая может даже ухудшить опыт человека. Вскоре после того, как я начал изучать когнитивные определители, у меня появился клиент, страдающий от депрессии, который начинал почти каждую фразу со слов «как ни печально» или «к сожалению». В первую очередь я попросил его начинать предложения со слов «к счастью» или «как здорово, что». Ему это показалось *очень* странным и неуместным, но это повысило его чувствительность к тому мощному влиянию, которое имели используемые им слова, а также это стало восстанавливать какой-то баланс.

Затем я попросил его переключиться на слова «любопытно», «понятно», или «интересно», каждое из которых пресуппонирует приятное состояние *обучения*. Это перенаправило его внимание

на диапазон самой проблемы, а не на более общие чувства печали или сожаления, которые были на более высоком логическом уровне, чем его поведение.

«Как если бы». «Это просто игра; это не по-настоящему» — одна из самых полезных категорий, позволяющая людям исследовать разные способы существования и реакций. Делая вид «как если бы» ситуация случилась, вы удаляете ее из границ «реальности» или прошлого, или ограничений того, что, как считает человек, возможно или правильно, и переносит в выдуманный мир, в котором нет наказаний за совершение ошибки. Человек может воображать сколько душе угодно, создать различные сценарии, а затем изучить их, насколько хорошо они работают в действительности, чтобы дать человеку то, что он хочет. После создания детального желаемого результата, человек может вернуться в реальный мир, чтобы выяснить, может ли это произойти в действительности.

Вариацией на тему фрейма «как если бы» является просьба представить человеку, что он делает что-то, что он *никогда* бы не сделал. Поскольку он *знает*, что он *никогда* бы это не сделал, он совершенно защищен от каких бы то ни было неприятных последствий, которые, как он считает могут произойти, если он в действительности *сделает* это, так что он может себе представлять все совершенно свободно. Однако, свободно фантазируя, он также проигрывает то, что он хотел бы сделать в действительности. Когда человек репетирует по выдуманному сценарию, он может отметить, соответствует ли это его целям и ценностям и обнаружить, что это может быть безопасным, и, возможно, даже полезным или приятным.

Например, одной женщине, очень закомплексованной в вопросах, касающихся секса, дали задание представить себе, что она делает что-то, что *никогда* бы даже и не представила, что может делать со своим мужем. Она также ничего не говорила терапевту, чтобы избежать неловкости, когда думает об этом в присутствии другого человека. Одним из образов, который она представила себе, был образ ее самой, встречающей мужа у входной двери без одежды, а только в прозрачном пластиковом пакете и с большим красным луком в руках. Когда она представила себе, что делает это, то поняла, что это достаточно приятно и безвредно, так что

она решила сделать это — и сделала. Этот опыт стал прототипом, который быстро собрал другой схожий опыт в категорию, которую можно назвать «свобода сексуального выражения».

Чудесный вопрос. Терапия, ориентированная на результат, использует следующий способ создания категоризации «как если бы»:

Когда вы спите ночью, происходит чудо...

И проблемы, которые привели вас сюда, разрешились просто так!..

Но, это происходит пока вы спите, так что вы не знаете, что это произошло.

Когда вы просыпаетесь утром, как вы обнаружите, что это чудо произошло с вами? Или как ваш лучший друг узнает, что это чудо произошло с вами?...

Заметьте, что эта инструкция предлагает выбор между открытием изменений, ассоциированных или диссоциированных, наблюдаемых лучшим другом. Поскольку диссоциация добавляет дистанцию категоризации «как если бы», для многих людей будет проще сделать это с точки зрения лучшего друга или кого-то еще.

Изменение ориентации во времени. Милтон Эриксон часто создавал категоризацию «как если бы» с использованием трансовых наводок, чтобы усилить ее. После сессии гипноза с клиентом, он сначала дезориентировал клиента во времени, говоря, например: «Вы знаете, вчера, вчера было сегодня, а сегодня было завтра, хотя позавчера было вчера, а завтра было послезавтра. Если вы подумаете о том, что будет через год, начиная с этого дня, это — не реальность, а год, начиная с этого момента, сегодня, будет в далеком прошлом, только воспоминанием о том, что было реальным когда-то» и т.п. За таким языком *гораздо* труднее следовать, когда слышишь его, чем когда он написан, ведь вы можете перечитать его, а большинство людей реагируют еще более глубоким погружением в транс.

«Несколько лет назад, насколько я помню, весной 2006 года, вы пришли ко мне за помощью с определенной проблемой, которая беспокоила вас какое-то время. Теперь уже осень 2006 года, и вы навсегда оставили те трудности позади, и я бы хотел, чтобы вы

пересмотрели, что вы сделали по-другому, чтобы осуществить те изменения, которыми вы так довольны сейчас. У меня ужасная память, и я не могу припомнить, что мы сделали такого, что было настолько эффективным, что помогло вам осуществить те изменения». Часто клиент очень детально отвечал, что же он сделал по-другому, и Эриксон затем будил его, совершенно не помнящего трансковую наводку, и, используя собранную информацию, точно рассказывал ему, что делать, чтобы совершить изменения, которые он хотел.

«Прежде чем мы начнем» или «это не терапия» имеет схожий принцип с категоризацией «как если бы», в частности при работе с застенчивыми, нерешительными людьми или с теми, у кого может возникнуть бесполезная реакция, потому что они находятся в процессе «терапии» или «работы». «Прежде, чем мы начнем процесс (или сессию и т.д.), нам нужно кое-что обговорить» (или «выяснить кое-какие детали», «рассмотреть некоторые вопросы» и т.д.). Затем вы продолжаете делать все, что хотите сделать. Когда вы закончили, вы можете сразу перейти к другой теме, просто сказать, что вы закончили, или сказать, что вы передумали и решили, что человеку не нужен процесс терапии, который вы хотели использовать.

Вы можете использовать «прежде, чем мы начнем» в своем кабинете или при любом привычном контексте работы над изменениями, или его можно сочетать со встречами в совершенно другом контексте, о котором обычно не думают как о контексте личных изменений. Если вы встретитесь в холле, на парковке, в ресторане или в другом месте, нетерапевтический контекст неявно отнесет вас в категорию «не делающего терапию», что является более естественным и убедительным.

Это также может быть использовано в любом другом контексте с человеком, у которого есть бесполезное поведение или реакции, которые, скорее всего, появятся в определенных ситуациях. Например, человек, который склонен жестко контролировать бизнес-совещание, когда оно проводится в конференц-зале, может быть гораздо более расслабленным, сговорчивым и открытым к разным возможностям на пикнике, во время игры в гольф или в другом контексте, который не является «бизнесом».

Сумасшествие. Многие терапевты совершают ошибку, думая, что клиентам нужно верить или соглашаться с тем, что они говорят. Смехотворное или возмутительное утверждение обычно запоминается гораздо лучше, чем любое обычное или серьезное, и клиент, скорее всего будет и дальше о нем думать, даже если сознательно отрицает идею.

Семейный терапевт Карл Уайтекер часто начинал первую сессию с семьей, говоря: «Я всего лишь сумасшедший старик, который говорит все, что приходит ему в голову». Рассматривая *все* его поведение как сумасшествие, его клиенты никогда не будут чувствовать, что их заставили согласиться с его комментариями (совершенно обходя любое «сопротивление»), и Уайтекеру *никогда* не приходилось защищать или доказывать то, что он сказал. Благодаря этому клиенты могли реагировать просто на то, что он говорил.

Уайтекер говорил что-то наподобие: «Иногда, когда дети плохо себя ведут, готов поспорить, вы бы хотели запереть их в холодильнике на неделю». Когда кто-то из членов семьи начинал возражать тому, что говорил Уайтекер, он напоминал им о том, что он обещал, что будет говорить сумасшедшие вещи, и что они не должны принимать их лично на себя, разве только если не думали, что это сказано о них. Когда клиент говорит что-то наподобие: «Вы совершенно неразумны», Уайтекер только отвечал: «Знаете, моя жена вчера сказала почти то же самое». Уайтекер любил говорить о своих клиентах: «Они могут *согласиться* со мной или *не согласиться*, но *не могут игнорировать* меня».

Действительно сложно убедить терапевтов в том, насколько может быть полезной рекатегоризация, даже когда клиенты яростно с ней не соглашаются. Например, терапевт на тренинге рассказал:

... что она и ее муж спорили почти каждый день об одной дверке шкафа. У нее была привычка оставлять дверку открытой, а открытая дверь раздражала его. Когда он начинал жаловаться, она возражала ему, и это скоро превращалось в крупную ссору (31, стр. 77).

С точки зрения женщины вся проблема была в том, что муж был непреклонен и строго следовал порядку — категоризация, ко-

торая не приносила ей счастье, было ли это правдой, или нет. Тренер группы, финский терапевт Тапани Ахола:

... предложил ей, чтобы она сказала своему мужу, что обсудила свою привычку оставлять дверцу шкафа открытой со своей группой, в которой было много опытных психологов. Ей нужно было сказать, что, согласно мнению группы, ее привычка оставлять дверцу открытой было в действительности бессознательным, или даже, возможно, «предсознательным» символическим жестом, обозначающим ее готовность заняться сексом со своим мужем. Какое-то время она оставалась шокирована таким надуманным объяснением, но, поскольку обладала восприимчивым умом, начала смеяться и согласилась выполнить задание (31, стр. 77-78).

Когда она сказала это своему мужу, «Он сказал, что это была самая безумная вещь, которую он когда-либо слышал!» Однако, с тех пор, когда муж обнаруживал дверцу открытой, он ничего не говорил, а просто закрывал ее.

Это блестящее изменение категоризации, поскольку, хотя и оно было направлено на мужа, оно повлияло на *обоих* — как на мужа, так и на жену. Неважно, насколько сумасшедшим они оба считают такое изменение категоризации; оно будет у них в головах совершенно точно, когда бы они не натолкнулись на дверцу шкафа. Муж, конечно, будет думать об открытой двери по-другому, это, скорее всего, вызовет у него приятные мысли и ожидания, а не раздражение! И поскольку обычно мужчины хотят секса чаще женщин, она, скорее всего, будет закрывать дверь чаще, чтобы избежать приглашения к сексу, когда она его не хочет.

Я спешу заметить, что такое вмешательство *не* является результатом фрейдянской увлеченности сексом и символами секса. Оно произошло из переориентации пары с их изначальной категоризации *на* новую, которая была бы более приятной. До этого, скорее всего, оба обращались к прошлому. Конечно, жена воспринимала то, что ее муж настаивал на закрытой двери, как следствие общей категории, его «непоколебимой любви к порядку»; а он, скорее всего, думал о том, что она оставляет ее открытой, потому что «неряшлива», «строптивая» или «равнодушна к его желаниям» и т.д.

Теперь они *оба* будут думать об этом как о признаке ее желания заняться сексом, что находится в настоящем, а не в прошлом, а также направит их внимание на приятное совместное *будущее* событие, появится совершенно другой диапазон как во времени, так и в пространстве. Ее мысли о его «непоколебимой любви к порядку» не оспариваются, а его мысли о ее неряшливости, строптивости или равнодушии не нужно менять. Открытая дверца шкафа больше не является сигналом, означающим спор, теперь она стала сигналом для того, чтобы думать о совершенно другом виде взаимодействия.

Неприятное изменение категоризации. Описание действий человека, так, чтобы они противоречили его ценностям и критериям, может часто быть полезным для того, чтобы подтолкнуть его сделать что-то другое. Когда подросток задерживается где-то допоздна, и это описывается как то, что он старается исполнить тайное желание родителей, чтобы он был независим и мог содержать себя, скорее всего, он уже не будет задерживаться так часто. Когда молодой человек поддразнивает свою сестру, и это описывается как то, что он таким образом заботится о ней и старается научить ее, как себя вести, если ее дразнят другие люди, то он, скорее всего, остановится.

В окрестностях одной женской католической школы был замечен «флешер»*, и сотрудники школы ожидали, что он скоро «покажется» в окрестностях школы. Поэтому, персонал отрететировал с ученицами, что делать, если так и произойдет. Примерно неделю спустя он приехал на машине и позвал несколько девочек. Они подошли к машине, и когда «он сделал свое дело», они все выглядели опечаленными и сказали: «О, мы вам *так* сочувствуем. Он такой *маленький!*» Он нахмурился и немедленно уехал, и его больше никогда не видели в окрестностях школы.

Однажды я видел 14-ти летнего мальчика, который взял на себя роль родителя над своим 9-ти летним братом, часто говорил ему, что делать, причем обычно высокомерным и пренебрежительным тоном голоса. Я предложил младшему брату, когда его брат начинал говорить с ним так, он мог ответить радостным го-

* Примечание переводчика: человек, который выставляет напоказ свои половые органы

лосом: «Спасибо, мам!» Когда он сделал это в первый раз, старший брат был в сильном шоке; всего после нескольких повторений его родительских сообщений стало намного меньше, а когда они появлялись, «спасибо, мам!» вызывало у него улыбку, и в конце концов он перестал.

Джоэл Бергман (18) описал Мелвина, 27-летнего пациента амбулаторного реабилитационного центра для психически больных и инвалидов, который провел более 15 лет в школах для умственно отсталых, психических больницах и в тюрьме. Мелвин отказывался участвовать во всех дневных программах. Вместо этого он сидел на бочке для нефтепродуктов во дворе центра. Персонал решил сказать Мелвину, что центр проводит кампанию по привлечению средств, и ему нужен образцовый идиот, который мог бы сидеть во дворе центра и привлекать внимание. Он также должен был медленно вращаться вокруг себя на 360 градусов на бочке, чтобы еще больше нравиться общественности. Услышав это, Мелвин немедленно слез с бочки и стал участвовать во всех дневных программах.

До этого поведение Мелвина было, скорее всего, отнесено к категории «сумасшествия» персоналом центра, однако сам Мелвин считал это «протестом» или чем-то другим, что задействовало его способность выбора сопротивления. Когда его поведение было отнесено к категории «идиота», это предполагало невысокие умственные способности и неспособность к сопротивлению, что он посчитал отвратительным.

Бергман описал другого пациента центра, Луиджи, 30 лет, который провел шесть лет в государственной клинике для душевнобольных. Он говорил только на тарабарщине или итальянском, ходил часами в гостиной и довольно громко в своей комнате ночью говорил, а также он ныл без остановки в течение дня.

Персонал извинился перед Луиджи за то, что пытались повлиять на него, и не понимали, что он в действительности шпион в государственной клинике для душевнобольных. Его поощряли говорить на тарабарщине, которая была кодом, который нужен был, чтобы сохранить его секретность как шпиона. Персонал сказал ему, что планировал построить специальную дорожку для того, чтобы ходить по кругу на поляне, где он лучше всего мог получать сигналы из государственной клиники, которые получал

через ноги. Ему также сказали, что его нытьё на самом деле было обратной шифровкой в госпиталь о том, что он четко получал их сообщения.

Луиджи немедленно заявил на идеальном английском, что он не шпион из госпиталя. Персонал указал на то, что, конечно, любой шпион станет отрицать, что он не шпион, и предупредил, что если он будет говорить по-английски, то это может разоблачить его. В течение двух дней Луиджи перестал без конца ходить, а в течение двух недель — говорить на тарабарском языке и ныть. После этого он случайно сделал что-то сумасшедшее, но когда его попросили повернуться лицом к госпиталю, чтобы получить сигналы, он тут же перестал.

Все симптомы Луиджи — тарабарщина, итальянский язык, хождение по кругу и нытьё — были отнесены в категорию разных аспектов шпионажа для клиники для душевнобольных. Поскольку он ненавидел больницу для душевнобольных, это сразу же помешало его поведению. Когда он попытался это отрицать, говоря по-английски, его протест также был воспринят как часть его шпионажа. Так что единственным эффективным способом для Луиджи опротестовать эту отвратительную категоризацию того, что он шпион больницы для душевнобольных, было перестать так себя вести.

Границы изменения категоризации. Несмотря на эти замечательные примеры, границы изменения категоризация существуют. Если называть машину «едой», это не заставит даже самого радикального конструктивиста ее есть, а также будет глупо пытаться это сделать. Изменение категоризации должно *каким-то* образом соответствовать мировоззрению человека. Даже если это принимается только как «безумная идея», она должна быть правдоподобной. Например, хотя Луиджи отрицал, что был шпионом больницы для душевнобольных, он был согласен с вероятностью того, что кто-то может быть таким шпионом.

Если вы посмотрите вокруг себя, вы обнаружите, что люди категоризируют *многие* события совершенно по-другому, чем это делаете вы. Другие люди платят много денег за вещи, которые были бы совершенно неприятны для меня, поскольку я отношу их в другие категории. Большинство людей мучились бы из-за того, что пару лет пишут книгу, а я получаю большое удовольствие от проекта, который, как я надеюсь, будет полезным для других. Так

что, возможностей для изменения категоризации, которые подходят определенному человеку, гораздо больше, чем представляет себе большинство из нас. В основном нам не нужно беспокоиться об ограничениях категоризации; нам нужно беспокоиться о *своих* ограничениях при поиске категоризации, которая может работать.

Например, однажды Вирджиния Сатир работала с женщиной, с которой жестоко обращался отец, когда она была молодой. Он жестоко бил ее хлыстом, затем приволок ее в дом дедушки, бросил там и никогда больше не возвращался. Изменение категоризации Вирджинии Сатир заключалось в том, что она сказала, что то, что отец бросил ее, было крайним жестом выражения любви; он понял, что стал терять контроль над собой, так что он оставил ее в доме дедушки и никогда не видел ее снова, чтобы избежать любой вероятности причинить ей боль. Лично я считаю, что категоризация Сатир была достаточно неправдоподобной. Однако, она была приемлемой для женщины, и это позволило ей чувствовать себя более ресурсно и легче воспринимать болезненное прошлое, а также продолжать жить своей жизнью.

Клоэ Маданес, стратегический семейный терапевт, описывает свою работу с мужчиной-самоубийцей:

Недавно друг-бизнесмен попросил меня провести консультацию с одним из его клиентов, который сказал ему, что планировал совершить самоубийство. В нашу первую встречу я спросил этот тучного мужчину с печальным видом о том, как я могу ему помочь. Он сказал, что происходит из бедной необразованной семьи и был первым в семье, кто получил образование в колледже. Успех и тяжелая работа всегда были главным в его жизни. Затем он объяснил, что его уволили год назад, и он был в таком отчаянии по поводу того, что не мог найти работу, что думал о совершении самоубийства.

Прежде чем читать дальше, чтобы выяснить, что сделал Маданес, остановитесь и подумайте о том, как вы можете помочь этому мужчине изменить категоризацию такой ситуации, чтобы изменить его депрессивное состояние ...

«Вам придется объяснить мне это, потому что я не понимаю, — сказал я. — Вы говорите, что собираетесь убить себя, потому что не работаете? Это странно. Не могли бы вы объяснить?»

Он выглядел озадаченным и ответил: «Работа очень важна для самооценки человека. Я чувствую, что ничего не стою».

«Вам все же нужно будет объяснить лучше, — сказал я. — Я все еще не понимаю».

Он слегка улыбнулся, как будто не будучи уверенным, шучу ли я.

«Я серьезно, — сказал я. — Я немного старше вас — ребенок 60-х годов. В моем поколении никто не хотел работать. Мы гордились тем, что не работали. Мы хотели болтаться и плевать на все. Так что, что же такого сверхважного в том, что вы хотите убить себя, потому что у вас нет работы?»

Он посмотрел на меня так, словно я прибыл из другой галактики, и сказал: «Я всегда думал, что работа — это важно. У меня сильная рабочая этика».

«Хммм, так какую же работу вы выполняли?»

«Я инженер, и всегда работал на заводах, производящих оружие».

«О, здорово! — сказал я. — Так что мир стал лучше, потому что вы не работаете!»

К этому моменту он уже широко улыбался. Я сказал: «Смотрите, очевидно, что вы вернетесь к работе, это неизбежно. И тогда вы оглянетесь в прошлое, на этот период вашей жизни, когда вы могли делать столько всего и вот так улыбались, думая о своей жалобе, поскольку у вас больше не будет времени делать то, что вы хотите. У вас есть девушка?»

«Нет, — сказал он. — У меня нет денег».

«С каких это пор любовь зависит от денег! — спросил я. — Если бы я был на вашем месте, я бы нашел женщину и пошел бы на пляж, в парк, в горы. Сходите в зоопарк».

Он позвонил мне в офис на следующий день и сказал: «Я просто хотел, чтобы вы знали, что это — прекрасный день».

«Да», — согласился я.

«И я в зоопарке, — продолжил он, немного помолчал, — с женщиной».

Я сказал: «Отлично! А я в офисе, работаю».

Он написал мне письмо год спустя, чтобы сообщить, что счастлив, и поблагодарил меня за наш разговор (41, стр. 55-56).

Некоторые люди не хотят пробовать рекатегоризацию, потому что боятся, что клиент ее не примет. Когда вы пробуете изменение категоризации, которая не работает, вы всегда можете сказать: «О, такой способ восприятия ситуации вам не подходит», и оставить ее или попробовать другой, так всегда делала Вирджиния Сатир.

Если клиент явно отвергает то, что вы сказали, вы можете просто извиниться и продолжить: «Я не знаю, почему я это сказал; думаю, это просто «ступор». С вами когда-нибудь такое было?» Если клиент расстраивается или злится, вы можете сделать шаг назад физически, поговорить с пространством, на котором вы были секунду назад, и обвинить кого-то еще, как способ присоединиться к клиенту и вернуть раппорт. «Черт, я знал, что вам это не подойдет, но мой руководитель настоял на том, чтобы я попробовал», или: «Я прочитал об этом в одной статье, и не думал, что это работает, но я просто хотел выяснить, подойдет ли это вам».

Юмор и творчество

Юмор бывает очень разный. Многое из того, что считается смешным — это «высмеивание» других людей, преуменьшение их. Есть юмор, который направлен на напыщенных людей с большим самомнением, которых «обрезают до правильного размера». Большая часть «импровизированных юмористических выступлений артистов» — даже когда они умны — в большой степени представляет собой пренебрежительную издевку над невежественностью или глупостью других людей, и иногда цель такого юмора может быть совсем не смешной.

К сожалению, «издевка над другими людьми» существует во всех культурах и является выражением социального манипулирования и соревнования за статус и важность. Гораздо проще обратить внимание на других людей, которые *менее* умны чем вы, чем продемонстрировать ваш собственный ум.

Другой вид юмора включает в себя разговоры на «запрещенные» темы, такие как секс и агрессия, и удовольствие здесь, кажется, заключается просто в смелом выражении того, о чем «не следует» говорить, небольшой пример культурной храбрости или протеста, который можно использовать, в том числе, чтобы поднять свой статус.

Ум. Но есть и другой юмор, который сильно отличается от этого; он легкий, приятный, удивляющий, творческий, и он обо всем человечестве, а не о значимости какой-то «целевой» группы. Хотя и он может включать в себя «запрещенные» темы, но смешит скорее ум, а не темы секса или агрессии, а неожиданная концовка заставляет нас задуматься о старом по-новому.

Когда мы исследуем *структуру* такого юмора в шутках и комиксах, мы обнаруживаем, что *паттерны* юмора содержат именно те изменения диапазона и категории, которые мы исследовали, и эти паттерны — это *также* тот же опыт творчества и решения проблем. Когда человек использует это, нет разницы между ХАХА! и АХАХ! Либо есть сдвиг диапазона, который приводит к изменению категории, либо есть прямое или неявное изменение категоризации, которое меняет значение события.

Существует даже какое-то экспериментальное исследование, которое указывает на то, как смех и шутки меняют нашу функцию мозга. Смех балансирует активность двух полушарий мозга, что измерено отсутствием двоякого соперничества (49). Когда одному глазу показываются горизонтальные полосы, а вертикальные — другому, человек обычно видит один паттерн или другой, переключаясь вперед и назад между ними.

Люди в депрессии переключаются намного медленнее, чем обычные люди. Только иногда люди видят оба паттерна одновременно, благодаря чему можно увидеть «решетку», что означает баланс между деятельностью двух полушарий, причем ни одно из них не преобладает. Смех над шуткой (но не искусственный) приводит к тому, что человек видит «решетку», что указывает на то, что деятельность мозга находится в балансе.

К моменту изменения категорий, появляется то, что Артур Костлер (37) назвал «бисоциацией»: какой-то элемент в шутке «ассоциирован» с двумя другими категориями одновременно. Что-то, что было воспринято как член одной категории, вдруг восприни-

мается как член совершенно другой категории. Всегда существует точка двойственности, то, что я называю «фишкой» шутки, когда старая категоризация исчезает, а новая появляется из ниоткуда.

Например, самый распространенный вид мультфильмов использует две или три рамки для создания ситуации, которую мы можем легко категоризировать. Поскольку мы знаем по формату, что это мультфильм, и ожидаем, что что-то изменится, мы можем думать: «Что происходит?» Затем финальная рамка предоставляет больший или другой диапазон. Последняя рамка обычно включает какую-то информацию, которая не входила в предыдущие меньшие рамки; иногда слова перемещают внимание на что-то, что было представлено ранее, но было не очень заметным. Эта новая информация меняет то, как мы категоризируем ее.

Например, в одном из моих любимых мультфильмов один человек рыбачит, а другой сидит неподалеку в позе лотоса. Когда рыбак спрашивает того человека о том, что он делает, он отвечает: «Я расширяю свою осознанность». Когда рыбак говорит: «Не думаю, что это работает», человек в позе лотоса отвечает: «Почему нет?» Рыбак говорит: «Потому что вы сидите на моих книгах по рыболовству». Когда изменение понимания достаточно умно, мы улыбаемся или смеемся над удивительным изменением. Но даже когда содержание мультфильма не очень умно, этот структурный паттерн является самым частым из используемых в мультфильмах.

Замечательная книга Скотта МакКлауда «Понимание комиксов» (43) — одна из лучших книг, которую я знаю, полезна не только для понимания комиксов, но и многих других фундаментальных принципов того, как работает наш разум. Это также единственная книга, из всех, которые я знаю, которая является совершенно конгруэнтной: все, что он представляет о комиксах, представлено в *формате* комиксов.

Сейчас рассмотрите следующую шутку:

«Что общего у трех вещей — день рождения, юбилей и туалет?»*

Когда вы читаете концовку, она указывает на критерий, который является общим для всех трех вещей, более общая категори-

* Ответ: люди часто их пропускают

зация, и та, у которой есть дополнительная двойственность в слове «пропускать», которое используется по-другому для третьего слова. Для первых двух слов «пропускать» во времени, в то время как для третьего, это пропускать в пространстве.

Поскольку первые два слова оба являются членами категории «ежегодные события», мы естественно думаем об этой категории. Затем, когда мы видим слово «туалет», мы понимаем, что эта категория больше не подходит! Даже если мы понимаем, что старая категория больше не подходит, обычно сложно ее бросить, и эта неизменность старой категории усложняет то, что мы можем думать о новой. Если порядок слов перевернуть на такой: «туалет, юбилей и день рождения», у нас не возникло бы опыта, в котором мы думали бы о категории, а затем обнаружили, что она не подходит. Мы были бы озадачены, конечно, но эффект сильно отличался бы.

Конечно, существует множество других паттернов юмора. Один из них — это преувеличение, создание нелепой крайности из чего-то обыденного. Другой помещает обычные человеческие темы в другой контекст общения животных, где это нелепо или «не на своем месте». Каков бы ни был паттерн механизма, любос чувство юмора меняет диапазон или меняет категорию опыта, иногда на том же логическом уровне, иногда на более низком или более высоком.

Часто изменение категоризации основывается на звуковой двойственности: двойственное слово или фраза обладает двумя значениями. Это часто встречается в заголовках газетных статей, поскольку они вынуждены опускать слова, чтобы уместиться в пространство, которое есть. Ниже представлены действительные заголовки статей, которые были собраны журналом *Columbia Journalism Review*:

«Флайер должен продублировать фатальный полет Мисс Эрхарт».

«Украденная картина найдена благодаря дереву».

«Доктор дает показания в деле о лошади».

«Сестры нашли друг друга после 18 лет в очереди в супермаркете».

«Девочка из Юты блистает на шоу для собак».

«Новые направления для женщин».

Отметьте, как каждое предложение вносит совершенно разные диапазоны опыта в ваш разум, основываясь на очень разных значениях (категоризациях) одного и того же набора слов. Также отметьте свои ощущения после прочтения этих озадачивающих заголовков. Кроме удовольствия я бы описал эти ощущения как своего рода движения пузырьков, приятную двойственность, готовность обнаружить множественные значения почти в *любой* ситуации. Это очень полезное состояние, когда вы решаете какие бы то ни было проблемы.

Шутки — даже если они не очень хорошие — это способ получить доступ к этому состоянию двойственности и готовность обнаружить новое понимание как для клиента, так и для себя, даже когда содержание этих шуток не имеет отношения к проблеме, которая есть у человека.

Если вы посмотрите видеозапись (50) или прочтете транскрипт (11) Вирджинии Сатир, вы обнаружите, что она *много* шутит, часто о себе, но обычно *о всех нас* — о состоянии человека. Юмор, который она часто использовала, был мощным элементом ее удивительно эффективной работы в семейной терапии. Фрэнк Фарелли (29) — это другой терапевт, который часто использует юмор, что заметно в цитатах, приведенных в предыдущей главе.

В противоположность этому, серьезность — даже в серьезных вещах — сильно усложняет поиск изменения категоризации, которые могли бы помочь найти решение проблемы. К сожалению, большинство терапевтов слишком серьезны, и часто потому, что хотят соответствовать опыту своих клиентов и сопереживать им. Порой они боятся потерять раппорт. Часто их гипнотизируют клиенты и заставляют видеть свои проблемы именно так, как их видят *сами клиенты* — и так, словно это *единственный* способ видеть проблемы. Такой путь — никуда не годное начало для творчества и предложения новых возможностей. Юмор, творчество и двойственность — так по-другому называется это состояние бодрости и приятной готовности играючи понимать события по-новому.

Резюме. Изменение категоризации на высшем логическом уровне предлагает более *общую* категорию, а это дает больше свободы в использовании новых критериев. Критерии более общей

категории становятся критериями существующей категории по принципу *наследственности*. Более общая категория включает *другие* категории в дополнение к первоначальной, а это связывает первоначальную категорию с ними (совокупный диапазон категории).

Фундаментальные пресуппозиции любой терапии или методов изменения находятся на более высоком логическом уровне, категоризируя любой аспект этого подхода, включая как вербальный, так и невербальный. Например, большинство терапий основано на медицинских моделях борьбы с болезнью или религиозной точке зрения сражения со злом. И то и другое предполагает борьбу противоположностей. Однако, некоторые пресуппозиции НЛП позволяют присоединиться к клиенту, чтобы сообща найти несколько альтернатив.

Пресуппозиция НЛП о *позитивном намерении* позволяет избежать противостояния и присоединиться к намерению человека найти альтернативные варианты деструктивному поведению.

Пресуппозиция о том, что *люди всегда делают лучший выбор из доступного им в настоящий момент* обходит обвинения за прошлое деструктивное поведение и пресуппозит, что человек способен учиться, понимать что-то и вести себя по-другому в будущем.

Модель мира устанавливает разделение между тем, как событие возникает и как оно в действительности «есть», позволяя открыть альтернативные способы понимания.

Когнитивные определители, такие как «интересно», «любопытно» или «понятно», создают категорию заинтересованности в точном понимании того, как событие происходит, а не неприятных чувств, которые могут возникать из-за него. Это часто приводит к пониманию того, как событие могло произойти по-другому.

«*Как если бы*», «*прежде чем мы начнем*» и «*сумасшествие*» — все категории, которые являются особенно полезными категориями «нереальности» и могут освободить нас от давления и последствий «реальности», которые часто не позволяют нам даже рассмотреть возможность какого-то изменения.

Неприятное изменение категоризации использует критерии человека для того, чтобы он мог избежать беспокоящее его поведение, которое возникало у него ранее.

Изменение категоризации имеет свои границы, но большинство из них находятся в уме человека, совершающего изменение категоризации, ограничивая варианты, которые он хочет попробовать. Когда клиент отвергает категоризацию, вы можете просто попробовать другую или извиниться, если это необходимо.

Юмор и творчество используют *все те же* изменения диапазона и категоризации, которые мы исследовали в этой книге. Использование юмора — даже если он не очень хорош и напрямую не относится к изменениям, которые хочет совершить человек, — активизирует и вызывает процессы изменения диапазона и категории, которые являются ядром изменения. И это верно *как* для терапевта, *так и* для клиента.

Разум это неожиданный брак идей, которые до их союза сложно было представить в каких-либо отношениях.

Марк Твен

Заключение

Искусство никогда не заканчивается, оно лишь бывает покинуто

Леонардо да Винчи

Мы изучили основные принципы диапазона и категории, как они взаимодействуют, а также некоторые из многих способов, которые вы можете использовать, чтобы изменить свой опыт и опыт других людей. Некоторые из первых частей данной книги могут казаться трудными и техническими, но ежедневное применение изменения диапазона и категории в реальной жизни бесконечны; каждый час каждого дня представляет множество возможностей применить эту информацию для работы с собой, чтобы улучшать свою жизнь. Если вы практикуете их и начинаете быстро менять значение, вы можете также применять эти навыки в исключительных случаях.

Эрнст Байер написал о случае, который произошел с ним вскоре после того, как его арестовали и посадили в немецкий концлагерь во время Второй мировой войны, когда однажды заключенный из другого барака потребовал половину его крохотной порции хлеба, говоря:

«Я хочу половину твоего хлеба, и если ты мне не отдашь, я скажу немцам, что ты немецкий еврей» (17, стр. 415).

Остановитесь на секунду и поставьте себя на место Байера, в положении которого, кажется, есть только два выбора, и оба совершенно «проигрышные». Если вы не отдадите половину хлеба, вы будете осуждены и убиты. Если отдадите, умрете от голода еще быстрее. Как вы можете отреагировать, чтобы спасти свою жизнь? Что можете сказать? ...

Вот как ответил Байер:

«Не могу поверить, что правильно тебя расслышал. Ты без сомнения выглядишь как порядочный человек. Я знаю, что голод может сделать чудовищ из всех нас — но чтобы так скоро?» (17, стр. 415-416)

Несколько секунд заключенный смотрел на него, а затем ушел и не донес на Байера. Почему этот короткий ответ так просто спас ему жизнь? Помня то, что вы знаете о диапазоне и категоризации, остановитесь на некоторое время, пересмотрите ответ Байера и отметьте разные диапазоны и уровни категоризаций в них. ...

Вместо того чтобы реагировать на логическом уровне (требование хлеба), на котором он должен был выбрать между двумя альтернативами или/или, которые представил другой узник, он отреагировал, категоризируя его сообщение на более высоком логическом уровне.

Сначала Байер сказал: «Не могу поверить, что правильно тебя расслышал», давая узнику возможность прояснить, переформулировать или пересмотреть свое сообщение.

Затем он сместил диапазон на самого узника, а не на его требование, и категоризировал его по-дружески. «Ты без сомнения выглядишь как порядочный человек» — это более общая категория, которая не совместима с его требованием хлеба, предлагая ему неявный выбор или/или между тем, чтобы быть порядочным человеком или продолжать следовать своему требованию.

Когда он сказал: «Я знаю, что голод может сделать чудовищ из всех нас», он категоризировал требование как один из примеров более общей категории того, что голод может делать из людей чудовищ. Это перенаправило мышление узника от определенного требования, и в то же самое время дало ему приемлемое разумное объяснение своему запросу, нормализуя его.

Также он присоединился к нему, включая *самого себя* в эту более общую категоризацию, говоря «из всех нас», чтобы избежать какого-либо конфликта или противостояния.

Наконец, он спрашивает: «Но так скоро?», указывая на то, что если пленник должен идти за этим требованием, это должно было случиться *позже*.

Вероятно, ни одно из этих значений не стало полностью осознанным для пленника, который потребовал хлеб, но они возымели свой эффект. Понимание диапазона и категории открывает уровни коммуникации, которые скрыты для большинства людей, благодаря чему можно реагировать, имея выбор и возможность для творчества, часто полностью за пределами сознания других людей.

Том 2 данной книги расширяет этот процесс при помощи применения фундаментальных понятий диапазона и категории в дополнительных паттернах общения, которые более изысканны, туманны и сложны, чем простая категоризация и изменение категоризации.

Хотя все эти паттерны можно понять с использованием диапазона и категории, большинство людей не знают о них и используют их в большинстве своем неосознанно. Как и все такие паттерны, их можно использовать с большой пользой, а многие из них были важными элементами в работе Милтона Эриксона и других эффективных терапевтов.

Но они могут также появиться в неприятных и сбивающих с толку ловушках общения, в которые люди часто попадают. Понимание того, как работают эти паттерны, помогает узнавать их и помогать самому себе и другим людям выбраться из них, улучшая свою жизнь и жизнь других людей.

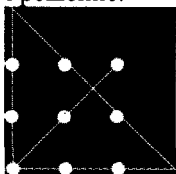
Если бы я мог видеть дальше, то только благодаря тому, что стою на плечах гиганта!

сэр Исаак Ньютон

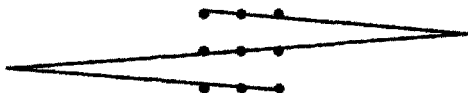
Приложение

«Задача о девяти точках»

Ниже представлено наиболее частое решение задачи о «девятнадцати точках». Большинство людей неосознанно предполагают, что проблема должна быть решена *внутри* квадрата, сформированного девятнадцатью точками. Однако, чтобы решить ее, три линии должны быть продолжены до некоторого пространства *снаружи* квадрата, простой пример того, как расширение диапазона проблемы делает возможным решение.



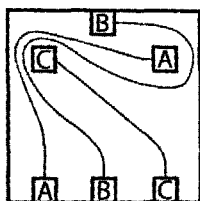
С использованием даже еще большего диапазона проблема может быть решена гораздо более простым способом, с использованием всего *трех* линий, как показано ниже.



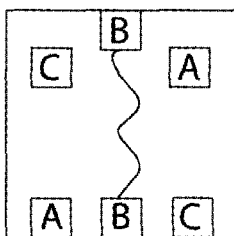
Наконец, точки могут быть соединены единой линией с использованием фломастера с очень широким кончиком. Некоторые читатели могут возразить, что это «обман», потому что это выходит за пределы определения «ручки», как понимается обычно. Но, конечно, такой «выход за пределы обычного понимания» является именно тем, что обычно делают люди, когда используют больший диапазон для решения проблем по-новому и творчески, что часто называется «нестандартным мышлением».

Задача «Соединить квадратики»

Ниже представлено два решения данной задачи. Если вы соедините два квадратика «А» прямой линией, вы легко найдете второе решение.



Заметьте, что я намеренно ввел вас в заблуждение, показывая «образец» линии в изначальной формулировке задачи, показанной ниже. При такой иллюстрации задача кажется неразрешимой, даже если вербальное описание все же допускает решение. Если ваш диапазон исключил «образец» линии, задачу будет проще решить.



Часто то, как формулируется проблема или как она иллюстрируется, показывает, что она неразрешима, но думая об этом по-другому, вы можете обнаружить решение. Если я проиллюстрировал «образец» линии, соединив два квадратика «С», как показано на первом рисунке выше (или два квадратика «А» на том же рисунке), что должно было бы сузить диапазон вашего внимания, а вам могло бы показаться, что это сложно решить, но не невозможно. Многие из наших проблем являются неразрешимыми только из-за того, как мы о них думаем или описываем их, а не только из-за того, чем они в действительности являются.

Ни одна проблема не может быть решена с того же логического уровня осознанности, который создал его.

Альберт Эйнштейн

Том 2

**Применение и исследование
диапазонов и категорий**

Ни истина, ни точность. Это я отрицаю
В своем обучении, также как и молодежь, взывающая
К святым порядкам, должна отрицать мир.
«Если ... , то ...», лишь это только признаю;
И все мои достижения — только лишь цепи,
Связывающие двойню сомнений, ведь напрасно вопрошать,
Можно ли доказать то, что я предположил,
Или имеет ли то, что я доказываю, отпечаток факта.

Мосты все еще стоят, а люди уже не ползают
По двум измерениям. И такие достижения не происходят
Ни из единой частички силы той игры,
Которую имеет она над своими оригиналами,
Игры для трижды ослабленных теней вещей.
Как хрупка палочка, но как глубоко заклинание!

Кларенс Р. Уили-младший, математик (55).

Вступление

Жизнь заканчивается не знанием, а действием.

Фрэнсис Бэкон

Эта книга предполагает, что вы уже прочли первый том книги «Шесть слепых слонов», в котором исследуются фундаментальные свойства и понятия терминов «диапазон» и «категория». Речь идет о процессах, которые присутствуют в любом мышлении. Диапазон, или граница, — это уровень, до которого мы можем пойти в наших чувствах и в наших внутренних образах (вспоминаемых или сконструированных), основываясь на сенсорных системах восприятия. Затем мы выбрали и собрали группу диапазонов в так пазываемые категории базового уровня. Мы сделали это в соответствии с определенными критериями, чтобы организовать и упростить наш опыт.

Мы также подразделили эти категории базового уровня на более конкретные категории и объединили их в более общие категории, создав «логические уровни» понимания. Эти уровни являются метками нашего разума и базой, которые мы используем в восприятии и понимании окружающего нас мира и в нашей возможности его изменять. Диапазоны и категории взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом разными способами. Изменения в диапазоне обычно ведет к изменениям того, как мы категоризируем, а изменения в категоризациях всегда ведут к изменениям в диапазонах, которым мы уделяем внимание.

Категории и события создают «значения» и «смыслы» в соответствии с контекстом, который является примером диапазона большего уровня. Наши «ценности» — это категории того, что для нас является важным, построенные по иерархическому принципу направляющие наше внимание в сторону наших нужд и интересов. Категория «дом» защищает нас от непогоды, а категория

«еда» помогает нам восполнять силы и получать необходимые организму элементы. Если мы смешаем эти категории, то мы приходим к тому, что попытаемся съесть наш дом или укрыться под едой от непогоды. Ни то, ни другое не принесет нам никакой пользы.

Эти процессы проходят неосознанно, и мы обычно действуем так, словно результатом этих процессов могут быть либо «истина», либо «реальность», а не сложное их сочетание. В большинстве случаев, мы игнорируем подобные процессы и предполагаем, что мир вокруг нас и наш опыт в его восприятии, обусловленный этими процессами, являются реальными.

Однако иногда мы оказываемся в ситуациях, которые причиняют нам боль и разочарование и из которых мы не всегда можем найти выход. В такие моменты нам крайне важно понять, почему наши мыслительные процессы привели нас в подобную тупиковую ситуацию. И без этого понимания мы застреваем в них и, как бы сильно мы не старались, мы остаемся в плену непонимания. В первом томе мы рассмотрели, как можно изменять диапазоны того, к чему мы стремимся, и как мы можем категоризовать разными способами, чтобы изменить наш опыт и наше восприятие.

Этот том помогает применить фундаментальные навыки, описанные в первом томе к набору разнообразных проблем, которые часто возникают в коммуникации и во взаимопонимании. И начнем мы с изучения «подтекста» — способа сказать что-то, не говоря об этом прямо. Подтекст опирается на те категории, которые мы не всегда осознаем и они могут быть использованы и позитивным, и негативным способом.

Вербальные подтексты основаны на «отрицаниях» — уникальный фундаментальный навык в мышлении человека и в математике, но который становится опасным, если его не осознавать. «Суждения» делят мир на две части — «хорошо» и «плохо». Этот навык полезен, когда речь идет о жизни и смерти. Но в повседневной жизни это может привести к огромным проблемам. Невербальные и контекстуальные подтексты утилизируют способы неосознанной категоризации и обратной связи, которую мы даем нашему окружению.

Мы делим наш опыт на различные «способы действий», основные типы отношений, такие как «хотеть», «иметь», «выбирать», которые полезны при категоризации и при деятельности,

но которые могут также привести к ловушкам и ограничениям, ведущим к несчастьям. Когда мы говорим о себе, о нашем понимании, о наших отношениях, мы создаем «ссылки на самих себя» — еще один уникальный навык, который так же может привести к сложностям и проблемам.

«Противоречия с самим собой» создают сложные ситуации, в которых мы «должны» или «не можем» что-то сделать. Это — тупиковые ситуации пока мы не будем их осознавать и замечать. Парадокс, который занимал умы мыслителей тысячи лет, получается из комбинации «ссылок на самого себя», «отрицания» и «универсального» утверждения, когда «должен» и «не могу» увеличиваются бесконечно. Несмотря на то, что парадокс часто вызывает у людей недоумение, он также может быть полезен для освобождения их от проблем. Особенно, если у них слишком много «уверенностей» о категориях. Поскольку наши категории достаточно неопределенны, любые мысли о том, что они определены, могут удержать нас даже от мысли о том, что их можно изменять.

«Двойная связка», так же как подтекст и парадокс могут либо создать ужасную ловушку, либо, наоборот, освободить из ловушки, в которой находится человек. «Метафора» — это уникальный способ понимания и общения, который используется человечеством испокон веков. Метафора является одним из самых тонких и действенных способов общения. Но и она, как и другие наши навыки и способности, может либо отравить нашу жизнь, либо наполнить ее радостью, либо поработить нас, либо освободить.

В конце книги я представлю вашему вниманию полную сессию с клиентом — «Достижение прощения», которая иллюстрирует множество паттернов изменения диапазонов и категоризаций, которые мы изучили в этих двух книгах.

С пониманием всех этих процессов и пониманием о наличии выборов, которые они нам предлагают, мы сможем использовать их мудро и аккуратно, чтобы улучшить и нашу жизнь, и жизнь тех, кто нас окружает. Без знания мы бессильны и «бродим в темном лабиринте».

Стив Андреас Март, 2006г.

Нет ничего столь же практичного, как хорошая теория.

Альберт Эйнштейн

1

Подтекст

Говорить не говоря

—Когда же семейная терапия больше не понадобится?

—Когда муж скажет жене «Этот кофе просто ужасен, и они ОБА будут знать, что он говорит только о кофе.

Пол Вацлавик

Подтекст — это один из самых распространенных способов придать чему-то значение в процессе общения. Говорящий что-то *подразумевает*, а слушающий *делает из этого выводы*. Например, если моя жена скажет, что ей холодно, подразумевая, что она хотела бы согреться, я могу сделать вывод, что она просто хочет, чтобы я включил обогреватель. Я могу сказать, что не слышал ничего о том, чем занимался сегодня наш сын, а она может сделать вывод, что я хочу, чтобы она мне об этом рассказала. Если вы внимательно рассмотрите свои обычные коммуникации и обычное общение в течение дня, то вы обнаружите, что подтексты встречаются намного чаще, чем прямые просьбы такие как «включи, пожалуйста, обогреватель» или «что сегодня делал Марк?»

Подтекст — это использование более обобщенного значения конкретного диапазона в коммуникации, действии или событии, проводя категоризацию определенным образом. При хороших взаимоотношениях тот факт, что мы думаем о том, что находится

за рамками того, что кто-то говорит, что сказанное может иметь другое значение является демонстрацией уважения и заботы. Когда я слышу, что моя жена говорит, что ей холодно, я ставлю себя в ее позицию восприятия и думаю: «Я думаю, что ей хочется согреться. Включу я обогреватель». Использование второй позиции восприятия, когда вы занимаете позицию вашего собеседника — это способ выразить эмпатию и поддержку собеседнику и учесть его нужды и пожелания. Сострадание и эмпатия — это очень важные составляющие любых взаимоотношений, равно как и основа любого цивилизованного общества, которое ко всем своим членам относится по-человечески.

К сожалению, двусмысленность подтекстов часто приводит к непониманию, сомнению, которое скорее разделяет людей, а не помогает им быть вместе. Представьте, что кто-то сделает вам подарок. Каков может быть подтекст в данном случае? Это спонтанное и искренне проявление симпатии к вам без попытки взвалить на вас какие-то обязательства? Или это попытка заглядеть некую вину перед вами? Или просто признание ваших прошлых заслуг? Или этот подарок служит приглашением к сексуальной связи? Или это будет попытка обязать вас что-то сделать в будущем? А, может быть, нечто совсем другое?

Несколько лет назад одна моя знакомая испекла домашний хлеб и угостила им своего психоаналитика. Подтекст этого подарка исследовался на их дальнейших сеансах в течение шести месяцев. Причем по 100 долларов за час сеанса. Она просто рассматривала это как знак признательности и уважения к психоаналитику. Он же начал исследовать ее подарок, считая, что она хочет встать в позицию «его матери» и начать заботиться о нем.

В хороших и доверительных взаимоотношениях, даже такие подтексты могут быть открыто исследованы с юмором и улыбкой, не воспринимая их всерьез. Но, если отношения напряжены и люди склонны к поиску негатива в действиях партнера, подтексты могут восприниматься в штыки и послужить поводом для полного разрыва отношений.

Чем более человек напряжен или чувствует угрозу, тем больше вероятность того, что он найдет скрытый смысл в любом подтексте и придаст ему негативное значение. Как говорится в старой поговорке: «Один человек скажет «доброе утро», а другой

начнет думать: «Что же он имеет в виду?» Когда некто постоянно находит негативный смысл в разных подтекстах и в разных контекстах, мы называем такого человека «параноиком». Некоторые учатся так поступать в определенном контексте, когда члены семьи используют множество негатива в подтекстах вместо того, что открыто и прямо обсудить важные для них вещи. Это также часто приводит к тому, что выводы, которые делаются из этих подтекстов далеки от реальности.

Например, пара, которая, наконец-то, решила обратиться к терапевту. Но, они уже много и долго спорили и ругались друг с другом, обижены друг на друга и, скорее всего, задумывались о том, что им следует расстаться. Это создает определенный резерв для неосторожного терапевта. И независимо от того, осознает ли это эта пара или нет, наиболее важным невысказанным вопросам к терапевту у них в голове будет: «Чью сторону ты примешь? Мою или его (ее)?» Следующим их вопросом, скорее всего, будет: «Вы за развод или за сохранение брака?», т. е. еще одна категоризация «или-или». Поэтому оба партнера будут крайне напряжены, и будут пытаться заметить малейшее слово и действие терапевта, чтобы найти в нем подтекст и получить ответ на эти вопросы.

До того, как что-то предпринимать, терапевт должен ответить им на это предположение «или-или». Кроме того, он обязан искренне и конгруэнтно объяснить паре, что он находится на стороне и его, и ее. Он должен показать, что он хочет помочь им обоим, и что он не на стороне развода и не на стороне сохранения брака. Решение об этом остается только за парой, а задачей терапевта является помощь паре в прояснении их проблем и взаимоотношений, чтобы придти, в конце концов, к решению, которое будет лучшим для их обоих.

В то же время иногда очень важно определить подтекст события, потому что даже самое малозначимое событие, может иметь очень важное значение. Один мой знакомый находил дома коробки спичек из мест, в которых он никогда не бывал. Он не придавал этому значения. Где-то через год он узнал, что его жена регулярно ему изменяла и приносила домой спички из тех мест, в которых встречалась с любовниками.

В то же время, наличие спичек могло иметь совершенно невинное значение. Например, их могла оставлять их домработница,

думая что-то типа: «Симпатичная упаковка спичек. Да и спички сами вам могут пригодиться. Оставлю их вам как сувенир». И в этом случае, если бы мой знакомый искал негатив в любой ситуации, то это могло бы вызвать ссоры и проблемы в общении.

Иногда мы сами находим подтексты, а иногда другие *предлагают* нам это сделать. «*Любопытно*, что ты это сказал» — пример подтекста, когда говорящий вкладывает в слова определенное утверждение более высокой категории, и слушающий может начать искать смысл, который говорящий вложил в эту фразу. В зависимости от выражения лица и интонации, с которой это было сказано, эта двойственная коммуникация может иметь оттенок критики, комплимента, обвинения, сексуального приглашения и многое другое. *Отсутствие* коммуникации, особенно, если кто-то ожидает, что процесс общения может быть еще более двусмысленным, может привести к большому количеству негативных подтекстов. Что же значит это молчание?

Поэтому подтекст может быть очень уважительным и корректным способом коммуникации, он так же может стать источником серьезных разногласий, обвинений и множества разрушительных высказываний. Как и все остальные паттерны коммуникации, подтекст можно использовать и позитивным, и негативным способом. Когда мы поймем, как это работает, мы сможем избежать многих разочарований и недопониманий. Есть несколько различных типов подтекстов. Я начну с рассмотрения базовых типов подтекстов, чтобы предоставить вам фундамент для изучения как работают другие виды подтекстов.

Модель мира

Когда кто-то «застрял» в своей проблеме или в каких-то ограничениях, он обычно проводит категоризацию, которая мешает ему эффективно справиться со своей проблемой. Обычно эта категоризация представляется для них на самом высоком логическом уровне, и они просто не видят другой возможности для этого. «Проблема в том, что она хочет меня контролировать, и *это факт*». Подтексты очень полезны для определения различий между тем, какова реальность *на самом деле* — что мы никогда не можем полностью знать — и тем как мы ее *воспринимаем*, ду-

маем о ней, интерпретируем ее. Это обычно называют «различием карты и территории». Несмотря на то, что иногда мы можем подойти очень близко, мы никогда полностью не сможем узнать территорию.

Различные паттерны коммуникации, которые помогают нам определить различия между картой и реальностью, которую описывает карта, сгруппированы в «модель мира». Сначала я хочу, чтобы вы опробовали эти паттерны, прежде чем я буду их подробно рассматривать и объяснять. Подумайте о какой-то конкретной проблеме или ограничении, которое есть у вас (или представьте себя на месте кого-то другого с этой проблемой). Затем представьте, что вы должны в короткой фразе объяснить суть этой проблемы кому-то другому. Например: «Мой муж никогда не думает о социальных последствиях того, что он говорит». Затем обратите внимание на ваши внутренние переживания от этой фразы... (троеточие означает паузу).

После этого заметьте те изменения, которые в вас будут происходить после того, как вы представите, что кто-то прерывает вас с помощью одной из фраз, приведенных ниже. Возьмите небольшую паузу после каждой фразы, чтобы оценить ее влияние на вас. В места, отмеченные прочерком, вы можете вставить описание вашей конкретной проблемы, высказанную вами в виду короткого заявления. Будет намного лучше, если вы попросите вашего знакомого зачитать эти ответы вслух для вас.

1. «Т.е. вам кажется, что _____
(описание вашей проблемы)»
2. «Таким образом, вы видите ситуацию, как _____
_____»
3. «Так для вас проблема состоит в том, что _____
_____»
4. «Т.е. вы думаете, что _____»
5. «Т.е. теперь вы ощущаете, что _____
_____»
6. «Т.е. то, что вы вынесли из этой ситуации — это _____
_____» (поднимаете интонацию в конце, указывая на вопрос)
7. «Так ваше понимание — это _____»
(описание проблемы в кавычках — цитирование)

8. «Т.е. для вас, то, как вы теперь смотрите на это, проблема состоит в том, что (проблемное заявление в кавычках — цитирование)» с подъемом интонации в конце.

Поскольку теперь у вас есть некоторый опыт ваших ощущений и переживаний от каждого из вопросов, мы теперь можем рассмотреть, как они работают. Они могут показаться простыми утверждениями или парафразами чьего-то опыта, в то же время, они представляют из себя серьезное вмешательство. Каждое из них предполагает, что есть *другие* способы восприятия или понимания одних и тех же событий, не говоря об этом вслух. Это всегда ведет к расширению диапазонов *за рамки* опыта и переживания.

1. Предикат нереальности. Заметьте, что происходит у вас в голове, когда вы представляете себе автомобиль и затем говорите себе «*кажется* это автомобиль» или «*должно быть* это автомобиль». Когда я это делаю, мой образ становится менее четким, словно находится под водой. Есть немало других способов представить неуверенность. Для кого-то образ становится статичным или более блеклым и пр.

2. Осознание или предикат описания. Таким образом, *представление* ситуации немного отличается от *самой* ситуации. Любое слово, такое как «видеть», «смотреть», «описать», «подумать об этом», «понять» и пр. подразумевает, что вы можете *представить* и *категоризовать* ситуацию по-разному. Когда вы говорите, что это *кажется* машиной или *выглядит* как машина, вы подразумеваете (создаете подтекст), что *на самом деле* это не машина.

3. Вы сами — другие. Говоря «для вас _____» подразумевает, что есть *другой* человек, который может иметь совсем другое понимание и представление ситуации.

4. Изменение интонации (маркирование голосом). Рассмотрим ситуацию на простой фразе — «я не люблю зеленое манго». Произнесите про себя эту фразу, так как вы обычно сказали бы ее.

Затем повторите эту фразу и обратите внимание на то, как меняется ваше переживание, если вы выделяете интонацией первое слово — «я».

Затем усилийте интонацией второе слово — «не люблю» и обратите внимание на изменение ваших переживаний.

Проделайте то же самое с каждым последующим словом.

Когда слово выделяется интонацией (когда на него идет голосовое маркирование), это подразумевает, что есть другой, альтернативный диапазон. Когда выделяется «я», внимание слушателей направляется на «других». Когда выделяется «не люблю автоматически учитывается «люблю», что приводит к тому, что, произнося «я не люблю» означает, что «*другие любят*». Выделение «люблю» может заставить собеседника думать о противоположных эмоциях типа «отвращение», «отрицание» и т.п. Когда выделяется «зеленый» делается упор на «спелый». Выделение «манго» заставляет думать о другом фрукте. Такое множество альтернатив предполагает, что есть много способов выразить одно и то же.

5. Время. Когда выделяется ссылка на время, это заставляет нас думать, что есть *другие* диапазоны времени, когда наш ответ мог бы быть другим. «То есть вот как вы подумали об этом, когда это произошло» — предполагает, что сейчас об этом можно подумать по-другому. «И как долго вы так думаете об этом?» — предполагает, что было время в прошлом, когда вы думали об этом иначе. «Что вы будете об этом думать через 5 лет?» — предполагает, что в будущем ваше мнение может измениться.

6. Придание вопросительной интонации. В английском языке поднятие интонации в конце предложения указывает на вопрос, даже если с грамматической точки зрения предложение является утверждением. Вопрос является запросом на дополнительную информацию или подтверждение. Но, в то же время, он указывает на неуверенность и неоднозначность предмета обсуждения.

7. Заключение в кавычки (цитирование). Цитирование обычно указывает на то, что кто-то что-то сказал, например: «Вчера Джо сказал: «Мне интересно изучать подтексты». Но, цитирование может быть так же использовано, чтобы предположить, что кто-то может описать событие совсем по-другому, поэтому цитата может быть неадекватной. Цитирование осуществить очень просто — достаточно просто представить фразу, словно она произнесена кем-то другим — «Сьюзи сказала _____». Небольшая пауза перед началом цитаты поможет отметить фразу как

цитату, а использование определенной интонации (смена интонации) может указать, что данное утверждение на самом деле было высказано кем-то другим.

8. Комбинация. Все эти разные паттерны подтекстов можно совмещать и использовать вместе для усиления эффекта, как приведено в примере 8 выше.

Чем чаще вы будете практиковать эти паттерны в игровой форме, тем легче вы сможете сделать их неотъемлемой частью вашей коммуникации и довести их до автоматизма. Ниже приведен формат упражнения, в котором вы сможете отработать эти паттерны.

Упражнение «Модель мира»

(выполняется в тройках, время на упражнение — 20 минут)
(участники — «А», «В», «С»)

1. Проблема. «А» задумывает проблему или ограничение (или представляет себя на месте кого-то с данной проблемой) и делает краткое заявление о своей проблеме — одна фраза. «А» берет небольшую паузу, чтобы осознать, как он (она) представляет себе эту проблему внутри себя.

2. Повтор. «В» либо просто «повторяет» утверждение, либо парафразирует утверждение «А» и сигнализирует «С» какую категорию из паттернов «Модели мира» (список выше) использовать, незаметно указывая на него.

3. Вторжение (вмешательство). «С» повторяет утверждение с применением паттерна, на который ему сказал «С».

4. Ответная реакция. «В» обращает внимание на любые невербальные изменения в реакции «А», в то время как сам «А» замечает и фиксирует эти изменения в своем внутреннем представлении заявленной проблемы.

5. Цикл. Вернитесь на шаг 2, пока не будут применены все шесть индивидуальных паттернов.

6. Обсуждение. «А» рассказывает об изменениях в своих переживаниях и отмечает, какие паттерны сильнее всего повлияли на него (нее). Отметьте есть ли кумулятивный эффект после применения всех паттернов.

7. Корректировки. «А» предлагает «С» способы как можно улучшить применение тех или иных паттернов (изменения в интонации или в скорости речи, слова, поза, невербальные выражения, установки и т.д.). «С» использует эти изменения в соответствии с обратной связью, используя «А» как консультанта.

8. Смена ролей. Поменяйтесь ролями и повторите упражнение до тех пор, пока каждый из вас не побывает во всех трех ролях.

«Растяжка» (для дальнейшего развития навыков).

1. «В» выбирает 2 или 3 паттерна для одновременного использования «С» в одном предложении.

2. «А» становится более «психованным» и «странным» во время заявления своей проблемы.

Эти паттерны очень эффективны при общении с людьми, зацикленными на своей категоризации мира и с неготовыми к прямому предположению, когда ситуацию можно понимать по-другому. Если вы скажете: «То есть вы так сейчас понимаете эту ситуацию», это будет правдой, а подтекст не позволит начать спорить с вами и заметить ваши сомнения. Если же собеседник заметит подтекст и начнет его оспаривать, вам достаточно будет его просто повторить и даже усилить. «Так теперь вы *именно так* понимаете ситуацию, неправда ли? Вы именно так о ней и думали, когда вам было всего 2 года?» Подтекст, повторенный через некоторое время усиливает эффект и становится более убедительным, оставаясь скрытым.

Вербальный подтекст

Вербальные подтексты являются важной частью паттернов «Модели мира», которые мы исследовали вместе с невербаликой, которая может быть использована вместе с ними. Теперь же я хочу более глубоко исследовать использование вербальной составляющей подтекстов.

Неосознанно думая об окружающем мире, мы делим его на 2 (иногда на 3 и больше) уникальные категории, которые проявляются в большинстве коммуникаций в виде отрицания. «Я не молод» — обычно понимается как «я человек в возрасте». «Он не Эйнштейн» — предполагает обратное. «Он не хозяин своего

сердца» — предполагает, что он владеет другими частями тела.

Подтексты обычно проявляются в форме вопросов. «Дверь открыта?» — предполагает, что говорящий хочет, чтобы дверь была закрыта. Буквальным ответом на «ты можешь ответить на звонок?» является «да», но большинство людей предполагают, что ответом на этот вопрос должно быть действие — ответ на телефонный звонок. Если кто-то ответит на этот вопрос просто «да» и не двинется к телефону, то его могут расценить как «слишком умного». Часто подобные ответы расцениваются как неуважение или демонстрация своего превосходства. В прошлом подобные вопросы назывались «разговорными постулатами», но сейчас их часто называют «разговорными подтекстами».

Некоторые лингвисты называют подобный тип общения паттерном «вежливости», потому что данные конструкции часто используются, чтобы кого-то вежливо и деликатно попросить что-то сделать без прямой просьбы. Также часто говорящий подобное не рассчитывает, что ему придется самому это сделать, иногда наоборот. Поэтому иногда отсутствие действия на такой вопрос может привести к конфликту, а иногда нет.

Несмотря на то, что в силу своей неосознанности и неоднозначности подтексты могут вызывать проблемы, их также можно использовать более позитивным способом. Милтон Эриксон очень активно ими пользовался, чтобы помочь людям меняться, и его богатейший опыт может помочь понять, какое влияние вербальные подтексты могут оказывать. Благодаря этому мы можем научиться пользоваться ими мудро и осознанно. Ниже приведено несколько примеров фраз Милтона Эриксона с использованием подтекста интервала разных типов.

«Вы не хотите говорить о вашей проблеме сидя в этом кресле. Вы, однозначно, не хотите говорить об этом стоя. Но, если вы передвинете кресло в другую часть комнаты, это может дать вам другую точку зрения на ситуацию, не правда ли?» Вы можете захотеть обсудить ваши проблемы, находясь в другом положении, в другой позиции, в другом месте.

«Я, конечно, не предполагаю, что вы перестанете мочиться в постель на этой неделе, или на следующей неделе, или даже в течение ближайшего месяца». Но, я однозначно предполагаю, что рано или поздно это произойдет.

«Ваш сознательный разум может прийти в замешательства от того, что я говорю». Ваше бессознательное поймет меня полностью.

Подробно изучив данные примеры мы можем начать составлять структуру вербальных подтекстов.

1. Есть предположение о возможности *разделить категории* мира на 2 (3 или больше) диапазона или категории, которые обычно выглядят следующим образом — «или — или», «здесь — там», «сейчас — позже», «сознательное — бессознательное» и т.д. Очень часто подобное деление происходит с помощью отрицания.

2. Это разделение категорий может существовать в пространстве, во времени или в событии (процесс «и — или»).

3. Утверждение по поводу *первой* части деления категорий «или- или» *предполагает*, что *обратное* второй части — верно. Когда вы используете отрицание в утверждении, вы предлагаете в дальнейшем разделить мир на две противоположности и подразумеваете, что надо думать о чем-то *противоположном* тому, что было в отрицании.

Если вы еще раз посмотрите на приведенные выше примеры, вы найдете в каждом из них все эти три элемента. Некоторые *подтексты* совмещены с *пресуппозициями* (которые Эриксон очень часто использовал).

Пресуппозиции:

1. Их можно однозначно определить, если записать фразу и проанализировать ее. Самый простой способ определить пресуппозицию — это поставить отрицание всему предложению и посмотреть, что после этого остается истинным.

Например, рассмотрим следующее предложение — «я рад, что вы можете быстро и легко вносить изменения в вашу жизнь». Теперь применим к нему отрицание — «я *не* рад тому, что вы можете быстро и легко вносить изменения в вашу жизнь». Отрицается только факт того, что я рад этому. Остальная же часть — «вы можете быстро и легко вносить изменения в вашу жизнь» — остается истинной. Это и предполагается. Пресуппозиции создает говорящий, а не слушающий.

2. Пресуппозиции обычно пассивно воспринимаются подсознанием.

3. Пресуппозиции больше влияют на подсознательное, хотя они могут быть опознаны в речи и оспорены. «Ваше утверждение предполагает, что я могу быстро и легко вносить изменения в свою жизнь. Я не согласен».

Пресуппозиции активно изучаются лингвистами и в настоящее время отмечено 29 разных лингвистических паттернов пресуппозиций в английском языке (15, стр. 257-261).

Подтексты:

1. Подтексты не могут быть однозначно определены при анализе вербальной коммуникации.

Например, «конечно это тяжело — вносить быстрые и легкие изменения в повседневную жизнь». Подтекст, в данном случае следующий — «внести быстрые и легкие изменения можно легко в моем офисе». Он не проявляется в вербальной коммуникации и его трудно заметить.

2. Подтексты создаются слушателем при *активном восприятии* (активном поиске вывода из предложения), используя его допущения и взгляды на жизнь и события в соответствии с его картой реальности. Многое из этого разделяется всеми членами общества, хотя могут быть и уникальные восприятия для каждого человека. Одно из фундаментальных допущений говорит о том, что мир можно разделить на две противоположные категории (иногда более чем на 2).

3. Подтексты всегда воспринимаются и обрабатываются в подсознании. Несмотря на то, что они могут иногда быть осознанно замечены, им нельзя бросить вызов как пресуппозициям, потому что подтексты не присутствуют в самом предложении. Если слушающий скажет: «Вы говорите, что я могу легко и быстро вносить изменения в свою жизнь в вашем офисе?», то можно легко ответить: «Нет. Я только сказал, что не просто вносить быстрые и легкие изменения в повседневную жизнь. Разве это не так?»

Теперь давайте обобщим различия. Подтексты — это более *тонкие* формы общения чем пресуппозиции. Они *активно соз-*

даются слушателем с использованием его опыта и его допущений, его убеждений. Они обычно обрабатываются *подсознательным* и их невозможно оспорить, как можно поступить с пресуппозициями. Вербальные подтексты можно назвать элегантным и вежливым способом что-то сказать, говоря противоположное тому, что вы подразумеваете.

Создание и использование вербальных подтекстов

1. Результат. Определите желаемый результат для вашего собеседника (цель, которую вы хотите достичь в этом общении). Что вы хотите, чтобы произошло. Например, чтобы собеседник «мог спокойно говорить о чем-то личном».

2. Противоположность. Подумайте о чем-то противоположном этому результату. Например, «не говорить свободно» или «держаться информацию при себе».

3. Категория «или-или». Выберите место, время и событие («значение-процесс»), как способ разделить мир на две противоположные категории («здесь-там», «сейчас-позже», «сознательное-бессознательное»).

4. Предложение (фраза). Выскажите утверждение о противоположном вашему результату по отношению к категории, которой нет на данный момент (место, время, событие). Это будет подразумевать, что вы хотите, чтобы собеседник осознал результат в данный момент (здесь и сейчас).

Ниже приведены примеры подтекстов с интервалами.

Место

«Я не сомневаюсь, что вам будет некомфортно обсуждать вашу личную жизнь в вашей обычной жизни за пределами этого офиса». (Здесь же в офисе, вы можете спокойно говорить о ваших личных проблемах.)

«Если вы общаетесь с коллегой по работе, но будет немало тем, которые вы вообще не захотели бы обсуждать». (Здесь же вы можете говорить абсолютно обо всем.)

Время

«Во время нашей первой встречи вы были уверены, что есть определенные вещи, которые вы не хотели озвучить». (Во время этой встречи, вы спокойно можете о них говорить.)

«Во время вашей прошлой терапии вы не хотели говорить о некоторых личных вещах, связанных с вашей проблемой». (Теперь вы готовы о них говорить.)

События

«Я прошу вас тщательно обдумать какие из вопросов не связаны с вашей проблемой, и какие вы не хотели бы обсуждать». (Вы можете говорить свободно обо всем, что связано с вашей проблемой.)

«В вашем обычном состоянии, безусловно, есть темы, которые вы не хотели бы со мной обсуждать». (В трансе (в измененном состоянии сознания) вы можете легко обсуждать любые темы.)

Еще один способ представить подтексты — это то, что возражения и сомнения клиентов полностью осознаются, но, в тоже время описываются в другом диапазоне (место, время, событие), в котором они не будут мешать достижению вами желаемого результата.

Как-то Эриксон загипнотизировал клиента и дал ему установку на амнезию. Когда мужчина проснулся, он заявил: «Я не помню ничего из того, что вы делали». Эриксон ответил: «Конечно. Но, вы можете помнить все в *моем офисе*». Через некоторое время он пригласил мужчину в приемную, чтобы посмотреть статью в одном из журналов. Когда они оказались в приемной мужчина вопросительно посмотрел на него и спросил: «У меня разве сегодня не был назначен прием у вас?» Когда они вернулись в офис, мужчина снова вспомнил о сеансе.

Когда кто-то беспокоится и переживает по поводу предстоящего события, вы можете сказать: «Конечно, вы *сейчас* об этом беспокоитесь». Это будет подразумевать, что *потом*, когда событие произойдет, человек не будет беспокоиться.

Если кто-то беспокоится, что применить новое поведение для

него будет очень сложно, потому что его надо будет осознавать, вы можете сказать: «Естественно, что когда вы *сейчас впервые* его осознали, это потребовало сознательных усилий». Это подразумевает, что в будущем это будет происходить легко и неосознанно.

Понимание того, как что-то работает — это первый шаг превращения знания в умение. Как и во всем, в данном случае необходима практика, чтобы сделать это частью вашего бессознательного поведения. Регулярная практика поможет сделать навык автоматическим и бессознательным, как речь или вождение автомобиля. Если вы используете приведенные выше примеры для практики, вы сможете заложить фундамент для дальнейшей неосознанной компетентности.

Подтексты, зависящие от обстоятельств (условные)

Когда два события прочно связаны у кого-то в голове, то когда происходит первое событие, предполагается, что обязательно произойдет и второе. Например, если кто-то считает, что окончание колледжа показывает наличие интеллекта, то, окончив колледж, они будут убеждены в своей интеллектуальности. Правда ли это — это совсем другой вопрос.

Это особенно полезно, когда у кого-то есть проблема, и вы знаете, как ее можно легко решить, но вы хотите сделать нечто *большее*, чем просто помочь решить проблему. Вы хотите помочь клиенту выработать другое отношение — больше оптимизма или уверенности для дальнейших позитивных изменений в жизни.

Если кто-то конгруэнтен в согласии, что, например, избавление от фобии будет означать возможность привнесения в жизнь других позитивных изменений, то можно предположить, что после наступления первого события, может наступить и второе. Между этими событиями может не быть логической взаимосвязи, но если достигнута конгруэнтная договоренность об этом, то в будущем эта связь может упроститься.

Вы можете создать этот тип взаимосвязи, произнеся следующую фразу: «У вас была эта проблема в течение нескольких лет и вы перепробовали многое, чтобы с ней справиться. Теперь же когда вы можете решить ее к своему полному удовлетворению,

это будет твердым доказательством того, что вы способны на изменения, которых вы жаждали много лет и что ваша жизнь может стать намного лучше». Если клиент с этим конгруэнтно соглашается, то когда вы поможете ему решить текущую проблему, это убедит его, что «жизнь может стать намного лучше». Это пример того, что называется «*созидательным изменением*», в отличие от простого решения проблемы, которое называется «*корректирующим изменением*».

Этот тип условности можно создать скрытно. Например, Джорджио Нардоне и Клодетт Портелли часто используют нижеприведенную инструкцию для клиентов во время их работы. Эта инструкция может быть полезна при работе с *любой* проблемой.

«В течение последующих недель, я бы хотел, чтобы вы задали себе следующий вопрос. Задавайте себе этот вопрос каждый день, каждое утро: «Что я сегодня сделаю иначе (по-другому), как если бы у меня больше не было этой проблемы, или как если бы я полностью от нее избавился?» Среди всего того, что придет вам в голову, выберите самые небольшие, но наиболее конкретные варианты поведения и начинайте их практиковать. Каждый день выбирайте что-то небольшое, но конкретное, как если бы у вас больше не было этой проблемы и практикуйтесь в их использовании. Причем каждый день выбирайте что-то новое» (47, стр. 73).

Если условность не очень определена, то следует еще раз внимательно перечитать абзац выше, чтобы дать себе возможность найти условные подтексты. ...

Милтон Эриксон часто говорил о важности небольших изменений, которые создадут эффект «снежного кома», производя в будущем намного большие изменения. Однако, иногда люди совершают небольшие изменения и *не достигают* такого эффекта. Они прилагают определенные усилия, но потом возвращаются к старому поведению. Что же отличает небольшие изменения, которые *приводят* к «снежному кому» и которые *не делают* этого. Есть несколько важных элементов в примере (инструкция выше), которые приводят к каскаду изменений.

Эта инструкция постоянно повторяет категоризацию «как

если бы», чтобы создать реальность, в которой возможны новые паттерны мышления и поведения, чтобы поверить в возможность изменений и освободиться от ограничений окружающей реальности. Это нейтрализует любые возражения клиента, основанные на его категоризациях типа «невозможно», «глупо», «смешно» и т.п. Внутри категоризации «как если бы» инструкция соединяет в разуме клиента конкретное поведение с избавлением от проблемы.

Поэтому когда клиент действительно начнет использовать это конкретное поведение, это сделает его *возможным* и выведет его *наружу* из категории «как если бы». Условность предполагает *реальность*, что проблема уже решена. Обычно это происходит вне осознания клиента — они всего лишь начинают замечать, что их жизнь улучшается или что их депрессии проходят.

В этой инструкции есть еще несколько важных элементов. Когда клиента просят выбрать из «*всего* того, что придет вам в голову» после того, как они избавятся от проблемы, это предполагает, что им в голову придет *множество* мыслей и идей. Это создаст категорию «все, что вы могли бы сделать, когда избавитесь от проблемы» и связывает все примеры в этой категории (совокупный категорийный диапазон).

Любой пример в категории, в которой клиент будет думать, приведет его к тому, что он будет думать о том, как будет здорово избавиться от этой проблемы. Это постоянно фокусирует их на *решении* проблемы, а не на самой проблеме. И это все равно будет истинно, даже если клиент не сделает ничего из того, о чем он подумал.

Другой способ описания этой инструкции — клиенту говорится, чтобы он постоянно (каждое утро) думал об избавлении от проблемы и сконцентрировал свое поведение на том, что означает избавление от проблемы. Поскольку каждое утро начинается с предположения о том, что проблемы уже не существует, это делает более вероятным то, что клиент будет осознанно и неосознанно думать об этом в течение дня. Эта инструкция не была бы столь же эффективной, если бы предлагалась вечером, а не утром. Если, конечно, не было дополнительного внушения о проработке ситуации во сне.

Клиенту говорится, чтобы он выбрал «небольшой вариант поведения», чтобы само задание показалось бы ему более простым

и исключаящим «осадок невозможности». И не важно, насколько выбранный элемент невелик — это все равно приведет к созданию условности. Если, например, небольшая улыбка является показателем счастья, то совершенно не важно насколько она продолжительна. И поскольку клиент делает это в течение нескольких недель, и каждое утро он должен выбрать *другой* способ поведения (другую небольшую вещь), как если бы проблема была уже решена, каждое утро он будет вынужден выбирать нечто *большее* из того списка дел, которые остались.

Если же клиент просто увеличивает список, добавляя в него «небольшие» вещи, это будет означать, что он думает о решении проблемы еще более часто, поскольку он пересматривает весь свой список и добавляет в него что-то «небольшое». Если же он чувствует несогласие или сомнение, то он может решить сразу выбрать что-то «большое», дав себе возможность сразиться с большой задачей. Если он делает нечто «большое», то это служит предположением того, что клиент уже справился со своей проблемой.

Кроме того, пока клиент каждое утро делает что-то новое из категории «что бы я сделал, если бы я избавился от проблемы», вскоре появится *группа* вещей (поведений), *которые он уже сделал*, что показывает — проблема уже решена. Это аккумулирование опыта становится больше и разнообразнее каждый день, предоставляя более сильные доказательства для категории «решение проблемы».

Совместное *мышление* о действиях, направленных на решение проблемы, и *сами действия* ведут к кумулятивному эффекту, который спонтанно работает на улучшение в течение дня. Например, если улыбка и смех являются двумя типами поведения, и клиент замечает, что он и улыбается, и смеется в течение дня, то он начнет понимать, что это происходит спонтанно и для этого не требуется определенных усилий. Спонтанный ответ подобного типа будет прекрасным доказательством, что клиент избавляется от проблемы и это будет лучшим доказательством, чем осознанные действия.

И даже, если клиент откажется *выполнять* задание, он все равно каждое утро будет *думать* об этом, возможно, даже чаще, чем, если бы они что-то делали. Даже простые *мысли* об этом за-

дании будут подталкивать к разным способам поведения, что опять же поможет им справиться с проблемой и поможет заметить спонтанное проявление результатов.

Эта инструкция является прекрасным примером того, как можно упаковать множество подтекстов и пресуппозиций в одно задание для клиента, причем большинство из них будет находиться вне осознания клиента. Когда задание для клиента грамотно составлено, то чем сильнее клиент попытается его избежать, тем более эффективным окажется это задание.

Подобное задание будет работать, даже, если вы полностью понимаете и осознаете паттерн. Выберите изменение, которые вы хотели бы внести в свою жизнь и просто следуйте вышеприведенной инструкции и вы увидите, насколько она эффективна. Инструкции можно делать более обобщенными изменив термин «проблема» на «позитивные результаты», которые помогут клиенту расширить его креативность и сделать более успешным.

Ниже приведен еще один пример условного подтекста из работ Милтона Эриксона.

Женщина, с которой я встречался прежде чем прийти к вам, обладает ученой степенью. Она очень образована и обладает сильнейшей сопротивляемостью к гипнозу. Ее дочь собирается поступать в колледж и мне было очень просто завладеть интересом дочери.

Дочь сказала мне: «Вы можете загипнотизировать маму, но вы не сможете загипнотизировать меня». На это я ей ответил: «Я бы хотел, чтобы вы это сказали вашей маме».

На что вы обратили внимание из того, что я сказал? «Я бы хотел, чтобы вы это сказали вашей маме». Это другой способ сказать: «Расскажите это кому-нибудь еще — я вам не верю». Я попросил ее сказать об этом ее маме, потому что отрицал ее утверждение. Девушка сказала об этом маме: «Он может загипнотизировать тебя, но я считаю, что со мной у него ничего не получится». Она считала, что может все контролировать и не поняла, что я сделал. Эта девушка легко вошла в транс, и я продемонстрировал это ее маме.

Так в чем же «соль» этого случая? Когда Эриксон ска-

зал: «Я бы хотел, чтобы вы это сказали вашей маме» он скрытым образом предполагал следующее — «я вам не верю, я могу вас загипнотизировать». Этот неосознаваемый подтекст (мы же с вами знаем, что неосознанные подтексты — это наиболее мощный способ внушения) «я могу загипнотизировать вас» ассоциировалось со «скажите это вашей маме». Когда девушка на самом деле ей это сказала на осознанном уровне, она неосознанно активизировала у себя в голове последовательный подтекст «я могу загипнотизировать вас». (30, стр. 177-178).

Конечно, условные подтексты могут быть использованы и не совсем полезными методами. Люди, продвигающие семинары по «хождению по углям», обычно связывают умение ходить по раскаленным углям с разрушением всех ограничений и построением убеждения, что человек *может все*. Одно дело, если клиент понимает, что может выйти за рамки ограничивающего убеждения и узнать, на что он еще способен. И совсем другое дело считать, что он *может сделать все* и не причинить себе вреда. Многие убеждения обладают очень полезными защитными функциями. Например, убеждение, что надо быть очень аккуратным во время пребывания ночью в опасных кварталах города. Более подробно об этом я говорил в другом месте (5).

Недавно одна женщина, которая была очень увлечена своей работой, сказала с энтузиазмом: «Это моя жизнь». Я сразу подумал о том, что произойдет, если она вдруг не сможет больше заниматься этой работой. Раз работа связана с ее жизнью, то потеря работы предполагает потерю жизни, что может привести к депрессии или даже к суициду. Я предложил ей по-другому описать ситуацию — «я очень глубоко и с интересом погружаюсь в работу, которой занимаюсь», — чтобы избежать подтекста, который связывает работу с жизнью.

Я знал одного игрока в волейбол, который играл и в 50 лет, хотя уже не был способен на то, что мог делать на площадке раньше. Он был в депрессии и чувствовал себя потерянным, не зная, чем он может теперь заниматься, кроме как быть тренером. Однажды он сказал мне: «Волейбол — это моя жизнь».

Одной моей знакомой мама все время говорила: «Живи по-

настоящему, пока ты не выйдешь замуж». Я не сомневаюсь, что у нее были самые благие намерения. Она хотела, чтобы ее дочь открыла для себя все хорошее в жизни, прежде чем она выйдет замуж. Дочери потребовалось некоторое время, чтобы осознать, что мамина инструкция предполагала, что она сможет выйти замуж только на смертном одре.

Очень полезно оценить свои убеждения для любого условного подтекста, чтобы подумать, что, возможно, некоторые из них стоит изменить. Убеждения большого масштаба, такие как счастье, жизнь и т.п. особенно важны для оценки. «Я могу быть счастлив только в браке». «Если я серьезно покалечусь, то моя жизнь потеряет смысл». Подобные убеждения могут легко трансформировать неприятные события в катастрофу, что обычно заканчивается депрессией, а иногда и самоубийством.

Если подобное происходит, то можно вернуться назад, до того, как решение было принято и использовать технику Ричарда Бэндрера «Разрушитель решений» (3, глава 4), чтобы создать опыт, который повлияет на прошлое решение.

Еще одним способом изменить этот вид подтекста, может стать изучение созидательных *решений* к любой проблеме *здесь и сейчас*, чтобы быть готовым заранее. Представьте по очереди все проблемы, которые могут возникнуть и задайте по поводу каждой проблемы вопрос: «Если это произойдет, то, как я могу продолжать жить счастливой и стоящей жизнью?» Убедитесь, что ваш ответ представляет из себя детальный план и варианты того, что вы можете сделать. Если же вы сможете придумать несколько разных вариантов выхода для каждой из возможных проблем, то это будет еще более полезно и эффективно.

Невербальные (контекстуальные) подтексты

Невербальный подтекст, как правило, создает диапазон, который естественно *вызывает* желаемый ответ. Это очень распространено в нашей ежедневной коммуникации, особенно в использовании мимики и жестов. Значение некоторых невербальных сигналов повсеместно известно. Например, покачивание головой означает «нет», а нахмуренные брови или отмахка рукой

означает недовольство. Эти сигналы имеют определенное значение, и используется как своеобразный язык, такой как, например, язык жестов при общении глухонемых.

Однако, нахмуренные брови могут означать концентрацию, задумчивость, растерянность и даже тяжесть в желудке. Поэтому многие невербальные знаки все равно являются неоднозначными. Так, например, вздох может означать скуку, а может означать расслабление или удовольствие. Приподнятые брови могут означать удивление или недоверие, но если голова наклонена вперед, то, скорее всего, это означает вопрос и ожидание ответа от собеседника. Подобное же выражение с покачиванием головы из стороны в сторону может иметь значение сексуального восхищения. При общении лицом к лицу всегда будет множество сообщений, передающихся невербально. Некоторые будут совершенно очевидны, а некоторые будут неоднозначны. Некоторые из них будут иметь определенное значение только в конкретном контексте. Большинство подобных невербальных сообщений передаются неосознанно, и обычно, мы также неосознанно на них отвечаем.

Поскольку мы обычно неосознанно отвечаем на невербальные подтексты, то мы также можем их использовать для того, чтобы вызвать у собеседника определенный ответ. Например, подумайте о том, как вы ведете себя невербально, когда хотите закончить разговор, но не произносите этого вслух. Вы можете расфокусировать свой взгляд, посмотреть в сторону или повернуться вбок, отступить на шаг назад и т.п. Большинство этих невербальных проявлений не имеет определенного культурологически обоснованного значения, поэтому они могут быть поняты только с помощью подтекста.

Наиболее сложным аспектом проживания в стране с другой культурой (даже при хорошем знании языка) может стать то, что мы перестаем понимать невербальную коммуникацию, что может вызывать у нас неуверенность в том, правильно ли мы поняли подтекст собеседника.

Наши вещи и наше окружение тоже являются диапазонами, полными подтекстов. Часы на стене в офисе предполагают важность времени. Их отсутствие немного расслабляет. Большой письменный стол, вид из окна и дорогая мебель в кабинете босса предполагают важность должности, в отличие от простого стола

клерка в большом офисе. Наша одежда передает нашу заботу (или ее отсутствие) об аккуратности, моде, стильности, благосостоянии, отношении или стиле жизни.

Более общий контекст ваших коммуникаций, одежды, невербального поведения — голос, паузы паттерны интонации, позы, жесты и пр. — *все* это вносит определенное значение в то, что мы говорим и делаем. Контекстуальные подтексты *всегда* являются значимым фактором в *любом* моменте коммуникации, независимо от того, осознаем мы это или нет. Когда же мы их осознаем, мы можем сделать так, чтобы все аспекты контекста поддерживали нас в том, что мы хотим достичь.

Я знал одну женщину, которую беспокоили настойчивые внутренние голоса, они напрягали ее и мешали ей адекватно общаться. Ее духовный учитель предложил ей устроиться на работу в китайский ресторан на должность сотрудника, который целый день режет овощи. Эта работа требовала нарезки овощей в очень быстром темпе с помощью большого и острого ножа. Что заставляло ее обращать все внимание на нож — в этом случае отвлечение на внутренний диалог могло бы быть очень опасным. Женщина перестала слышать внутренние голоса.

На одном из сеансов у Эриксона мать все время отвечала на вопросы Милтона, которые он задавал ее дочери, страдающей анорексией. Эриксон же хотел услышать ответы дочери. Он сказал матери, чтобы она достала из сумочки помаду и зеркальце и начала подкрашивать губы, как только она заметит движение губ в попытке ответить на вопрос, задаваемой ее дочери. Эриксон создал контекст, в котором даже при желании сказать, эта женщина не могла бы это сделать. Это был очень тонкий прием сказать женщине, чтобы она заткнулась, чтобы Эриксон мог бы услышать ответ ее дочери.

Вы также можете изменить чей-то внутренний контекст. Эриксон как то работал с женщиной, у которой были проблемы после травмы спины, и которая не могла заставить себя двигаться. Эриксон погрузил ее в транс и заставил ее пережить следующий опыт — она сидит в туалете и вдруг приоткрывается дверь и она видит лицо незнакомого мужчины. Подобное переживание подтолкнула ее к тому, чтобы вскочить с места — это была автоматическая реакция. Потом оставалось лишь научить ее запускать эту

реакцию с помощью другого якоря, чтобы у нее не стояло целый день перед глазами лицо незнакомого мужчины.

Одна из пациенток Эриксона испытывала постоянную боль из-за неоперабельного рака. Лекарства и хирургические операции не приносили ей облегчения. После работы с ее сомнениями и скептицизмом по поводу возможностей гипноза, Эриксон сказал: «А теперь скажите мне мадам, если вы вдруг увидите в комнате тигра, который смотрит на вас голодными глазами, облизывается и идет к вам, какую боль вы будете испытывать?» Неожиданная и экстремальная угроза — это контекст, в котором люди не обращают внимания на свою боль.

У одного мужчины была другая проблема, он не мог выехать за пределы Феникса — начинал терять сознание и его начинало тошнить. Ему была дана следующая инструкция. Он должен был одеть свой лучший костюм, выехать за город в пустыню и остановиться у последнего телефонного столба, до которого он мог бы доехать. Затем он должен был завести машину, разогнаться до 15-ти миль в час и включить нейтральную передачу, чтобы машина могла медленно остановиться, когда он потеряет сознание. Если же он чувствовал, что находится на грани обморока, он должен был остановить машину, лечь в канаву у дороги и ждать, пока к нему полностью не вернется сознание. Когда я впервые прочитал подобную инструкцию много лет назад, я не совсем ее понял, несмотря на то, что она была полна невербальных подтекстов, и они были очень полезны, чтобы освободить этого мужчину от его ограничений. Он проехал много миль без остановки до соседнего города и только потом повернул домой. Еще раз внимательно прочтите инструкцию и отметьте, сколько невербальных подтекстов вы сможете в ней найти...

Необходимость одеть лучший костюм предполагала отсутствие тошноты, и грязных пятен, потому что костюм мог пострадать. Переключение машины на нейтральную передачу подразумевало некоторый контроль или, по крайней мере, задержку перед потерей сознания. Потеря сознания предполагала задержку выезда из города, а не ее невозможность. Потеря сознания стала началом выезда из города, а не концом его. Мужчина несколько раз терял сознание в машине, но Эриксон не говорил о тошноте или лежании в грязи (37, стр. 118-120).

«Ужасно толстая и некрасивая девушка» пришла на первый сеанс и заявила, что даже если она похудеет, то все равно останется самой уродливой на свете. Эриксон в течение целого часа терапии держал в руках и рассматривал пресс-папье, лишь изредка поглядывая на клиентку. В конце сеанса он сказал ей следующее:

«Я, надеюсь, вы простите меня за то, что я делал. Я не смог посмотреть на вас. Я понимаю, что это грубо. Поэтому я и смотрел все время на это пресс-папье, потому что мне трудно было на вас смотреть. Конечно, я бы не стал вам этого говорить, но поскольку мы находимся на сеансе психотерапии, я обязан это сказать. Возможно, вы сможете найти этому объяснение. Но, на самом деле, у меня есть очень твердое убеждение, что когда вы похудеете, вы измените все то, из-за чего я не смотрю на вас, вы станете еще более сексуальной, чем сейчас — поэтому то мне и было тяжело смотреть на вас, а об этом нам не следует говорить» (38, стр. 18-21).

В контексте терапии Эриксон ничего не говорил о сексуальной привлекательности, но факт того, что он сказал об этом вместе с его грубостью и избеганием смотреть на клиентку, а не на пресс-папье, послужил мощным невербальным подтекстом того, что он сказал ей правду.

Если мы обобщим составляющие невербальных подтекстов, то в дальнейшем нам будет легче научиться пользоваться ими систематически.

Невербальные подтексты

1. Сообщается каким-либо элементом *невербального контекста*.

2. Этот контекст может быть реальным или вымышленным, но он должен быть *ярким и притягательным*.

3. Контекст вызывает определенный ответ или понимание.

4. Эриксон обычно описывал это как «то, что вы знаете, но не знаете, что вы знаете» — независимый и неосознаваемый ответ.

Если вы внимательно рассмотрите приведенные выше примеры, то в каждом из них вы найдете все эти четыре составляющие.

Создание невербальных подтекстов

1. Выберите *ответ* или *результат*, которого вы хотите добиться от другого человека.

2. Подумайте о *контексте*, который естественным образом вызовет нужный вам ответ или результат.

3. Создайте *контекст*, каким-либо из нижеприведенных способов:

3.1. *Поведенческим* способом с помощью ваших действий.

3.2. Путем постановки *задания* клиенту выполнить определенный набор действий в определенном контексте в реальном мире.

3.3. Ярko и притягательно создайте *образ* контекста (в транс или без него).

Невербальные контекстуальные подтексты могут быть объединены с вербальными подтекстами и пресуппозициями, чтобы вызвать более мощную реакцию у клиента. Обычно это будет связано с поведенческим контекстом, как в последнем примере работы Эриксона с девушкой с излишним весом.

Создание интенсивного ответа (реакции):

«Терапевтическая травма»

Есть еще один важный аспект невербальных подтекстов — их использование, чтобы вызвать *интенсивную реакцию* через проживание *драмы* или *напряжения*, чтобы создать мощный *прототип* опыта на будущее. Давайте снова обратимся к примеру с девушкой с избыточным весом. Большую часть сеанса Эриксон провел, играя с пресс-папье и не смотря на девушку, что она однозначно расценила, как показатель того, что он считает ее уродиной. Затем он извинился за то, что не смотрел на нее, и она расценила это таким же образом. Затем он сделал *пять* утверждений, которые она интерпретировала как ответ на ее уродство:

«Я понимаю, что это грубо. Поэтому я и смотрел все время на это пресс-папье, потому что мне трудно было на вас смотреть. Конечно, я бы не стал вам этого говорить, но, поскольку мы находимся на сеансе психотерапии, я обязан это сказать». Каждое утверждение только усиливало ее уверенность, что Эриксон нашел ее очень некрасивой.

Затем он предложил ей сделать то, что она уже делала — «возможно, вы сможете найти этому объяснение» — указание подтвердить то, что она так думает. Затем следует фраза, в которой еще *три* составляющих, как будто подтверждающих ее уродство — «но, на самом деле, у меня есть очень твердое убеждение, что когда вы похудеете, вы измените все то из-за чего я не смотрю на вас». И только после часового сеанса, он предлагает ей альтернативное объяснение, которое дает ей неожиданный вариант и помогает более позитивно категоризировать всю ситуацию. Замешательство Эриксона и нежелание ей все говорить только усиливает ее убежденность в том, что Эриксон говорит правду.

Если бы Эриксон сразу сказал бы что-то о ее сексуальной привлекательности без часового невербального напряжения, это могло бы быть воспринято в штыки и расценено, как еще одно признание ее уродства — «он просто пытается заставить чувствовать меня лучше, потому что я уродлива».

Эриксон часто заходил очень далеко в создании драматического и в то же время *действенного* и *запоминающегося* контекста, прежде чем предложить клиенту рекатегоризацию. Хорошая драма требует сценария, предварительной подготовки и репетиции, чтобы *эффект* был мощным и была бы возможность создания прототипа опыта, который поможет клиенту в будущем.

Лицо в корнице. Женщина рассказала Эриксону о своей восьмилетней дочери Рут, которая ненавидела ВСЕХ.

Очень НЕСЧАСТНАЯ девочка. Я (Эриксон) спросил ее мать, что могло заставить девочку ненавидеть себя и всех вокруг:

Мать ответила: «У нее очень много веснушек. И дети обзывают ее веснушкой».

Остановитесь на мгновение и подумайте, чтобы вы могли

сделать, чтобы помочь этой девочке. Неважно, приходит ли вам в голову сразу что-то полезное. Просто попробуйте ей помочь и расширьте возможности своих действий.

И я сказал: «Хорошо, приведите ко мне девочку, даже если вам придется применить силу». Рут пришла на сеанс, готовая к бою.

Я сказал: «Ты воровка». Она промолчала, зная, что я не прав.

Я повторил: «Я знаю, что ты воруеть...И у меня есть ДОКАЗАТЕЛЬСТВА этого». Она стала отрицать.

«У меня есть ДОКАЗАТЕЛЬСТВА. Я даже знаю, где ты была, когда воровала. Слушай меня, и я покажу тебе, откуда я знаю, что ты виновата, и ты это узнаешь». Мне даже трудно повторить ее отрицания.

Я сказал: «Ты на кухне. Стоишь около кухонного стола и тянешься за блюдом с печеньями с корицей. И часть корицы падает тебе на лицо. Я прав, *лицо в корице?*»

Теперь Рут считала, что веснушки — это корица у нее на лице. Это полностью переориентировало ее...Я просто изменил ее ОРИЕНТАЦИЮ на ситуацию, а не саму ситуацию. Очень мало кто знает о важности переориентирования (34, стр. 80).

А теперь давайте подробно рассмотрим этот пример. Что же сделало работу Эриксона такой эффективной? Эриксон завладел *полным* вниманием Рут, провоцируя ее на ответ из-за ее ненависти. Он построил особый раппорт, специально дав ей другой повод для ненависти, постоянно *вызывая* и *усиливая* ее ненависть.

Он начал с атаки не только на ее поведение, но с атаки на ее личность — «ты воровка» (в противоположность «ты что-то украла»).

Затем он говорит: «У меня есть ДОКАЗАТЕЛЬСТВО», делая обвинение еще более сильным.

Затем он перешел от прошедшего времени «я даже знаю, где ты была, когда воровала» к настоящему времени — «Слушай меня». Затем он строит мостик из настоящего в будущее — «я покажу тебе, откуда я знаю, что ты виновата, и ты это узнаешь». Это

ориентировало ее на ожидание его дальнейших утверждений. Затем он описывает ситуацию в прошлом, используя *настоящее* время: «Ты на кухне. *Стоишь* около кухонного стола и *тянешься* за блюдом с печеньями с корицей...». Использование настоящего времени перевело в ситуацию, которую он описывал, в *настоящем* времени, как ее опыт в *настоящем*.

Вся подготовка направлена на то, чтобы нанести «удар» и решить проблему, пройдя через драму и изменить значение всего того, что он говорил. И Рут полностью ответила на слова Эриксона, словно корица действительно упала ей на лицо.

Представьте как по-другому — и как неэффективно — было бы, если бы он сказал «Ты думаешь о веснушках на лице, но на самом деле, они похожи на корицу». Ее ненависть ко всем — включая Эриксона — не дала бы ей даже рассмотреть возможность подобной переориентации.

Большая нога. 14-ти летняя девушка была очень озабочена и необщительна, потому что считала, что у нее очень большой размер ноги. Эриксон организовал проведение осмотра матери девушки у них дома. Девушка должна быть дома, чтобы помогать ему. «...Я послал девушку на кухню за чайной ложкой, чтобы осмотреть горло матери. Затем я попросил девушку держать фонарик, пока я осматривал горло и зрачки матери. Я попросил девушку стоять рядом со мной, чтобы я мог в любой момент привлечь ее к осмотру». Закончив очень тщательный осмотр матери, Эриксон продолжал разговаривать с матерью и, сделав шаг назад «случайно» наступил девушке на ногу, от чего она вскрикнула. Он повернулся к ней и с яростью в голосе сказал: «Если бы ты могла бы больше отрастить свои ноги, чтобы люди могли бы их замечать, то я бы на них не наступил».

В момент терапевтической травмы происходит очень многое — забота дочери о здоровье матери, ее роль в помощи доктору, боль в ноге, уважаемый пожилой человек, кричащий на нее и странный комментарий, который пресуппонирует, что она может еще больше вырастить ноги, предполагая, что они у нее маленькие. Прежде чем Эриксон покинул их дом, дочь спросила у матери разрешение пойти на шоу и с тех пор больше не проявляла беспокойства и замкнутости. Эриксон так прокомментировал этот случай:

Видите ли, девушка думала, что у нее очень крупные ноги. Я же высказал ей комплимент очень необычным и убедительным способом, что если бы она могла бы больше отрастить свои ноги, то люди могли бы их заметить. Не было абсолютно никакого способа не согласиться с этой фразой. Не было ни повода, ни возможности для спора. Я не пытался улучшить ее настроение или заставить себя чувствовать себя лучше. Девушке ничего не оставалось кроме как принять абсолютное доказательство того, что ее ноги маленькие. Другого варианта у нее просто не было.

...когда вы оцените разные невротические проявления, небольшие травмы во время терапии могут остановить увеличение невроза. Почему же нельзя использовать этот подход при лечении неврозов? Возьмите что-то значимое и травматическое для клиента и запустите им в клиента так, чтобы он обязан был бы это принять, и не мог бы ничего ответить. Он будет обязан утилизировать это... Терапевтическая травма (38, стр. 12-18).

Мы многое знаем о химических реакциях, происходящих в нашем мозгу, и знаем, что мозг очень быстро учится в моменты психологической травмы, потому что в этот момент сужается фокус внимания как при гипнозе. Драма может вызвать интенсивное увеличение *позитивного* обучения.

Резюме

Подтекст передается таким образом, что слушающий, скорее всего, воспримет значение, основанное на его допущениях и убеждениях и взгляде на мир. Это — элегантный способ общения «не говоря вслух ничего конкретного». Подтекст — это более общая категоризация значения в коммуникации. Не просто «что передают эти слова или действия?», но «что означает это коммуникация?» на более высоком логическом уровне.

Модель мира — это группа *свободных от содержания* паттернов коммуникации, которая предполагает, что то, как кто-то воспринимает мир вокруг себя, всего лишь *один* из *многих* способов восприятия и всегда можно открыть дверь для другого восприятия и понимания. Другие виды подтекстов не свободны от

содержания, потому что они связаны с категоризациями, которые предлагают определенный контекст.

Вербальный подтекст основан на пресуппозиции, что мир разделен на противоположные категории. Говоря что-то о первой половине этой дихотомии, создается подтекст, что противоположное является правдой для другой части дихотомии. В отличие от пресуппозиций, подтексты невозможно отследить в вербальной коммуникации, что делает их более действенными и неоднозначными. Это делает их мощным инструментом, но неоднозначность открывает двери к неуверенности, сомнению и непониманию.

Условный подтекст создается, когда одно событие связано с другим определенным способом — либо *причинно-следственной связью*, либо *эквивалентностью*. Когда происходит первое событие, это предполагает, что другое событие тоже произойдет. Подобный вид подтекста особенно полезен, когда он предлагается в контексте «представить» или в категории «как если бы».

Невербальный или контекстуальный подтекст создается нашей естественной реакцией на определенное событие или контекст, поскольку определенные диапазоны опыта вызывают определенные категоризации и ответные реакции. Создавая невербальный диапазон, вы делаете все необходимое для создания подтекста и реакции.

Эти различные типы подтекстов могут быть соединены при тщательном планировании и вызвать интенсивную реакцию — *терапевтическую травму*. Такая интенсивная реакция создает определенный *прототип* для новой категоризации и новых путей понимания и реакции на беспокоящую проблему. Этот прототип быстро привлечет к себе другие примеры и создаст новую категорию.

Дальше мы более детально рассмотрим процесс использования *отрицания*. Несмотря на то, что это — важный и эффективный навык общения, он также несет в себе ловушку, потому что он также может быть использован способом, приводящим к сомнениям и непониманию.

Обучение это не повинность...и не выживание.

У. Эдвард Деминг

2

Отрицание

Не то и не это

*Думать, что я больше не буду думать больше о вас
все равно ведет к тому, чтобы думать о вас.*

*Позвольте мне тогда попытаться не думать о том,
что я не буду больше думать о вас.*

Д. Т. Сузуки

Мы так часто и неосознанно используем отрицание, что очень трудно понять, каким полезным и великодушным навыком общения является отрицание. Когда нам что-то не нравится в нашем настоящем, мы можем думать, что этого *не* существует в качестве первого шага к созданию образа желаемой и привлекательной альтернативы и к оценке потом того, что мы можем сделать, чтобы ее достичь. «Я не хочу это. Я хочу противоположное. Как я могу это получить?» Если я попаду под дождь и промокну, то я буду думать о том, чтобы быть сухим и затем я представлю, что мне надо сделать, чтобы достичь этого.

Мы также поступаем с нашими предположениями о будущем, если они нас не устраивают. Когда мы предвидим нечто негативное, мы спрашиваем себя: «Что я могу сделать сейчас, чтобы изменить будущее и сделать его более привлекательным?» Мы также можем отрицать прошлое и считать, что негативных собы-

тий не было — это первый шаг в направлении того, чтобы определить, чтобы бы мы хотели иметь вместо этого. Затем мы можем применить это к *будущему*, чтобы более ресурсно действовать в схожей ситуации в будущем.

Чтобы понять, насколько отрицание важно, попробуйте в течение часа обходиться *без него*. Хотя бы пять минут. Поместите себя в контекст, когда вы общаетесь с остальными и попробуйте *не* говорить «нет», «не», «никогда», «ничего», «без», «не могу», «не буду» и любые другие фразы, которые используют в своей структуре отрицание — «не», учитывая все части речи, которые могут быть произнесены с отрицанием. Заметьте, что я не могу дать вам инструкцию к этому упражнению без использования отрицаний. Только в первой части предложения я использовал три отрицания — «не могу», «без», «отрицание».

Если вы будете внимательны, то можете провести простой эксперимент. Вы можете открыть любую книгу в случайном месте и отметить все слова или выражения отрицания на странице. Затем вернитесь к началу страницу и отметьте отрицания, которые вы пропустили. Теперь попробуйте прочитать то, что осталось — вы удивитесь, как много из содержания пропало.

«Не» — это различие, которое делит весь мир на две большие категории — «возможно» и «невозможно», «существовать» и «не существовать», «любить» и «не любить» и т.п. Мы часто используем другие слова и формы для замены «не» в разговоре — «не совсем», «не очень». Однако «не» всегда остается дискретной категоризацией.

Маленькие дети начинают жизнь с допущения, что все возможно — способность к отрицанию проявляется в возрасте 2-х лет. Когда совсем маленькие дети смотрят ТВ, то для них этот мир абсолютно *реален*, чтобы вы об этом не говорили. Фраза с «не» для ребенка, у которого еще не выработана способность к отрицанию, не имеет никакого значения и смысла, хотя ониотреагируют на невербальное отрицание. Как только способность к отрицанию вырабатывается, дети начинают ей очень активно пользоваться, чтобы показать свои желания и независимость. Поэтому родители называют этот период в жизни ребенка «ужасным двухлетием».

Написание подобной книги было бы невозможно без отри-

цаний, что также верно практически для любой нашей коммуникации или мышления. Без отрицания мы смогли бы выполнить лишь мизерную часть того, что мы обычно легко делаем при общении. Без отрицаний математика была бы упрощена до сложения и умножения (одна из форм сложения). Без математики мы не смогли бы открыть многое из того, что дает нам возможность сейчас жить комфортно.

Обработка отрицаний

Когда дельфин хочет показать, что *он* не собирается причинить вред человеку или тренеру, он открывает пасть и аккуратно сжимает в ней руку человека, останавливаясь, чтобы не повредить руку (хотя он так же легко может прокусить руку, как вы можете прокусить кусок картофеля фри).

Удивительно, но, используя в процессе общения отрицания, мы делаем то же самое в наших внутренних переживаниях, что и дельфин делает в прямом поведении. Если я скажу вам: «Я вас не укушу» и обращу внимание на внутренние образы, которые у меня при этом возникают, я отмечу образ начала такого процесса — ядвигаюсь к вам и начинаю кусать, но останавливаюсь и отступаю. Есть немало способов внутреннего представления отрицания, но все они начинаются с определенного внутреннего образа предела, который будет отклонен, затем следует образ другого поведения. Первый образ может помутнеть или замениться другим диапазоном, или будет просто «отменен» — представьте перед ним перечеркнутый красный круг.

Несмотря на то, что отрицания являются неотделимой частью процесса коммуникации, наш мыслительный процесс в целом очень похож на фактическое поведение дельфина. Мы не можем представить позитивный образ — «не иду в магазин». Мы представляем, как мы «идем в магазин». Затем мы прерываем этот образ и заменяем его противоположным или другим образом. *Сначала* мы думаем о том, что мы *не будем* делать, затем мы прерываем этот мыслительный процесс и думаем о другом.

Поэтому процесс создания отрицания немного длиннее, чем процесс понимания отрицания. Например, «вы не можете быть женатым и не спорить с вашей женой». Эта фраза требует неко-

торой гимнастики ума, чтобы определить ее значение. Если же мы уберем два отрицания то получим: «Если вы женитесь, то будете спорить с вашей женой». Это можно понять легче и быстрее.

На выпуклом зеркале заднего вида в автомобиле обычно прикреплена надпись — «предметы ближе, чем могут казаться». Это — предложение без отрицания. А теперь представьте, насколько дольше и сложнее понять следующую фразу — «объекты не так далеко как вам кажется».

Предложения с тремя отрицаниями понять еще сложнее, и возникает вероятность путаницы. «Я не стал бы не соглашаться». «Я не могу поверить, что это невозможно». Если вы будете строить ваши фразы с минимум отрицаний, это сведет к минимуму вероятность непонимания и облегчит процесс понимания для вашего собеседника.

Есть еще один интересный аспект использования множественный отрицаний в речи. Обратите внимание на ваши переживания, при прочтении следующего предложения — «на свете не существует настолько глупого убеждения, чтобы кто-то в него не поверил».

А теперь прочтите это же предложение без отрицаний — «некоторые люди верят во всякие глупости».

Как уже отмечалось раньше, обработка двойных отрицаний занимает больше времени. Но, в то же время, это делает предложение более *запоминаемым*. Пример последнего предложения без отрицаний настолько прост и обычен, что подобную фразу вряд ли запомнят и будут цитировать.

Если вы действительно хотите, чтобы кто-то что-то запомнил, включите в вашу фразу двойное отрицание, чтобы это предложение «запало» в голову вашего собеседника. Т.е. если вы хотите, чтобы один партнер запомнил, как сильно другой партнер его любит, (это очень часто забывается в пылу ссоры или спора) вы можете сказать: «Чтобы не случилось, вы не сможете не вспомнить, как он (она) вас любит». «Вы не можете не...» — это легкий способ создать двойное отрицание для любого контекста и для любой фразы, чтобы сделать ее более запоминающейся.

Невербальные сигналы

Во время игр собаки или другие животные очень часто демонстрируют поведение очень похожее на схватку — на самом деле многое в их играх нацелено на отработку навыков борьбы, необходимых им для выживания. Однако, если у них нет однозначных сигналов о том, что они «играют», возникает риск, что они могут серьезно ранить друг друга. Если вы будете внимательно наблюдать за играющими и дерущимися собаками, вы заметите очень четкие проявления поведения, которые вносят различия между игрой и схваткой. Например, при схватке тело собаки напряжено, шерсть на спине и голове может встать дыбом, плечи поднимаются, хвост неподвижен. При игре тело собаки более расслабленно, хвост виляет, а шерсть не встает дыбом.

Когда две незнакомые собаки впервые видят друг друга и когда обе они не решили, что им ждать от другой собаки — игры или схватки — сигналы проявляются на среднем уровне. Напряжение больше чем при игре, но меньше чем при схватке. Шерсть может слегка подняться. Кончик хвоста может немного вилять. В процессе общения и восприятия сигналов противоположной стороны проявления могут сдвинуться в ту или в иную сторону. Поскольку подобные сигналы проявляются в разной степени, то они являются аналоговыми сигналами. Отрицание «не» является чистым дискретным сигналом.

Если игра двух собак заходит слишком далеко, то пострадавшая сильнее собака выйдет из игры и голосом даст понять другой собаке, что «с нее уже хватит». Это происходит, чтобы игра не перешла в схватку. Аналоговый сигнал для игры слишком усиливается для пострадавшей собаки, и она отвечает определенным дискретным сигналом — отступление.

Возникает интересный вопрос — когда собаки играют, передают ли они невербальное сообщение, что «это игра». Или они передают сообщение, что «это *не* схватка»? Когда встречаются незнакомые собаки, они передают *две* группы сигналов — одну для игры, вторую для схватки. Обе группы сигналов ослаблены и *позитивны*. Когда же вопрос неконгруэнтности решен, передается только одна группа сигналов — или из категории «игра», или из категории «схватка».

У людей подобные невербальные сигналы описываются одновременно как «пара» сигналов, которые изменяют *диапазон* вербального сообщения на этом же логическом уровне и как «мета» сообщения, которые *категоризируют* вербальное сообщение на более высоком логическом уровне. Однако я не смог заметить четкого критерия, по которому можно различить было ли передано невербальное «пара» сообщение или «мета» сообщение, которое привело к конфликту. Различие между дискретным и аналоговым сообщением дает нам некоторую возможность разделить их.

Аналоговые сигналы

Если я скажу: «Посмотри туда» и укажу рукой, мое указание рукой четко обозначает диапазон слова «туда» в вербальном сообщении, что является конгруэнтным «пара» сообщением на *том же* логическом уровне.

Если же я скажу: «Посмотри туда» и кивну головой в одном направлении, одновременно указывая рукой в другом направлении, то оба моих невербальных сообщения будут неконгруэнтными и возможно будет сказано, что одно из этих сообщений отрицает другое. Но, несмотря на то, что они могут быть мешающими четкому восприятию, они *оба* позитивны. Возможно, я хочу, чтобы мой собеседник посмотрел в обе стороны и заметил как они взаимосвязаны, а может быть кивок головы был просто способом уклониться от летящей осы и мог не иметь ничего общего с тем, что сказал.

Это может стать понятней, если мы подумаем обо всей широте жестикуляции, с помощью которой я могу указать рукой «туда». Если рука находится невысоко и показывает на что-то рядом, то это, скорее всего, показывает небольшой диапазон. Если рука горизонтальна, это, скорее всего, увеличивает диапазон. Поднятая выше горизонта рука указывает на еще больший диапазон. Если вы представите множество других жестов, вы можете понять, как они указывают на разные диапазоны пространства и времени

Если я скажу: «Она мне нравится», громкость моего голоса и интонация могут изменить значение «нравится» среди широкого аналогового диапазона от минимальной терпимости до бешеного

энтузиазма. Это еще один пример «пара» сообщения, которое определяет и изменяет вербальное сообщение. Даже простейшая коммуникация полна *многими* видами невербального поведения (в дополнение к вербальным), поэтому в ней обычно будет *много* аналоговых «пара» сообщений.

Когда собака передает *только* невербальный сигнал, связанный с игрой, множественные «пара» сообщения передают, что «это игра» в позитивной категоризации. Некоторые психологи и философы считают, что собаки в этом случае передают сигнал «не схватка», но мне кажется это ошибкой, ведущей к непониманию.

Дискретные сигналы

В человеческом общении некоторые невербальные сообщения могут быть описаны как «мета» сообщения, которые категоризируют вербальный посыл на *другом* логическом уровне в отличие от «пара» сообщений, которые указывают диапазон. Есть старый анекдот о лингвисте, который на одном из своих занятий заявил «В некоторых языках двойное отрицание может означать подтверждение, но нет ни одного языка, в котором бы двойное подтверждение означало бы отрицание». На что один студент с задней парты произнес: «Ага, конечно». Сарказм — это лишь один из множества невербальных сигналов, с помощью которых мы можем передать отрицание. Покачивание головой, ухмылка, приподнятая бровь и пр. могут отрицать то, что было передано вербально. Кивок, улыбка и т.п., выделенные в конце фразы, могут подтверждать фразу.

Эти невербальные дискретные отрицания или подтверждения того, что было сказано (передано вербально) находятся на более высоком логическом уровне, потому что они разделяют то, что было сказано на две очень обобщенные и большие категории — истина и ложь, игра или драка, бизнес или удовольствие и т.д.

«Пара» сообщения являются *аналоговыми*. «Мета» сообщения являются *дискретными*, поэтому то их легче определить. Но любая вербальная коммуникация в целом является аналоговой — достижение определенного диапазона опыта. Она может быть понята и воспринята как аналоговая *или* дискретная — в зависимости от намерения говорящего и от понимания (восприятия)

слушающего. Иногда достаточно трудно определить тип — аналоговый или дискретный. Например, если кто-то говорит с вами на языке, который вы не знаете и не понимаете, желаемое дискретное сообщение этого человека будет *принято* как аналоговая неразбериха, в то время как дискретное значение сообщения может быть понято.

В обычной коммуникации некто может сказать «всегда» (дискретное сообщение), но собеседник может принять это сообщение как «в большинстве случаев» (аналоговое сообщение) и наоборот. Это в большой степени зависит от того, кто проводит категоризацию и этим человеком может быть *либо* говорящий, *либо* слушающий. Когда мы общаемся эффективным способом, мы договариваемся о том, какие части нашей коммуникации являются аналоговыми, а какие являются дискретными.

При общении лицом к лицу, люди *всегда* используют *множество* невербальных сообщений — осознанно или подсознательно, — потому что они являются очень важными индикаторами того, что мы хотим передать собеседнику. Даже, если мы читаем напечатанное сообщение, в котором практически полностью отсутствует невербальная составляющая, мы прилагаем не мало усилий, чтобы провести категоризацию этого сообщения. Что же на самом деле тетя Анна имела в виду, написав, что кресло в гостиной находится в «интересном стиле». Эта критика? Compliment? Простое описание? Или она пытается нам показать, насколько она наблюдательна?

Когда дискретное «мета» сообщение неконгруэнтно с вербальным сообщением, коммуникация становится неоднозначной и слушающий может ответить на одно из этих сообщений или сразу на оба. Поскольку у людей намного меньше осознанного контроля над невербальным поведением, часто невербальные проявления считаются более истинными. Поэтому часто люди отвечают именно на невербальные сообщения собеседника. Наиболее элегантной реакцией будет понимание и ответ на *оба* сообщения.

Это и делают люди спонтанно во время флирта, шуток и в других веселых ситуациях и ситуациях, от которых они получают удовольствие. Если кто-то спросит: «Какие у тебя планы на вечер?», приподнимая брови, что указывает на сексуальную заинтересованность, то собеседник часто ответит чем-то типа «Не

знаю. А чем бы ты хотел (хотела) заняться?» с теми же приподнятыми бровями. Это будет способ сказать — «я хочу, чтобы ты недвусмысленно сказал бы мне, что ты хочешь». Речь идет о сексе или о чем-нибудь другом? *Они действительно* говорят о сексе или только делают вид?

Неоднозначная коммуникация может продолжаться определенное время, пока обе стороны не договорятся о том, какое значение лежит за всем этим. На самом деле они проявляют ту же неконгруэнтность, что и собаки, пример которых я приводил выше, когда собаки еще не пришли к заключению играть им или драться. Неоднозначность неконгруэнтных сообщений защищает обе стороны от критики, обвинений или отказа от того, о чем они говорят. Например, «я просто шутил (шутила)», «я не имел *это* в виду», «как ты мог (могла) даже подумать об этом?»

В других ситуациях, слушающий может иметь немало сложности, отвечая на неконгруэнтное сообщение, особенно если речь идет в контексте власти, в том случае, что слушающий должен дать «правильный» ответ или пострадать, если он ответит по-другому. Часто, слушающего «наказывают», чтобы он не ответил, но мы более подробно рассмотрим это в главе 9 о «двойных связках».

Иногда происходит любопытная вещь, когда неконгруэнтное сообщение зажимает самого говорящего. Например, я вырос в семье, где все говорили прямо и открыто и сарказм был незнаком. Как-то мы обедали с другой семьей, и я спросил можно ли мне положить себе еще картошки. Глава другой семьи в шутку произнес: «Конечно, нет». Я ответил: «Хорошо», предполагая, что отказ был конгруэнтным. И это поставило *его* в неудобное положение, поскольку он выглядел жадным и грубым, а не весельчаком и он был вынужден объяснять, что он пошутил. Даже когда неконгруэнтное сообщение передается в шутку, неоднозначность всегда является потенциальным источником для непонимания. Когда же подобное происходит не в шуточной беседе, это может привести к неприятным конфликтам.

Негативные команды

Вы когда-нибудь говорили маленькому ребенку «не смейся» или «не улыбайся». Поскольку они еще не очень хорошо умеют

обрабатывать отрицания, им остается только улыбнуться или засмеяться. Это происходит потому, что они выполняют негативную команду и также потому, что у них есть некоторое понимание неконгруэнтности сообщения, и они находят это смешным. Взрослые обрабатывают отрицание так же как дети с одной лишь разницей, нам намного легче сделать что-то другое. Обратите внимание на ваши внутренние переживания, когда вы будете читать следующую фразу — «Я не хочу, чтобы вы думали ни о проворных зубкотрубах, ни о симпатичных коала».

Негативной командой является любое утверждение, которое отрицается. Когда мы используем в общении негативные команды, то наш собеседник просто *обязан* представить себе образ того, что отрицается, чтобы понять само предложение. Затем он должен как-то избавиться от этого образа или заменить его, или перечеркнуть и т.п. Противоречие между отрицанием и отрицанием опыта (переживания) создает конфликт неконгруэнтности между ними. Поскольку внимание будет приковано к диапазону, который отрицается, у слушателя появляется тенденция думать о том, о чем ему сказали *не* думать. Поскольку наше поведение зависит от наших мыслей, то очень часто у нас появляется тяга сделать то, что нас просили не делать. Иногда это называют «бунтарством» или «упертостью», но это всего лишь является результатом коммуникации с отрицаниями.

Когда родитель говорит маленькому ребенку «не сейчас» или «это не хорошо», или «не хнычь», отрицание применяется к диапазону опыта, который родитель *не* хотел бы испытать или хотел бы прервать. Но, если родитель будет продолжать в том же духе и не даст ребенку позитивной альтернативы, ребенок «зациклится» на образе того, что отрицает родитель и на неконгруэнтности, созданной отрицанием. Когда родитель сразу за отрицание последует с позитивным диапазоном, как, например, «позже», «сделай по-другому», «говори спокойным тоном голоса», то это направит ребенка в сторону от неконгруэнтности отрицания к позитивному и конгруэнтному утверждению того, что родитель действительно *хочет*.

Если родитель говорит подростку: «Не растеряйся сегодня на экзамене» или «Не едь на машине быстро и бесшабашно», то даже, если подросток *хочет* сделать то, что говорит родитель, есть

тенденция, что сделано все будет наоборот, потому что у него засядут в голове образы диапазона, того, что родитель *не хочет*, вместо того, что родитель *хочет*. Эти же образы и направляют внимание человека и вызывают соответствующее поведение.

Конечно, негативные команды могут быть использованы и позитивным способом, если изменить содержание того, что отрицается. Например, «я не хочу, чтобы ты чувствовал себя готовым и расслабленным во время сегодняшнего экзамена». Или «не ездь на машине внимательно и безопасно по пути к школе». Данные предложения выглядят достаточно странными, потому что большинство людей не настолько много знают о коммуникации, чтобы понять насколько данные фразы могут быть полезны, поэтому они и кажутся странными, потому что вероятность их услышать крайне мала.

Эти фразы звучат странно еще и потому, что ключевые элементы «чувствовал себя готовым и расслабленным» и «внимательно и безопасно» звучат как дискретные команды. Эти предложения будут звучать намного более естественно, если добавить регулятор «слишком». «Я не хочу, чтобы ты чувствовал себя *слишком* готовым и расслабленным по поводу твоего сегодняшнего экзамена». «Не ездь на машине *слишком* внимательно и безопасно по пути к школе». Слово «слишком» создает континуум опыта, который предполагает наличие критериев — в нашем примере «готовый и расслабленный» и «внимательный и безопасный».

Эти «позитивные» негативные команды работают. И особенно хорошо они работают в общении с подростками и с «бунтарями», которые обычно делают *противоположное* тому, что им было сказано делать, например, из-за цели доказать свою независимость. Поскольку вы говорите им *не ездить* безопасно, то, скорее всего они постараются сделать *противоположное* тому, что вы сказали, и будут ездить безопасно.

Если вы хотите вообще избежать отрицаний, и вы общаетесь не с «бунтарем», то используйте позитивные команды. «Чувствуй себя спокойно и уверенно во время экзамена». «Обращай внимание на другие машины и будь аккуратен пока ты едешь в школу». Если бы у меня была возможность научить всех людей в мире одной вещи, я бы, скорее всего, рассказал бы о том, как работают

негативные команды, потому что они очень распространены и приводят к множеству проблем. «Неужели вы не видите, насколько важно понимать для вашей работы использование отрицаний и как по-разному их можно применять?»

Негативные результаты

Если я пахожусь в неприятной ситуации, которая мне не нравится, то очень естественно это заметить и сказать себе: «Я этого не хочу», в качестве первого шага по улучшению ситуации. Однако это и называется «негативным результатом» — представление того, что я *не* хочу. Когда я это делаю, то я думаю о том, что я *не хочу*, а не о том, что я *хочу* вместо того, что есть.

Если я сразу задам себе вопрос «Что я хочу вместо этого?», то ответ на этот вопрос будет *позитивным* результатом, которого я смогу попытаться достичь, используя те ресурсы, которыми я обладаю. Именно так и поступают очень многие люди. Чувствуя холод, я думаю о тепле и о том, как я могу согреться.

К сожалению, часто бывает, что люди застревают в негативном результате и не двигаются дальше, чтобы подумать о том, что они *хотят*. «Я не хочу так много есть». «Я ненавижу постоянную критику мужа». «Если бы только этот шум прекратился». «Я хотел бы, чтобы моя жена меньше болтала». «Мой ребенок такой несобранный». Когда кто-либо жалуется о чем-то, то, скорее всего у них в голове есть образ негативного результата, а не позитивного.

Когда у вас есть негативный результат, то в голове содержится один единственный образ — представление проблемы. Это не только неприятно. Это мешает начать искать решение проблемы. Подобное состояние может даже ухудшить ситуацию, потому что все внимание притягивается к тому, что человек не хочет. Это легко проиллюстрировать на примере.

Подумайте про себя — «я не хочу так много есть». Заметьте ваше внутренне ощущение от этой фразы. Какова ваша внутренняя репрезентация? Я подумал о движении в сторону огромного количества разнообразной еды. Затем я почувствовал, что я отступаю, поворачиваюсь и ухожу от нее. Я ощутил желание съесть эту еду, затем я отодвинул образ в сторону и отвернулся от него.

Но у меня осталось небольшое ощущение несразрешенного конфликта этих двух направлений движения.

У нас бывает разное внутренне представление, но он никогда не является «бесполезным» — мозг не работает таким образом. То, что мы представляем пред своим внутренним взором привлекает наше внимание и часто является причиной нашего поведения. Одной из главных функций наших внутренних образов является наше направление в сторону того, что удовлетворяет наши нужды. Когда я думаю о «есть слишком много», особенно, если я часто так и поступаю, у меня появится искушение именно так и сделать, даже если мне запрещено. Даже, несмотря на то, что это негативный результат — то, что я не хочу — это все равно *результат*, и мое внимание будет на него направлено.

Многие люди приходят на прием к терапевтам и консультантам и в деталях рассказывают о своих проблемах — о том, что они *не хотят*, вместо того, чтобы говорить о том, что они *хотят* взамен. Многие пытаются привить своим детям дисциплину, указывая на то, что *не* делать, загружая таким образом в голову ребенка яркие образы, которые часто приводят к поведению, которое родители не хотят.

Негативные результаты имеют очень серьезные последствия во всех аспектах жизни — в личном, социальном, политическом плане и пр. Во время холодной войны наш фокус был направлен на «антикоммунизм», что являлось негативным результатом. Если правительство было «антикоммунистическим», то мы считали их друзьями и помогали деньгами, оружием, научными разработками. И не имело значения, насколько коррумпировано, тоталитарно и подавляюще могло быть это правительство, до тех пор, пока оно оставалось «против коммунизма». Если бы вместо этого мы были бы нацелены на «демократию» или на другой позитивный результат, мы бы, скорее всего, заметили бы и коррупцию, и жестокость этих правительств и приняли бы другое решение о том, кого считать своим союзником.

Сейчас мы погружены еще в один международный негативный результат — «антитерроризм». Мы снова поддерживаем жестоких, коррумпированных диктаторов до тех пор, пока они «борются с терроризмом». Мы снова сфокусированы на том, против чего мы выступаем, а не на том *за* что мы выступаем.

Негативные критерии

Позвольте мне кое о чем вам рассказать, не называя предмета рассказа. «Я думаю о чем-то, что не является зеленым, не очень полезно и его нельзя съесть». Можете ли вы предположить, что я имею в виду. Практически все, что угодно. Категории, которые определяются негативными критериями практически совершенно неизвестны. Потому что все, что мы о них знаем, это то, чем они не являются. Мы знаем лишь немного о том, что не входит в подобные категории, но не о том, что внутри них.

Когда мы описываем себя, используя негативные результаты, начинают происходить две любопытные вещи, несмотря на то, что мало кто обращает внимание на внутренние образы, чтобы это понять. Представьте, что одна из ваших характеристик «не грубый». Чтобы понять это, вам надо сначала создать образ грубости, затем отделиться от него, создав внутренний конфликт и неконгруэнтность. Если хотя бы одна или две характеристики являются отрицаниями, то это может и не вызывать больших проблем. Но, если подобных характеристик с отрицанием много, это может привести к большим сложностям.

Знание того, кем вы *не* являетесь особенно проблемно, потому что это извращенное отрицание фундаментальных основ самовосприятия, когда человек знает, *кто* он. Если у кого-то нет позитивного образа того, кем он является, то вместо этого у него будет лишь пустое ощущение. Вместо позитивного ощущения у него будет только ощущение мыслей о том, что он кем-то является. Знание только того, кем человек *не* является, приводит к тому, что человек не знает *кто* он на самом деле. Родители часто дают детям очень много посланий с «не», что приводит к тому, что самовосприятие ребенка наполняется отрицаниями. «Ты не умный». «Ты не красивая». В ответ ребенок готов идентифицировать себя с кем угодно, потому что любое самовосприятие лучше, чем ужасная пустота отрицания. Я много рассказывал о неприятных последствиях негативной самоидентификации (6, гл. 11).

«Но»

Один из мощных инструментов НЛП является нахождение внутреннего переживания, вызванного использованием конкретных фраз. Это даст нам возможность использовать наш язык разнообразно с целью достижения желаемых нами результатов. Иногда пристальное изучение всего одного слова приносит немалые дивиденды. И слово «но», как раз к таковым относится. Обратите внимание на ваши внутренние переживания, когда вы выбираете 2 любых предложения, связываете их с помощью «но» и затем повторяете их в обратном порядке, также с «но» между ними. Например:

- «Ты мне нравишься, но есть кое-что, что меня беспокоит».
- «Есть кое-что, что меня беспокоит, но ты мне нравишься».

В определенных случаях первый диапазон снижается, а второй привлекает основное внимание. То, как это происходит сильно зависит от человека. Когда я слышу слово «но», образ того, что прозвучало до «но» уходит в моем внутреннем взоре влево, быстро исчезая из поля моего внутреннего зрения, и все что остается — это образ значения слов, стоящих за «но». У кого-то образ первой половины фразы может просто исчезнуть или стать темнее, а вторая половина фразы стать ярче и четче. Мой учитель Фриц Перлз, создатель гештальт-терапии, называл «но» «убийцей», потому что это слово отрицает предыдущий диапазон.

Вы легко можете использовать подобную инверсию всегда, когда кто-то произносит «но» таким образом, чтобы уменьшить нечто значимое для вас, а вы хотите наоборот подчеркнуть эту значимость. Для иллюстрации вспомним старую шутку. Мать говорит дочери: «Я знаю, что он уродлив, но он богат». Дочь на это отвечает: «Мама, ты абсолютно права. Я знаю, что он богат, но он уродлив».

Роберт Дилтс отметил, что «даже если» имеет очень похожий эффект, даже если он появляется обычно в начале предложения, а не в его середине (27, стр. 18-20). Отметьте ваши внутренние переживания при прочтении двух предложений ниже:

- «Даже если ты мне нравишься, есть кое-что, что меня беспокоит».
- «Даже если есть кое-что, что меня беспокоит, ты мне нравишься».

Зная как «но» и «даже если» понижают часть предложения, вы можете ими пользоваться, когда вы хотите (или вынуждены) что-то кому-то сказать, но вы хотите понизить важность чего-то или убрать часть фразы из осознанного восприятия собеседника. «Я знаю, что это предложение потребует значительных затрат, *но* оно сможет понизить наши расходы в дальнейшем и в потенциале увеличит продажи в два раза». «*Даже если* это предложение потребует значительных затрат, оно сможет понизить наши расходы в дальнейшем и в потенциале увеличит продажи в два раза».

«Да, но»

Когда люди говорят «да, но» они обычно признают сказанное собеседником, но потом пытаются отрицать это сказанное. Когда люди взволнованы или обеспокоены, они часто отвечают, словно защищаются и могут начать спорить *со всем*, что вы говорите, находя во всем проблемы независимо от разумности вашего предложения. «Да, я это понимаю, но в этом есть проблема».

Когда кто-то сфокусирован на проблеме, то велика вероятность возникновения «туннельного зрения» и вероятность забыть, что причина, по которой вы замечаете проблему состоит в том, чтобы найти решение этой проблемы и придумать, как высказанное предложение может в этом помочь. Перемена диапазонов может вернуть беседу назад. «Да, я вижу, что тут есть проблема, но предложение обладает хорошим потенциалом», это направляет внимание слушателя от проблемы к большему диапазону потенциала и предложения в целом.

Если вы предполагаете, что ваше предложение, скорее всего, встретит ответ «да, но», вы можете сделать первый шаг и огласить обратное тому, к чему бы вы хотели привлечь внимание собеседника. Люди привычные к ответу «да, но» скорее всего снова повернут вашу фразу, и окажутся в нужном вам положении.

Если обратиться к примеру выше, то дочь (зная, что ее мать часто отвечает «да, но») скажет: «Я не знаю (пауза) он уродлив (пауза), но он богат», то ее мать с большой дозой вероятности ответит: «Да, он богат, но он уродлив». Если мать не клонет на эту удочку, то дочь в дальнейшем сама сможет повернуть фразу и при этом она будет в положении стороны, которая рассматривает

ситуацию со всех сторон, а не только с одной точки зрения.

Если вы хотите выйти с предложением к вашему боссу, который по вашему опыту общения с ним, любит находить возражения или отвечать негативно, или полностью отказываться от предложения, вы можете сказать: «Возможно, вы подумаете, что то, что я хочу сказать безумно...но я хотел бы сделать вам предложение и услышать ваше мнение». Если босс привык спорить, то сначала он должен не согласиться с первой частью предложения — «возможно, вы подумаете, что то что я хочу сказать безумно» (особенно если вы сделаете небольшую паузу перед второй частью, перед «но»). Это переведет его в позицию *согласия* с тем, что вы будете говорить. К этому моменту босс уже мог начать отвечать отрицаниями, но затем «но» просто оттолкнет его в сторону, поэтому с большой вероятностью он просто рассмотрит ваше предложение с точки зрения его реальных преимуществ или недостатков. Если вы вполне уверены, что кто-то начнет спорить по поводу сказанного вами, дайте им другой повод для споров и отрицаний. Таким образом, вы приблизитесь к более адекватной оценке вашего предложения.

Вы также можете намеренно предложить собеседнику найти шероховатости в вашем предложении, особенно, если вы знаете, что ваш собеседник и так это сделает. «Возможно, вы найдете немало шероховатостей в моем предложении...но я все равно хочу его вам представить, чтобы вы могли выявить возможные проблемы в нем». Если собеседник обычно начинает спорить, чтобы вы не предлагали, он также, скорее всего, будет спорить с вашим предположением о наличии шероховатостей в вашем предложении. Или, по крайней мере, он займется их поиском без обычного энтузиазма. Предложив ему этот поиск, вы подстроились под то, что он собирался сделать, поэтому то и спора особого нет. Он все равно может найти ошибки, но он сделает это без критического отношения, которое было бы раньше. Вы также от этого выигрываете, потому что вам действительно нужно знать о возможных недоработках как можно быстрее, чтобы вы могли внести в них необходимые исправления.

После того, когда он найдет с чем поспорить в вашем предложении и скажет: «Да, но X представляет из себя проблему», вы можете развернуть эту последовательность, сказав: «Видите ли,

X может быть проблемой, но если мы найдем способ как с этим справиться, я считаю, что в целом предложение достойно более глубокого изучения». Вы снова подстроились под босса, и вы вместе можете начать искать решение, вместо того, чтобы отстаивать свое предложение.

Когда кто-то говорит, что «да X, но Y», вы также можете включить всю их конструкцию «да X, но Y» как часть «да» в вашем «да, но». «Да, то, что вы только что сказали очень важно для рассмотрения, но я считаю, что Z (то, что вы хотите, что он/она в дальнейшем рассмотрел/а) тоже стоит рассмотрения». Вы можете продолжать подобные шаги столько раз, сколько вам нужно, чтобы диалог продолжал фокусироваться на вашем предложении. Поскольку большинство людей не смогут сознательно проконтролировать даже один подобный шаг, это может стать особенно эффективным, чтобы заставлять людей продолжать уделять внимание тому, что вы считаете важным, в то же время, имея возможность продолжать обсуждение пока вам это нужно.

Это очень полезные способы, чтобы удерживать разговор в определенном русле и не попасть в ситуацию, когда вам придется защищаться от нападков оппонентов, потому что они так привыкли себя вести. Конечно, все эти шаги, как бы грамотно они не были бы использованы, не помогут вам, если ваше предложение неразумно или проигрышно.

Использование «и» вместо «но»

«Но» разделяет наш опыт на 2 диапазона, разделяя наше внимание. В предложении «ты мне нравишься, но есть кое-что, что меня беспокоит», «но» разделяет и отделяет друг от друга то, что стоит до «но» и то, что стоит после. Попробуйте произнести то же самое предложенис, заменив «но» на «и». «Ты мне нравишься, и есть кое-что, что меня беспокоит»...

Вы можете заметить, что обычно вы разделяете две части конфликта с использованием в предложении «но». «Я бы хотел закончить эту работу, но у меня всегда не хватает времени». «Я часто отвечаю взаимностью на чувства других, но редко говорю им об этом». «Я думаю о том, чтобы я хотел сделать, но затем я думаю обо всех трудностях, которые при этом возникнут». А теперь про-

изнесите предложение, заменив «но» на «и» и отметьте насколько по-другому вы будете себя ощущать, насколько изменится ваше внутреннее переживание...

«И» соединяет составляющие вместе, давая нам возможность обдумать обе части предложения одновременно. «Хорошо, вам нравится предложение и в нем есть проблема». Это держит два диапазона (предложение и проблему) вместе в осознании собеседника и проблема может быть рассмотрена вместе с оценкой пользы самого предложения.

У меня была клиентка, которая заявляла: «Я добрая, но временами я груба». Когда я попросил ее произнести это же предложение, заменив «но» на «и», она засмеялась, и проблема самоидентификации у нее исчезла, потому что обе ее идеи о самой себе соединились вместе.

Замена «но» на «и» может показаться слишком простой и смешной переменной, но это очень просто проделать и самим собой, и с другими и это может иметь очень мощный положительный эффект. «Обратите внимание на специальное использование «но» и «и» в последнем предложении.

Скрытое отрицание

Когда мы общаемся с людьми, мы всегда реагируем на друг друга и некоторые из наших сообщений будут оценками того, что нам нравится и не нравится в своих действиях и в действиях других людей. Пока эти сообщения свободно передаются и принимаются без требований измениться и без угрозы жизни или здоровью, в общении не возникает проблем. Это то же самое, если вам нравится определенное блюдо или какой-то художник больше, чем другим. Мы даже можем попросить эту информацию в виде обратной связи, чтобы кого-то узнать лучше, и чтобы наш собеседник нам не сообщал, тогда это воспринимается как полезная информация. Как говорил Фриц Перлз: «Общение — это умение ценить различия».

Но эта свобода общения видоизменяется в нечто другое, когда кто-то начинает отрицать самого себя. Внутреннее отрицание обычно туманно и мешает разобраться в том, что же происходит на самом деле. Например, некоторые люди озабочены тем,

что они хотят чувствовать, что заслуживают в жизни большего или хотят «ценить себя». Другие ищут «принятия» или «спокойного места в мире», или «права быть здесь». Все эти цели звучат позитивно. Однако, подчеркнув эти желания, мы понимаем, что они чувствуют, что «не заслуживают большего счастья», «чувствуют, что у них низкая самооценка, что их не принимают, у них нет спокойного места» и пр. Все это — сплошные отрицания, и они могут отрицать относительно небольшой диапазон внутри нас, такой как интеллект, красота, уверенность или намного более крупный диапазон, как «ты мусор», «я хотел бы вообще не рождаться».

Когда рождается малыш, он не озабочен самооценкой, желанием быть «нужным» или «принятым» и т.п. Дети как и животные имеют определенные нужды и желания, и они очень прямы в показе своего присутствия и в требовании того, что может удовлетворить их нужды. Они не показывают ни малейшего сомнения, по поводу их «права быть здесь» или того, что «они заслужили то, что хотят».

Затем родители и другие взрослые начинают передавать им сообщения — сначала невербально, затем вербально — о том, как *не* быть стоящим, как *не* заслуживать что-то и т.д. И ребенок этому учится. Все эти процедуры имеют общую структуру — отрицание естественного поведения ребенка, отрицание части и всего того, кем является ребенок. Этот опыт переходит в воспоминания, которые могут храниться во всех сенсорных модальностях. Хотя это может быть простым образом, внутренний голос может повторять, что «ты этого не заслуживаешь».

После чего, когда кто-то пытается противопоставить этим отрицаниям уверенность, что он «заслуживает», «имеет право» и т.п. это является попыткой отрицать уже существующее отрицание. «Я не являюсь не стоящим», «я не являюсь не заслуживающим» и т.д. Это создает неконгруэнтные противоположности внутри личности — «не стоящий» и «стоящий», «не заслуживающий» и «заслуживающий» и т.д. Для упрощения, я буду использовать слово «одобрение» по отношению к любой реакции, которая утверждает что-то, что уже отрицается.

Одобрение полезно в краткосрочной перспективе, но на протяжении более долгого времени, оно не только не решает про-

блему, а усиливает неконгруэнтность между отрицанием и отрицанием этого отрицания. Это может происходить по-разному.

Во-первых, не смотря на то, как много одобрения у кого-то, это не дает возможность получить то, чем обладал маленький ребенок, то, что человек действительно хочет — *полная и неоспоримая* возможность быть тем, кем человек является на самом деле без намека на принятие или непринятие этого другими людьми.

Во-вторых, одобрение, полученное от других, это скорее «оценка *других*», а не «самооценка», что и пытается получить человек. Поскольку люди различаются и одни могут одобрять то, что другие никогда не одобряют, то человек должен уметь делать огромное количество дел совершенно различными способами только для того, чтобы его начали ценить другие. Это обычно приводит к активному общению с другими, что может перерасти в зависимость от других и в поведение «хамслеона» — попытки удовлетворить разных людей по-разному. Учитывая, что есть люди, чье одобрение практически невозможно заслужить, то подобное поведение человека может приводить к серьезным проблемам вплоть до самоубийства.

Есть несколько иной способ заручиться поддержкой других людей и получать от них одобрение для собственной высокой оценки. Этого можно достичь путем прихода в религию или в определенную социальную группу. Тогда у человека появляется уверенность, которую ему дает группа единомышленников. Это проще и стабильней, потому что есть набор одинаковых для всех членов группы стандартов и следовать им проще, чем подстраиваться под разных людей. Однако это, как правило, резко снижает общение с теми, кто не входит в эту группу, потому что соответствие, принятым в группе стандартам, никак не связано с общением с другими людьми и с их обратной связью.

В-третьих, желание получить одобрение от других людей основывается на определенных *условиях* игры. Есть определенные условия поведения этого человека и определенные условия доброй воли других людей. Если кто-то перестанет спрашивать, или если другие люди перестанут отвечать, то человек не сможет больше получать поддержку от других.

В-четвертых, поддержка со стороны других людей носит временный характер, потому что она не убирает первоначальное

отрицание — она лишь противопоставляется ему и частично компенсирует его. Внутренний голос будет *продолжать* отрицать свойства человека (нужность, достоинство быть любимым и т.п.), поэтому человеку потребуется постоянная поддержка извне.

В-пятых, любая поддержка со стороны, что «я стоящий» будет провоцировать сопротивление «я не стоящий» во внутреннем диалоге. Причем это сопротивление будет нарастать, и усиливать неконгруэнтность. Если у кого-то внутренний голос отрицает то, кем является человек, а события в жизни подтверждают правоту этого голоса из-за некоторых оплошностей в работе и в жизни, то это неприятно, хотя и конгруэнтно.

Но, если у кого-то есть все тот же негативный внутренний диалог, но они успешны в жизни и в работе, *контраст* между внутренним голосом и внешним успехом будет еще больше. Они могут еще больше улучшить свою жизнь, но за счет большей неконгруэнтности. Чем больше поддержки они получают от других и своего успеха, тем больше будет неконгруэнтность между внутренним сообщением о том, что они «ничего не стоят» и внешним сообщениям, что «они стоящие». Их внутренний голос будет сводить на нет все их успехи во внешнем мире.

Поиск одобрения у других такой же искусственный способ поведения, как наложение грима, чтобы привлечь чье-то внимание. Чем больше вы его используете, тем больше разница между тем, что под ним. И тем больше вы знаете, что другой человек реагирует на то, что искусственно, а не на то, что есть на самом деле. Эта большая неконгруэнтность ведет к нестабильности и потере успеха во внешнем мире. В конечном итоге это может вылиться в кризис, депрессию и суицид.

В-шестых, есть интересная параллель между голосом, говорящим о никчемности и уверенностью, в том, что человек «стоящий». И этот голос, и эта уверенность основаны на мнении *других* людей, а не самого человека. И это приводит к рабству и зависимости от чужого мнения, вместо того чтобы обращать внимание на свои собственные достижения.

Если же одобрение других людей не помогает справиться с ощущением никчемности, то что же тогда делать? Ответ состоит в том, чтобы сделать первоначальное отрицание абсолютно понятным и найти способ избавиться от него, чтобы можно было

вернуться к первоначальному состоянию, когда человек просто был тем, кем он есть.

Одним из способов, как сделать это, является внимательное слушание внутренних сообщений об отрицании и понимание, что эти сообщения говорят о взрослых, которые их передали, а не о самом ребенке, т.е. происходит изменение диапазона. Эти сообщения поступают от взрослых, у которых есть свои ограничения. От людей, которые не могут просто сказать: «Я занят. Я не могу (или не хочу) дать тебе то, что тебе нужно, то, что ты хочешь». Вместо этого они говорят: «Единственный вариант, который приходит мне в голову в ответ на твою просьбу — это ответить, что ты этого не заслуживаешь. Если бы ты не просил, то мне не надо было бы думать об этом».

Немного другой способ установить и понять это — собрать и сгруппировать все внутренние сообщения отрицания, которые накопил клиент, включая его интонацию, жесты и пр., с которыми он это утверждает. «Ты плохой», «ты глупый» и т.д. Затем надо попросить клиента представить себя новорожденным или маленьким ребенком и сообщить этому ребенку все эти отрицания с той же интонацией и т.д. Это меняет позицию восприятия клиента с позиции получателя этих сообщений в позицию отправителя. Обычно в этой позиции такое поведение становится неуместным и просто смешным. Его реакция на сообщения отрицания меняется с их серьезного восприятия на понимание, что это лишь сообщения на основе ограничений родителей, а не ребенка.

«Процесс реконструкции семьи» Вирджинии Сатир (10) обеспечивает яркую постановку того, с чем полученным от их родителей вынуждены разбираться клиенты и как это создаст их *ограничения*. Во время этого процесса плохое отношение родителей к клиенту представляется как последовательность ограничений самих родителей и не имеет практически ничего общего с ограничениями самого клиента. Все эти мысли о никчемности и т.п. всего лишь результат неверного диапазона.

Когда вы поймете, что ваше понимание было ошибочным, вы легко сможете отбросить его и двигаться дальше. Конечно, будут люди, которые будут винить себя за свои ошибки, что тоже является ошибкой только на более высоком логическом уровне. Этот же процесс сможет привести и к открытию. «Представьте себя ма-

леньким ребенком и начните ругать его за ошибки из-за того, что он неверно понял родителей».

Еще одним способом работы с внутренним отрицанием является «процесс трансформации ядра» Конниры Андреас (4), в котором клиента приводят к пониманию того, что он на самом деле *хочет*, что является переживанием того, кем человек является на самом деле.

Когда исчезает «я не заслуживаю», то не остается никакого смысла «заслуживать», чтобы отрицать «не заслуживать». Со всеми нами происходят и приятные, и неприятные события. Это факт. Это жизнь. Мы можем переживать из-за неприятных ситуаций и радоваться приятным. Мы не должны рассуждать заслуживаем ли мы (или не заслуживаем) того или иного. Это поможет нам вернуться к простым переживаниям, чтобы не происходило, включая нашу реакцию на происходящее, без вопросов о том заслужили мы это или нет. Многие святые и мыслители называли это «просветлением», «пробуждением из мира иллюзий», «простым принятием того, что есть».

Многие люди, ищущие определенный духовный или мистический опыт, направляются отрицанием, не понимая этого. Они ищут единение или что-то еще, не понимая, что их внутренние отрицания не позволяют им вернуться к естественной жизни. Это еще больше справедливо для гуру и духовных учителей, озабоченных своим статусом и значимостью, поэтому они постоянно должны поддерживать ореол «просветленности», что говорит об отсутствии у них подобного.

Заслуживающий (достойный)

Давайте теперь более детально рассмотрим понятие «заслуживающий», чтобы понять, как люди впервые попадают в подобную ловушку мышления. Значение слова «заслуживаю» — это сокращение от следующей фразы — «я думаю, что я должен (мне следует) это иметь, потому что у меня есть на это право». Когда возникает это слово и сокращается из более долгой фразы, оно обычно содержит скрытый смысл, что может стать ловушкой для обоих собеседников.

Есть и приятные, и неприятные версии этого слова. «Она за-

служивает медаль за то, что сделала». Или «он заслуживает быть повешенным за это». То есть «заслуживает» может становиться выражением награды или наказания, исходя из чьего-то суждения о том, что *должно было бы быть*.

Обычно слово «заслуживать» используется без дополнительной информации, как, например, «он заслуживает этого». Такое утверждение становится «фактическим», поскольку оно констатирует факт, а не является вопросом. Даже если это утверждается, исходя из чьей-то точки зрения — «я *думаю*, что он это заслуживает этого», причина, по которой кто-то что-то заслужил или нет, обычно опускается.

Когда люди говорят, что они что-то «заслуживают», обычно это подразумевает, что кто-то должен им это предоставить, а люди ничего не должны делать, чтобы это получить. И причина обычно в том, что они считают, что они имеют на это право. Обычно это происходит, потому что они считают себя особенными или более значимыми и важными, чем другие. Это некая версия «священного права короля» и знати, которую король наделил титулами.

В терминах НЛП «заслуживает» — это результат «плохо сформулированного результата», потому что это не находится под личным контролем человека — кто-то *другой* должен обеспечить его тем, что он заслуживает. Поскольку у нас нет прямого контроля над действиями других людей, это ставит человека, который «заслуживает» в положение зависимости от милости других людей и от их доброй воли предоставить это ему. Если же кто-то не предоставляет того, что человек «заслуживает», то начинаются жалобы вместо того, чтобы предпринять необходимые действия.

Если существует договоренность, в которой точно определено кто и что получает, то тогда они *действительно* заслуживают получение того, что оговорено. Независимо от того, насколько договор может быть глупым. Так же как и слово «справедливость», слово «заслуживает» может быть применено только к договорам и *соглашениям*, т.е. к ограниченному диапазону. И в этом соглашении четко определено кто и что *заслуживает*.

Однако многие люди уходят за границы этого разумного диапазона, считая, что они заслуживают чего-то большего или другого в отличие от того, что зафиксировано в соглашении. Они часто ведут себя, словно Бог или природа дали им право самим

устанавливать, что они *должны* получить. Например, нередко можно услышать — «ребенок заслуживает жизни в хорошем доме» или «я заслуживаю возможности добиться успеха».

Я больше *предпочитаю* слово, в котором у каждого есть возможность удовлетворения своих нужд. И я стараюсь, как могу сдвинуть мир в этом направлении, потому что это основывается на *желании*, а не вымышленном соглашении.

Некоторые даже говорят, что кому-то «Бог дал право». Но, если это право действительно предоставлено Богом, то мы все имеем на это право и никто не имеет права забирать это для личного пользования. Как-то я видел, как Фриц Перлз закурил в школьной аудитории после демонстрации гештальт-терапии. К нему подошла возмущенная женщина: «Кто дал вам право курить, когда вокруг полно знаков «Курить запрещено»?» Перлз ответил: «Мне никто не давал никакого права, и никто у меня его не отнял. Я просто курю».

Насколько я знаю, жизнь — это *дар*. Этот дар предоставляется без всяких условий и соглашений. При этом даре есть только одна гарантия — когда-нибудь мы умрем. И наша работа состоит в том, чтобы дать людям возможность достичь удовлетворения от жизни. И это никоим образом не основывается на понятии «заслужить». Это основывается на том, что мы *хотим*, чтобы происходило, потому что мы полагаем, что это будет лучше для всех. Но уже от нас зависит, каких соглашений мы достигнем с другими людьми, обществом, правительством, чтобы поддержать то, что мы хотим.

Самооценка (Что я стою)

«Низкая самооценка» (мнение, что «я низко себя оцениваю») является еще одним термином, наполненным туманным смыслом. В обычной жизни мы говорим: «Эта машина не стоит такой суммы» или «Это ценная идея». Всегда, когда мы высказываем утверждение о ценности или стоимости, всегда присутствуют три элемента:

1. *Предмет* или *событие*, которые оцениваются (машина или идея).

2. *Способ измерения* ценности, который обычно выражается

в денежном выражении, но может выражаться в чем-то другом ценном, что может быть обменено на объект оценки.

3. *Кто* оценивает вещь или событие — кто готов за него заплатить за него сумму денег или обменивать на другую ценность.

Представьте, что нет предмета или события для оценки...или нет ничего, на что его можно было бы обменивать...или никого, кто мог бы оценить его...и вы поймете, что сама концепция «стоимости» и «ценности» бесполезна и не имеет смысла. Поэтому *все* из описанных выше трех элементов необходимы для того, чтобы «ценность» имела значение.

Давайте теперь посмотрим, обладает ли «самооценка» этими тремя элементами. Предположим, что у вас есть вы, которого можно оценить, т.е. этот элемент присутствует.

«Самооценка» указывает, что предмет оценки и тот, кто оценивает — являются одним и тем же. Это не вписывается в описание выше, но на данном этапе давайте придем к соглашению, что вы сможете разделить себя на две половинки и оценить себя самого.

Вы не существуете без «себя самого». У вас *ничего* бы не было. Т.е. ваша ценность для *себя самого* бесценна и никакое количество денег не будет достаточно, чтобы это купить. Так как же вы можете «низко себя оценивать», раз ценность вас, ваша оценка самого себя столь велика?

Если бы вы сами по себе имели бы стоимость в денежном выражении и *если* бы ваша сущность могла бы быть передана кому-то другому, то она могла бы что-то стоить для кого-то *другого*. Но, это могло бы определить понятие «оценка других», а не «самооценка».

Так что же люди имеют в виду, произнося «самооценка»? Если вы попросите их объяснить, что они имеют в виду, то вы обнаружите, что они начинают проводить сравнения себя с другими, измеряя свою ценность сравнением с другими. Они также думают о том, что является ценным для других и делают вывод о своей ценности или никчемности в глаза других. Но это — не «самооценка». Это — «оценка *других*». И необходимость в этом такая же, как в получении комментариев и оценки от родителей о том, что кто-то что-то «заслужил» или нет. «Ты никогда не будешь богатым». «Ты глуп». Маршал Розенберг описал эти критические за-

мечания как другие версии категории «ты плохо собран из составляющих тебя». Так же как и в случае с «заслужил», лекарством от этого будет понимание, что все родительские комментарии относятся к другому диапазону. Они не о вас. Они об ограничениях того, *кто говорит* и о его суждениях.

Еще одним способом создать это разделение и понимание является обучение «стратегии реагирования на критику», которую моя жена Коннира и я разработали более 20-ти лет назад. В этой стратегии вы физически отделяете себя от критических замечаний — внешних или внутренних. Затем вы проходите простой процесс оценки, прежде чем решить имеют ли эти замечания для вас ценность и значение и стоит ли их учитывать при своем мышлении и поведении (13, гл. 8).

Противоположные категории

Хотя мы можем создавать безусловные противоположности разными способами, отрицание делает такое создание *более* легким. Очень легко отрицать «здравомыслие» и стать «безумным» или отрицать «компетентность» и стать «некомпетентным». Когда мы это делаем, *все события делятся всего лишь на две категории* — причем без промежуточного или среднего значения. Т.е. весь мир нашего опыта разделен на две дискретные противоположные категории. Например, разделим мир на две категории — «стулья» и «не стулья». Пример прост, но показателен. Однако категория «не стулья» довольно проблематична. Вы можете легко подумать о стуле, но подумать о «не стуле» намного сложнее. Исходя из того, что *все* в мире, что *не* является стулом, входит в категорию «не стулья», каким простым образом, примером, прототипом вы сможете описать столь огромную и разнообразную категорию?

Слово «уважение» указывает на определенную позитивную категорию типов поведения между людьми. Примером «уважения» могут быть образы «быть вежливым», «внимательно слушать», «говорить с определенной интонацией» и пр. Эти примеры показывает значение «уважения», поэтому мы можем их использовать как критерии, чтобы определить является ли поведение человека «уважительным».

Теперь посмотрим на «неуважение», что буквально означает

«не уважать». Типы поведения противоположные уважению, такие как грубость, оскорбление и т.д., подпадают под определение. Но, в эту категорию так же могут попасть *все* типы поведения, которые не демонстрируют ни уважение, ни неуважение, потому что они не входят в категорию «уважение». Чтение книги, ответ на телефонный звонок, улыбка могут попасть в категорию «неуважение» потому что их нет в категории «уважение». Любопытно, что даже примеры поведения, которые обычно могли бы относиться к уважению, попадут в категорию «неуважение», если мы решим, что кто-то неискренен. «Он так говорит, только чтобы получить повышение». «Она так поступает только потому, что вынуждена».

Когда кто-то использует определенную категорию, это направляет его внимание на опыт, входящий в эту категорию. Если кто-то находится в категории «уважение», то он будет замечать типы поведения, которые удовлетворяют его критериям уважения и игнорируют нейтральные типы поведения, которые не являются примерами ни уважения, ни неуважения. Но, если кто-то находится в категории «неуважения», то он легко найдет проявление неуважения практически в любом поведении, потому что в целом *любое* поведение может быть расценено как неуважительное.

Это ведет к излишнему упрощению опыта, в котором присутствует только неуважение, несогласие, неадекватность и что угодно, что человек желает отрицать. Использование негативного критерия при категоризации ведет к ограничениям в мышлении, когда просто нет альтернатив. Крайним примером является паранойя. В этом случае весь мир параноика наполнен тем, что он не хочет иметь в этом мире. Паранойя может быть определена как «побег» от отрицания, в котором вся коммуникация носит отрицательный характер. Ловушка.

Негативные категории и негативные критерии всегда являются признаками потенциальной опасности, поэтому всегда полезно заменить негативные критерии на позитивные, которые направят наше внимание на опыт и переживания, которые мы можем сенсорно описать в позитивных терминах.

Когда мы думаем о такой категории опыта, как «доброта», то нам легко и просто подумать о противоположности, которую мы можем назвать «злость». Мы также можем назвать противопо-

ложность «не добротой», но тогда в названии будет отрицание, о чем мы уже говорили. Поэтому давайте использовать слово «злость», как противоположность к категории «доброта». Обе эти категории могут быть позитивно представлены соответствующим сенсорным описанием без отрицаний.

Если мы рассмотрим события, которые происходят в мире и вокруг нас, то некоторые из них подпадут под критерии «доброты», а некоторые под критерии «злости», но подавляющее большинство событий не войдет ни в одну из этих категорий. Большинство действий — чистка зубов, мытье рук, поездка на работу — не являются ни злыми, ни добрыми. Всегда будет много событий и примеров, которые не впишутся ни в любую из ваших категорий. Теперь у нас есть уже три категории — «доброта», «злость» и третья категория, куда входит то, что не входит в первые две. В этом случае возникает опасность неверной категоризации, когда событие, не входящее ни в одну из первых категорий, будет ошибочно отнесено в одну из них.

Хотя, это менее очевидно, есть события и примеры, которые могут входить одновременно в обе категории. То, что есть проявлением доброты для одного человека, может быть расценено как проявление зла другим человеком. Например, решение о том, кто из нуждающихся получит орган для трансплантации, кто получит опеку над ребенком. Подобные примеры нельзя однозначно отнести к одной из наших категорий. Маленький ребенок может считать злостью отказ в его просьбе. Но, если это поможет сохранить его здоровье, например, то это может быть добротой в более высоком диапазоне будущих последствий.

Красота и богатство могут быть расценены как доброта судьбы или Бога, поскольку они имеют явные преимущества в социальной жизни. Но, поскольку из-за этого людям постоянно приходится сталкиваться с вызовом, то это может быть злой шуткой той же судьбы. Когда кто-то выигрывает в лотерею, то он попадает в потоп желающих помочь ему инвестировать выигранные деньги. Еще большее количество попытается его при этом обмануть. Богатые люди часто опасаются, что их ценят только из-за денег, поэтому часто ведут параноидальное существование, что не дает им строить нормальные отношения с людьми. Исключительно красивые женщины сталкиваются с такой же проблемой,

считая, что мужчины ценят в них только их красоту и начинают переживать, что будет после того, как красота увянет.

Когда кто-то решает, что он не вписывается в критерий «привлекательный» или «красивый», или «умный», то они с большой долей вероятности могут заключить, что они противоположны — «не привлекательны», «не красивы», «глупы», вместо отнесения себя в среднее положение между этими категориями. Даже если кто-то считает себя привлекательным, то он начинает опасаться выпасть из этой категории в противоположную. «Или-или» очень ограничивает, поскольку предоставляет только два варианта выбор, и даже лучший из этих вариантов является ловушкой.

Это особенно разрушительно для противоположностей типа «успех» и «неудача». Успех обычно определяется как самый *лучший* или *богатый*, или *красивый* из всех. Среди миллионов людей только один может быть «успешным». Все остальные же являются *неудачниками*. Упор на успех (и боязнь неудачи) является поводом соперничества, в котором пытаются победить любой ценой, использовать нечестные способы для борьбы, словно идет война, в которой только одна из сторон выживет.

Не так давно я видел по ТВ как объявляли тех, кто будет принимать участие в будущих олимпийских играх в соревнованиях по гимнастике среди женщин. Тех, кого не отобрали для участия плакали и на лице у них было написано жуткое разочарование. Они настолько сфокусировались на очень узком диапазоне включения в сборную, что забыли, что несмотря на это они все равно прекрасные и высоко профессиональные спортсмены, способные на выполнение таких вещей, которые нормальные люди смогут выполнить только в мечтах. Их несчастье — это последствия тирании «желания быть лучшим». В этой ситуации умение переключаться на больший диапазон было бы очень полезным.

Совсем другое дело, когда речь идет о соревнованиях в личном или в командном зачете. Подобные соревнования только способствуют развитию навыков и умений у обеих сторон, независимо от того, кто выиграл, и уважение к мастерству не связано со стороной. Хорошим показателем тут является то, как вы реагируете на успехи другой команды — выражаете ли вы свое уважение к их мастерству, так же как и к своей команде или нет.

Поскольку мы создаем категории, чтобы описать то, что

ценно, полезно или важно для нас, то сами эти категории и их противоположности привлекают максимум нашего внимания. Очень легко начать игнорировать все то, что не входит в две противоположные категории или забыть о том, что входит в них обеих. Подобное игнорирование приводит к тому, что мы оказываемся в очень ограниченном дискретном мире «или-или», который полон противоположностей, но не имеет нейтральной территории.

Чтобы сделать это нам надо сузить диапазон до одного — или очень малого количества — критерия, такого как «благополучие», «красота», «успех», «победа» и т.п. Подобное происходит в простом примере «ограниченного выбора», используемого в политических дебатах или при принятии решений. Как только мы добавляем больше критериев или меняем старые, мир становится все более сложным. Решения принимать становится сложнее, но результаты этих решений становятся более полезными и удовлетворительными.

Вместо того чтобы загонять себя в рамки противоположных категорий «или-или», куда полезней понять, что люди ни красивые, ни уродливые, или что они могут кому-то показаться красивыми, а кому-то уродливыми, или что у них есть некоторые параметры из категории «красивый», а другие параметры не входят в эту категорию.

Ловушки категорий

Нам намного проще упростить наш мир до дискретных противоположностей, если мы чувствуем серьезную опасность, потому что очень важно определить то, что может нам навредить и соответственно реагировать, если подобное происходит. В этом контексте такое упрощение очень разумно.

Люди, чувствующие опасность, обычно говорят в терминах «черного и белого», «или-или» — «плыть или утонуть», «победители или проигравшие», «успех или неудача». Их внутренние образы обычно контрастные и черно-белые — иногда с несколькими пятнами красного или другого яркого цвета. Поскольку подобный способ мышления ассоциируется с опасностью, то когда человек переходит к подобному мышлению, он может начать ощущать опасность и необходимость защищаться.

Подобный тип свехупрощенной категоризации является причиной множества конфликтов, насилия, войн и пр. страданий. «Ты с нами или против нас» — создаст мир, в котором конфликты неизбежны и не дает возможности искать альтернативные пути решения проблемы к удовлетворению обеих сторон.

Противоположные категории иногда ограничивают варианты выбора других людей, чтобы привести их к соглашению. Когда кто-то говорит: «Либо все будет по-моему, либо проваливайте», то это исключает возможность дискуссии и ставит вас перед выбором согласиться или столкнуться с неприятными проблемами вашего отказа. Вариацией подобного является угроза расставания — «если бы ты меня любил, то сделал бы по моему». Это предполагает наличие мира любви и мира не любви. Равно как и предполагает, что всегда надо поступать так, как хочет ваш партнер.

Как и любой другой вид коммуникации, создание альтернативы «или-или» может быть использован позитивно, чтобы помочь человеку выбраться из ловушки категорий. Когда пара ссорится, то, скорее всего, причина в несогласии по одному из критериев. Обычно это начинается, когда одна из сторон пытается убедить другую сторону, что ее понимание является единственно правильным. Иногда, может быть полезно просто сказать: «Ссоры и споры — это то, что ты умеешь делать и это не приносит тебе радости. Как насчет того, чтобы научиться общаться с большей пользой, или ты предпочитаешь продолжать делать то, что, как ты убедился, не работает?»

Это может быть расширено больше чем двумя альтернативами — сделать выбор, который находится между «или» и «или» в конструкции «или-или». Во время одной из сессий, Вирджиния Сатир сказала своей клиентке, которая ненавидела свою мать:

«Сейчас судьи могут отпустить человека или заключить его в тюрьму. Они также могут взять то, что находится перед ними (Вирджиния поняла руку перед лицом Линды) и вести за собой. Какого бы судью ты бы хотела для себя?»

Вирджиния сейчас предлагает Линде выбор из трех вариантов. На самом деле, она ограничивает выбор Линды до трех вариантов, поскольку вряд ли Линда будет придумывать другие варианты. И поскольку два первых выбора —

свобода и заключение — неприемлемы для Линды, поэтому для выбора вообще не остается возможности, и Вирджиния предлагает Линде принять новое поведение, которое находится посредине между суждением и безразличием (10, стр.70-71).

Этот выбор и послужил основой для нового отношения и поведения, что привело к примирению с матерью и миру в семье.

Когда поведение кого-то не соответствует надеждам или ожиданиям в определенный период времени или в определенном месте, люди обычно перепрыгивают через логические уровни и делают вывод на основании единственного факта на значительно более высоком уровне, чем находится сам факт. Кто-то, ошибившись на работе, может посчитать, что *он* «провалился» вместо того, чтобы подумать, что надо более внимательно оценивать последствия, поняв, что *одна* ошибка в контексте работе не является провалом. Кто-то, у кого не сложилось свидание, может посчитать *себя* «неудачником» вместо понимания, что он всего лишь не нравится *одному* человеку. Не менее глупо будет считать неудачником *другого* человека за то, что он не воспользовался возможностью лучше узнать вас на свидании. Используя такие слова, как «провал», неудачник сложность в одном конкретном случае, на одном конкретном диапазоне переносит на всего человека, на его жизнь во много большем диапазоне.

От дискретного к аналоговому

Люди часто описывают свои проблемы, используя универсальные отрицания — «*я никогда...*» или наоборот «*я всегда вынужден...*» Когда кто-то описывает себя с помощью отрицаний «*неадекватный*», «*неспособный*», «*беспомощный*», «*бесполезный*» и пр., буквальное значение этих слов будет таким — «*не адекватный*», «*не способный*», «*не могу ничего сделать*», «*не стоящий ничего*».

Одним из способов перевести эту дискретную категоризацию в аналоговую будет следующая фраза — «отлично, но мне необходимо больше информации, насколько вы неадекватны?» Ответ

клиента должен предоставить вам важную информацию о пределе его неадекватности. Независимо от того, что они ответят, этот вопрос и ответ делает еще одну очень важную вещь. Он изменяет дискретную абсолютность *полной* неадекватности на нечто, что находится в аналоговом диапазоне между крайностями адекватности и неадекватности. Если это не приводит к полезной ответной реакции клиента, то вы можете привести несколько других сравнений и аналогий, чтобы сфокусировать клиента на аналоговой неадекватности, а не на дискретной. «Вы неадекватны, по сравнению с новорожденным? С подростком? С бездомным? Со школьным учителем?»

Милтон Эриксон часто начинал с преобразования дискретного ограничения в аналоговое. После этого он мог менять уровень аналогового ограничения, постепенно полностью от него избавляясь. Например, один из клиентов Эриксона не мог пройти мимо бара, не выпив пива. Поскольку он проходил не мало баров по пути на работу, это сказывалось на его работе. Эриксон предложил ему новый путь на работу, на котором не было баров. На самом деле он, конечно, проходил бары, но они не были на виду. Затем Эриксон сократил и снова изменил маршрут, так чтобы бары находились на другой стороне улицы. В конце концов, мужчина обнаружил, что может спокойно проходить мимо бара на той же стороне улицы. Это постепенно научило его проходить мимо баров (49, стр. 8).

У Ричарда Бэндлера был клиент, у которого возникала нормальная эрекция только стоя. Когда он ложился в постель, она пропадала, что естественно мешало нормальной сексуальной жизни. Поскольку клиент был инженером, то Бэндлер заставил его сконструировать кровать, которая могла бы принимать вертикальное положение. Затем он стал постепенно опускать кровать, пока она не стала горизонтальной. Инженер начал с того, что стоял у вертикально поднятой кровати и затем постепенно опускал ее до горизонтального положения, исключая дискретное различие.

Другой клиент Эриксона мог мочиться только через деревянную или стальную трубку длиной 8-10 дюймов. Эриксон приказал ему сначала сделать трубку из бамбука длиной в 12 дюймов и потом постепенно раз в неделю или в две отрезать по четверти

или половине дюйма (а, может быть, и по целому дюйму). В конце концов, трубка превратилась в маленькое кольцо бамбука. В этот момент клиент понял, что подобное кольцо он может сделать пальцами руки (большой и указательный палец) и избавился от бамбука. Затем он понял, что его пенис тоже является трубкой, поэтому он *всегда* мочится через трубку, неважно как он держит пальцы (49, стр. 111).

Обратите внимание, что Эриксон в начале заставил его сделать *более длинную трубку из бамбука*, как пример того, что можно мочиться и через трубку из другого материала и размера. Главное — это внести *любое* изменение, чтобы установить убеждение, что изменения возможны. Небольшое и наименее радикальное изменение — это самый легкий способ. Любое изменение освобождает от дискретного зажима и дает возможность совершить дальнейшие аналоговые изменения. Эриксон называл это «эффектом снежного кома». Он использовал для этого метафору о небольшом снежке, который катится с горы, становясь все больше и больше.

В мире противоположных категорий существуют только два варианта. Один из них обычно неудовлетворителен и вы остаетесь с другим вариантом, что вообще не дает вам возможность сделать выбор. В аналоговом мире существует множество вариантов и альтернатив, и вы легко можете переходить от одной к другой.

Резюме

Отрицание — это важный и уникальный навык в мышлении и коммуникации человека. Отрицание не существует в сенсорном опыте. Когда мы думаем или говорим о чем-то что отрицается, то в начале мы создаем внутренний образ того, что отрицается, а затем, каким-то способом избавляемся от него, например, перечеркивая или отходя в сторону, т.е. заменяя его другим диапазоном.

Невербальные сообщения могут быть либо конгруэнтными «пара» сообщениями, которые указывают на диапазон того, о чем идет речь или «мета» сообщениями, которые проводят категоризацию коммуникации на более высоком логическом уровне. «Мета» сообщения требуют, чтобы отправитель или получатель сообщения (или они оба) перевели обычную аналоговую комму-

никацию в дискретную и эта неоднозначность может приводить к непониманию.

Негативные команды, результаты и критерии занимают больше времени. Они могут привести нас и людей, с которыми мы общаемся, к поведению, которое мы *не* хотим, потому что наши внутренние образы привлекают наше внимание и влияют на поведение. Перевод пегатива в позитив помогает избежать этих проблем, потому что в этом случае ваш внутренний образ будет вести вас к тому, что вы *хотите*, а не к тому, что вы не хотите.

Слова «но», «даже если», «да, но...» — общепринятые способы отрицания чего-то опыта в разговоре, за которым следует утверждение. Таким образом, фраза разбивается на две части (разбивается и наше внимание), на два диапазона. Использование «и» вместо «но» позволяет избежать подобного деления, объединяя два переживания в единый диапазон.

Отрицание часто может быть скрыто за кажущимся позитивным поиском смысла в «самооценке», «заслуживании», «принятии» и т.п. Этот поиск возникает при попытке применить отрицание к отрицанию. Усилия по утверждению «самооценки» являются отрицанием отрицания, что только увеличивает внутреннее деление между противоположностями, вместо того, чтобы его уменьшать. Единственное, что работает — убрать исходное отрицание с помощью рекатегоризации, как проявление *чьих-то* ограничений и неадекватности, поэтому оно вообще не может быть применено к человеку.

То, что называют «самооценкой», по сути, является скрытой «оценкой других» для поиска поддержки и одобрения у *других*, а не у себя. Когда первое отрицание устранено, то человек становится самим собой и ему больше не нужно искать поддержку или самооценку. Просто быть самим собой без необходимости оценивать себя или задавать себе вопросы — это фундаментальная цель большинства мировых духовных и мистических традиций.

Отрицание может легко построить сверхупрощенный мир «или-или» — противоположные категории. Это сводит выбор вариантов к одному из двух. Обычно один из этих вариантов неприемлем, что вообще не оставляет нам выбора, потому что оставшийся вариант тоже неудовлетворителен, что загоняет нас в ловушку. Перевод противоположных категорий в диапазоны ана-

логового пространства — один из путей выхода из этой ловушки. Поэтому аналоговое пространство предлагает множество вариантов, из которых мы можем выбирать, что сделать намного легче по сравнению с метанием от одной дискретной границы до другой.

Отрицание — одна из составляющих *внутреннего противоречия*, о котором мы подробнее поговорим в главе 6, и *логического парадокса* — непростой темы, которую мы затронем в главе 7. Но перед этим я хотел бы разобраться еще с одним проблемным проявлением дискретных противоположностей, созданных отрицанием — *суждением* о том, что «хорошо», а что «плохо».

Если ты не знаешь, куда идешь, ты должен быть внимательным, потому что ты можешь туда не дойти.

Йоги Берра

3

Суждение

Ловушка «хорошо» и «плохо»

На свете нет хорошего или плохого. Наши мысли делают это таковым.

Шекспир

В английском языке есть два основных значения слова «суждение». Первое значение — это способность ясного мышления — уметь оценивать ситуацию, собирать информацию, обрабатывать ее и приходиться к заключению или принятию решения, как, например, «она способно здраво судить». Но, это не то значение слова, которое я собираюсь рассмотреть в книге. Значение, которое я хочу разобрать, похоже на то, какое суждение принимают судьи, т. е. разница между тем, что «хорошо» и «плохо», вина или невиновность, правильно или неправильно.

Мы все используем *противоположные категории* для упрощения восприятия мира, и отрицание является самым простым способом создания подобных категорий, например, «способный» и «неспособный», «возможный» и «невозможный». Разделение событий на группу дискретных противоположностей, игнорирует все события, которые не входят ни в одну из категорий и события, которые могут быть отнесены сразу к обеим категориям. Мы говорили об этом в предыдущей главе. Это свехупрощение может не дать нам осознать множество событий, которые не вписываются в простую альтернативу «или-или».

Одни из самых удивительных и проблемных категорий — это пара противоположных категорий — «хорошо» и «плохо». Многие остальные противоположные категории могут быть расцелены, как *подкатегории* этих обобщенных категорий, потому что одна противоположность обычно оценивается как хорошая, а другая как плохая. Таким образом, если мы рассмотрим категории «хорошо» и «плохо» и поймем, как работает этот набор противоположных категорий, ты мы сможем применить наше понимание ко всем подкатегориям по принципу *наследования*.

Понятия «хорошо» и «плохо» — это выражение наших ценностей, того, что мы считаем важным. Это основывается на наших ощущениях в теле, которые связаны с удовольствием, раздражением и пр. Поскольку понятия «хорошо» и «плохо» могут быть применены абсолютно *ко всему* — независимо от сенсорного описания и обоснованности — они являются *очень* большими категориями, практически с неограниченным диапазоном. У кого-то может быть хороший (или плохой) дом, идея, религия, отношение, история, будущее, репутация, зубной протез, машина. Некоторые даже думают о вселенной в категориях хорошо и плохо. Эти понятия отражают наши ценности, поэтому если мы оцениваем наш опыт (или позитивно, или негативно), мы неосознанно думаем, что он хороший или плохой.

Суждение является ключевой концепцией многих религий и может входить в различные моральные или социальные нормы для того чтобы установить ценности, разделяемые определенной группой лиц и для того, чтобы разработать механизм отслеживания и насаждения этих ценностей. С другой стороны, Иисус и многие другие духовные учителя выступали за терпимость и принятие других суждений.

«Не судите и не судимы будете, не обрекайте и вас не обрекут, прощайте и вы будете прощены» (Евангелие от Матфея).

Многие люди хотят быть принятыми и любимыми такими, какие они есть, другими людьми, самим собой, Богом. Это происходит, потому что они чувствуют дискомфорт, когда их оценивают другие и когда они оценивают сами себя.

Перед началом нашего исследования вспомните, когда кто-то осуждал вас, что вы плохой, глупый, некомпетентный и вспомните ваши внутренние переживания...

Нравится ли вам, когда вас осуждают, оценивают? Потратьте еще немного времени на оценку внутренних переживаний...

Когда вас оценивают или судят, то вас обычно помещают в узкий диапазон, ограниченный убеждениями того, кто высказывает суждение. Этот диапазон сфокусирован на высказывающем суждение и на том, что оценивается. Многие говорят, что ощущали себя физически скованными и ущемленными, когда их оценивали. Обычно люди начинают защищаться или контратаковать своими суждениями о человеке, который их оценивает. Я еще ни разу не встречал человека, которому нравилось бы, когда о нем кто-то судит. Обычно это неприятно.

А теперь подумайте о том, когда вы сами высказывали о ком-то суждение, о каком-то событии или действии, что это плохо. Например, когда вы заявляли: «*Это неправильно*» и оцените ваши внутренние переживания...

Каков ваш опыт суждений? К каким пределам вы стремились, и как это выражалось внутри вашего тела? Оцените этот ваш опыт, также как вы оценили, когда кто-то высказывал суждения о вас...

Многие ощущают в себе силу и могущество, когда оценивают кого-то, удовольствие от того, что они *правы*. В этом случае диапазон восприятия обычно сужается и упрощается, фокусируясь на том, что оценивается.

Это небольшое упражнение показывает, как суждения загоняют в ловушку и того, кто судит и того, кого судят. Они погружаются в ограниченный мир «или-или», в котором судья прав, а другая сторона неправа. Точно то же самое происходит, если вы кого-то оцениваете положительно. Когда вы высказываете суждение, что что-то хорошо, вы автоматически утверждаете, что все другое плохо. В этом случае достаточно легко отследить детали процесса суждения.

Вы также можете отследить этот процесс, когда вы высказываете суждения о *себе самом*. Однако в этом случае будет немного сложнее заметить все детали, потому что вы *одновременно* являетесь предметом суждения и тем, кто судит. Подобное смешение затрудняет разделение этих процессов и их понимание.

Мой отец научился высказывать суждения у своего отца миссионера, а я научился у своего отца. И только, когда подобные суждения поставили мой брак на грань разрыва, я заставил себя по-другому посмотреть на этот процесс и на то, какое влияние он оказывает на многие аспекты моей жизни. Я не знаю никого, кто никогда не оценивает и не осуждает. Разве, что Далай Лама ближе всего к этому.

Большинство из нас высказывает каждый день сотни суждений, и они сильно варьируются по предмету суждения и по интенсивности. Мы оцениваем журналы, машины, погоду, форму носа и пр. Но чаще всего мы оцениваем самих себя и других людей с другими ценностями или стилем жизни. Некоторые суждения вполне невинны — «это было плохой фильм», а некоторые более жестоки «за такие вещи его надо пристрелить».

Иногда мы оцениваем только конкретное поведение или набор поведений, но в более серьезной форме мы оцениваем *человека в целом* в более широком диапазоне. Второй тип суждений особенно сложен для маленьких детей, которые учатся оценивать себя и начинают считать, что они в целом плохие.

Выбор противоположного примера

Чтобы больше узнать о суждениях, нам необходимо придумать соответствующий противоположный пример, который показывает четкое различие. Когда мы ищем ключевые элементы эмпирического процесса, очень полезно выбрать сначала противоположный пример, который в то же время имеет в себе все ценностные составляющие для сравнения. Суждение — это очень сильное отражение *ценностей*, поэтому и противоположный пример должен быть выражением ценностей.

Когда вы сталкиваетесь с альтернативами в жизни, вы выбираете одну из них исходя из того, что она нравится вам больше других, и вы ее *цените* больше других. Т.е. *предпочтение* — это возможный контрпример для сравнения с суждениями. Мы предпочитаем определенный тип пищи, дома, виды спорта, работы, друзей и т.д. И мы используем эти предпочтения как основу для принятия решений обо всех аспектах нашей жизни.

Если мы сравним суждения и предпочтения, то мы сразу заметим, что есть большая разница в интенсивности переживаний.

«Предпочтения» обычно описывают ситуации, в которых ставки не высоки — «я предпочитаю это блюдо этому», но не всегда важно, что человек не получит то, что предпочитает. Суждения же, наоборот, *крайне* важны для нас. В английском языке нет слов, которые делают предпочтения столь же сильными, как и суждения, поэтому надо составлять словосочетания, чтобы выразить соответствующее мнение, как например «твердое предпочтение» или «очень твердое предпочтение».

Предпочтение

Теперь снова подумайте о человеке или событии, о котором вы думали в упражнении по переживанию суждений. Попробуйте заметить разницу между суждением «это не правильно» и суждением «я действительно предпочитаю Y, а не X». Например, если вы высказывали свое суждение по определенной теме — «насилие над детьми — это не правильно», а теперь выразите то же самое, но с сильным предпочтением — «я действительно считаю, что ребенку лучше расти в атмосфере любви и поддержки, а не в насилии».

Затем сравните оба выражения — суждения и предпочтения. Думая о том же примере в контексте суждения и предпочтения, вы сможете заметить разницу в вашем внутреннем представлении этих фраз. Попробуйте изменять субмодальности обоих образов, чтобы понять насколько ваши внутренние переживания различны при суждении и при предпочтении. Переключайтесь с образа на образ, чтобы отметить ключевые различия в том, что вы видите, слышите и ощущаете. Теперь прервитесь и запишите эти различия и сравните их с заметками других. Определите коренные различия в представлении и в переживании при суждении и при предпочтении...

Одним из основных различий будет то, что при суждении обычно у нас возникает только один образ того, что мы оцениваем отрицательно, потому что заранее предполагается, что мы оценим положительно и не включаем это в диапазон нашего опыта. В предпочтении всегда два образа (или больше) — того, что мы *больше* хотим и *меньше* хотим. Это создает аналоговую шкалу различий «больше-меньше». Эти значения могут меняться в отличие от дискретных противоположностей «или-или», плохого и хоро-

шего при суждении. Ниже приведены дополнительные различия между внутренним представлением суждения и предпочтения. Возможно, ваши образы и различия (субмодальности) будут другими, однако, скорее всего, многое из перечисленного встретится и вам в вашем опыте.

Суждение	Предпочтение
Неподвижная картинка	Подвижная картинка (фильм)
Черно-белая	Цветная
Контрастная	Неконтрастная
Узкий фокус	Широкая панорама
Или - или	Диапазон выбора
Превосходство	Равноправие
Твердый - Закрытый	Мягкий - Открытый
Громкий голос	Мягкий голос
Напряженне	Расслабление
«Ты» язык	«Я» язык
Команды	Доклад
«Должен»	«Желание»
Объективный - Абсолютный	Субъективный - Относительный

Если вы обратите внимание на первые несколько параметров из списка, вы легко поймете, что в предпочтении намного больше различий и информации. Например, фильм намного более информативен, чем неподвижное изображение одного и того же события. В предпочтении больше деталей, информации, больше цветов и более широкая панорама. Суждения же сужают фокус, упрощают внутреннее представление, которое буквально становится «черно-белым». Предпочтение дает больше вариантов выбора, поскольку предоставляет больше информации.

Большинство людей находят, что переживания предпочтения им нравятся больше, чем переживания суждения. Причина того, что некоторые предпочитают суждения, состоит в том, что в противном случае, они будут вынуждены отказаться от каких-то важных для них ценностей, если прекратят высказывать суждения. Когда же они понимают, что им не придется пожертвовать своими ценностями, они снова начинают больше ценить предпочтения. Давайте рассмотрим процесс суждения более детально, начав с широкого диапазона того, как мы воспринимаем и обрабатываем информацию.

Потенциальное осознание (понимание)

Это сенсорно-обоснованное переживание с задействованием всех пяти систем восприятия информации, которое каждый *может* осознать в определенный момент времени — как внешние события, так и внутренние переживания и ощущения. Из-за неизбежных ограничений нашего внимания, в любой момент времени, мы можем осознавать лишь небольшую часть того, что для нас предназначается. Остальное же игнорируется и не осознается. Например, читая эту книгу, вы, возможно, не осознаете звуки вокруг вас или ощущение в ваших коленях. Только прочитав это предложение, вы обратили на это внимание.

Выбор и категоризация

Из неисчерпаемого источника возможных предпочтений мы, на самом деле, *выбираем*, то на что обратить наше внимание. Затем мы категоризируем в соответствии с нашими нуждами, желаниями, интересами. Этот выбор и категоризация сокращают возможности нашего осознания, точнее, сокращает тот мир, который мы можем осознать. Привычные выборы, еще больше нас ограничивают, потому что мы регулярно игнорируем большие области окружающего нас мира. Лучшее, что может быть — это иметь сознание, которое гибко просматривает события, чтобы ничего не оставалось вне нашего поля зрения слишком долго. Чем больше информации о мире и событиях мы воспринимаем, тем нам легче определить, что важно для удовлетворения наших нужд и желаний и для решения проблем.

Предпочтения

Оценка того, что было категоризировано, создает более общий логический уровень опыта. Предпочтение — это детальное описание того, что *нравится* (или не нравится). Т.е. какой диапазон нашего опыта нам нравится больше или меньше. Сравните, например, «я люблю сильный и острый вкус и густоту тортильи намного больше, чем обычный жидкий супчик, особенно, когда я себя не очень хорошо чувствую». «Я действительно предпочитаю стабильность в обществе, в котором я живу и работаю без страха быть ограбленным или убитым в любой момент». Я *ассоциирую* себя со своим опытом, и этот опыт однозначно *мой*.

Внутри любого опыта и переживания, которое заявляется подобно вышеприведенным примерам, находится немало элементов пределов, которые пресуппонируются и не упоминаются. Чтобы осветить все эти различные аспекты предпочтений, полезно использовать общее предложение, которое может подойти для *любого* переживания, если вы восполните недостающее содержание.

«Ощущение — звук — вид — вкус — запах А в настоящем или их последствия в будущем мне нравятся больше (или меньше), чем В в контексте С, как результат D, когда я чувствую себя (сильно, слабо) E».

Полное описание переживания включает в себя все нижеприведенные сенсорные элементы, по крайней мере, неявно.

1. Человек, который испытывает это переживание (Я, ты, он, она).
2. Ценность предпочтения (нравится-не нравится).
3. Сенсорные аспекты (пять чувств) переживания.
4. Диапазон времени для оценки (прошлое, настоящее, будущее).
5. Два (или более) объекта сравнения (А, В).
6. Аналоговое сравнение между ними (больше-меньше).
7. Степень сравнения (много, мало, немного).
8. Контекст (С) во всех сенсорных деталях.
9. Детально описанный и сенсорно обоснованный результат (D).
10. Оценка чувств (счастлив, устал и т.д.) человека (E).
11. Степень (очень, слегка) состояния E.

Предпочтение — это *индивидуальный* и *персональный* ответ на оценку переживания и указание на аспект, который нравится (или не нравится) больше (или меньше), чем другой аспект. *Диапазон* этой оценки ограничен только опытом человека. Он не применим ни к собакам, ни к скалам, ни к другим людям. У кого-то может быть совершенно другой опыт. Мои предпочтения могут представлять для кого-то интерес, но никто не обязан с ними соглашаться или иметь подобный опыт. Я могу заявить о своем опыте, а вы о своем. Когда мы находим точки несогласия, мы можем использовать наши богатые диапазоны опыта, чтобы детально проработать

поиск решения из сложившейся ситуации. «Вам не нравится этот сырный привкус тортильи. Я тогда не буду добавлять туда сыр, чтобы вы могли есть ее без сыра. Вам это подойдет?»

При решении различных сложных ситуаций мы можем рассмотреть все в деталях, вариантах, оценить последствия, взвесить все «за» и «против», собрать информацию, прислушаться к мнению других и т.д. Мы также можем прийти к дискретному суждению «да-нет», которое будет на более общем логическом уровне. Но, мы сделаем это только после внимательного рассмотрения и оценки всех разнообразных факторов, которые находятся в нашем сенсорном опыте.

Суждения

Тот, кто высказывает свое суждение, не обязан проделывать все вышесказанное. Он просто категоризирует опыт и применяет свое суждение, которое является *заранее* принятым решением или оценкой, которые быстро применяются к любой ситуации без особых размышлений. Это похоже на «одежду, подходящую любому человеку» или «твердое и неизменное» заранее принятое решение, которое очень упрощает жизнь, но за счет вычеркивания из него большинства опыта.

Заранее принятые решения, основанные на предпочтениях, могут быть быстро и легко использованы и не могут направлять нашу жизнь, потому что мы можем отвечать на категории опыта без сбора информации. Но подобные категоризации уведут нас в сторону от нашего опыта, и мы начинаем слишком многое игнорировать и не иметь исключений. Несмотря на то, что в целом я люблю рыбу и морепродукты, я с удовольствием ем креветки в остром китайском соусе.

Когда кто-то постоянно использует подобные решения, особенно если они настойчивы и используются вне зависимости от контекста или человека, то они становятся суждениями, которые отделяются от диапазона опыта, о котором принимается суждение. Когда кто-то соскальзывает от предпочтений к суждениям, он меняет диапазон от ограниченной *личной* категории (нравится или не нравится) на более общий и универсальный диапазон, который он применяет ко *всем* и ко *всему*. Это увеличение диапазона создаст более общую категорию, в которой большинство (или все) сенсорно-

обоснованные диапазоны исключены и остается только суждение. «Тортилья просто отвратительна». «Нет, тортилья очень вкусная».

Как и все общие категории, все, что остается в суждении — это дискретное («или-или») различие (хороший-плохой, правильно-неправильно) в противоположность аналоговым различиям, которые существуют в сенсорно обоснованном предпочтении. В мире «или-или» решение проблем становится намного более сложным, поскольку существует только две общих категории — «хорошо» и «плохо» и только один вариант выбора из них.

Еще одним важным различием является то, что в предпочтении мы осознаем и то, что нам нравится и то, что нам не нравится *одновременно*, а при суждении мы осознаем только что-то одно — или то, что плохо, или то, что хорошо — *последовательно*, что приводит к потере информации.

Есть еще одна очень важная разница между предпочтением и суждением. «Мне не нравится тортилья» показывает *отношение* между мной и тортильей, то, как я отношусь к этому блюду — плохо или хорошо. Но, если я скажу: «Тортилья ужасна», то получается, что в самой тортилье скрыто что-то плохое. У меня нет больше отношения с ней, оно исчезло вместе со всем сенсорным опытом.

Поскольку суждение удаляет многие из конкретных контекстуальных элементов, которые ранее упоминались в предпочтении, суждение становится универсальным и абсолютным. Утверждение «этот человек (событие, вещь) плохой» означает, что он плохой *для всех, всегда, везде, не смотря ни на что, все время и при любых последствиях*.

Т.к. что-то является *или* плохим, или хорошим, то нет возможности для того, чтобы это было хорошо для кого-то одного и плохо для всех остальных, имело бы плохие и хорошие аспекты, было бы *более или менее* хорошим, было бы хорошим в одном *контексте* и плохим в другом и т.д. Гордон Олпорт назвал этот процесс «нетерпимостью к неоднозначности». Он много лет изучал проблемы предубеждений и «авторитарного поведения» и обнаружил, что когда кто-то настаивает на фиксированных суждениях, категория «или-или» может быть расширена до простых предпочтений (1).

Поскольку плохое — это просто плохое и является неотделимой составляющей вещи или события, которое подвергается суждению, то нет никакого смысла в обсуждении этого или в переговорах

на эту тему. Единственно возможное решение — это изоляция этого или уничтожение. «Ты не можешь вести переговоры с дьяволом».

Абсолютная и универсальная природа суждений отделяет их от нашего личного опыта. Многие суждения просто заучиваются от родителей, учителей и других авторитетных людей, а не являются следствием нашего собственного опыта, поэтому у них и нет связи с опытом. Но даже если мы лично пережили нечто, что подвергаем суждению, само суждение отделяет нас от сенсорных деталей нашего опыта, потому что мы уделяем внимание только категоричному суждению.

Т.к. суждения универсальны, то они существуют независимо от того, кто их высказал, и в этом их привлекательность. Человек, который высказывает суждение, не берет на себя ответственность за него и не защищает его верность. Он просто утверждает. Это суждение просто *существует*. «Это плохо». «Такова воля Бога». Это делает для человека, высказывающего суждение, практически невозможным любой пересмотр ситуации или рассмотрение возможности другого понимания.

Универсальность суждений предполагает, что *все* должны придерживаться такой точки зрения, примеряя ценности судящего человека на себя. Оспаривание такого суждения представляет угрозу не только для универсальности убеждения, но и для взглядов осуждающего. Если я кого-то считаю плохим, а мне говорят, что я не прав, то единственной альтернативой будет считать его хорошим, что перевернет мой мир вверх ногами, потому что это будет противоречить моим ценностям. Поэтому я удвою свои усилия, чтобы доказать свое мнение. Некоторые в этом случае могут перейти к угрозам и физическому насилию.

Когда суждение полезно

«Каждое поведение полезно в некотором контексте» — это одна из фундаментальных пресуппозиций НЛП. Суждение основывается на способности создавать очень общие абстрактные категории, и мы бы не стали использовать в суждении этот навык, если бы он не был для нас полезен. В контексте, когда существует прямая и явная угроза, суждения очень функциональны, поскольку мы очень быстро должны принять решение, от которого зависит жизнь или смерть. Когда ставки так высоки, не совсем ра-

зумно тратить время на внимательную оценку ситуации и приходиться к заключению — когда вы примете решение, может быть уже поздно. В чрезвычайной ситуации нет времени обдумывать все нюансы происходящего, есть одна насущная потребность — действовать быстро и решительно. Из-за этой пользы суждений, во время реальной угрозы многие люди начинают отвечать на угрозу суждениями. И из-за этой ассоциации суждений и опасности, когда кто-то высказывает суждение, он испытывает в определенной степени опасность.

Когда суждениями делятся с определенной социальной группой, то возникает единство, которое определяет действия по нейтрализации угрозы для группы или для ее ценностей. Люди быстро начинают высказывать суждения, практически рефлекторно в ответ на ощущение опасности. Это, наверняка, не раз было полезно за время жестокой и кровавой истории человечества, особенно когда племена постоянно сражались с соседями за выживание. Однако полезно знать, что рефлексы определяются действием спинного мозга при минимальном участии головного мозга. Теперь же у нас есть оружие массового поражения и технические возможности для массового производства. И суждения, которые возникают по их причине являются, возможно, самой серьезной угрозой для человечества как вида. Хотя, они должны были быть инструментом для выживания, этого не произошло. Используя предпочтения можно обойти рефлексы спинного мозга и пригласить головной мозг к поиску решения проблем.

Последствия суждений

Суждения являются механизмом, который запускает рекурсивный процесс, который построен сам на себе, и эффект «снежного кома» становится более сильным и со временем расширяется. Когда я высказываю суждение, я должен удалить детали моего собственного опыта, заменяя их внешними и абсолютно категоричными общими суждениями. А т.к. мой личный опыт является основой того, кем я являюсь и моей безопасности, то чем больше я сужу, тем менее защищенным я себя ощущаю. Чем менее защищенным я себя ощущаю, тем больше я чувствую угрозу и тем больше я начинаю высказывать суждения.

Например, если я выскажу суждение, что «неаккуратность» моей жены — это плохо, это поместит в ее поведение понятие «плохо» и удалит мое ощущение «не нравится». И поскольку я буду думать, что *она* должна изменить то, что делает, а я не имею полного контроля над ее действиями, это поставит меня в слабую позицию, в которой я не буду защищен. Поэтому у меня появится тенденция к суждениям о ней все больше и больше в попытке контролировать то, что она делает. Всегда, когда возникают «вопросы контроля», скорее всего, было высказано какое-то суждение. И вместо того, чтобы договориться, осуждающий пытается установить контроль над тем, кого он судит.

Когда кто-то высказывает о ком-то суждение, то он ставит в себя позицию превосходства — «я знаю, что правильно (а ты не знаешь)». Это сразу разделяет судящего и другого человека и отмечает в сторону взгляды другого человека, создавая предпосылки для противостояния и конфликта. Суждение о других на основе абстрактных универсальных стандартов всегда показывает неуважение к индивидуальности других людей и текущей ситуации, и я не знаю никого, кому бы это доставляло удовольствие. В ответ обычно прозвучит другое суждение. «Ты слишком часто судишь других». «Тебе не следует говорить «следует». Услышать ответное суждение неприятно и поэтому это дает повод для нового суждения. Я обычно удваивал свои усилия, чтобы заставить собеседника согласиться. «Тебе следует делать то, что я говорю». «Если ты не будешь поступать правильно, то вечно будешь гореть в аду».

В предпочтении намного легче уйти в сторону от неприятного диапазона и подойти к приятному, продолжая уделять внимание обоим. Я могу произвести в пространстве небольшие аналоговые изменения и легко могу вернуться назад, если пойму, что зашел слишком далеко. Но при суждении единственной возможностью будет перемещение от одной противоположности к другой, от «правильно» к «неправильно». А это очень большой дискретный сдвиг, в котором мои ценности могут полностью подвергаться атаке. Например, если моя жена ответит, что она не неаккуратная, а просто «обычная» и предпочитает тратить время на более важные занятия, чем постоянная уборка, то мне не останется ничего другого, как считать, что «неаккуратность» — это хорошо, что будет противоречить моим ценностям.

При суждениях мы обычно полностью сфокусированы на том, что мы *не* хотим, на негативном результате, и поэтому нам становится очень трудно думать о позитивных решениях в случае несогласия или противоположности мнений. Поскольку невозможно достичь негативного результата, то мы легко можем оказаться в тупике. Альтернативой является слепой уход *прочь* от того, что мы не хотим, что часто заканчивается ситуацией «из огня да в полымя». Во время предпочтений, предпочитаемая альтернатива всегда остается в нашем сознании, давая нам возможность стремиться к позитивному результату, который мы *можем* достичь.

Суждение изменяет несогласие между равными в несогласие между *неравными*, что часть приводит к вопросам типа «кто же прав, а кто не прав?», «кто находится в позиции власти и правоты?» вместо того, чтобы задать вопрос «как мы можем разрешить наши различия?» или «как мы можем продолжать общаться, зная наши различия?» Фокусировка на общих категориях того, что правильно или неправильно крайне усложняет решение проблемы, потому что при этом полностью игнорируется сенсорная составляющая разногласий и различий.

Когда кто-то высказывает суждение, ему обычно трудно отступить и пересмотреть свои ценности и предпочтения, которые стали основой суждения. Поскольку суждение является дискретным и универсальным, единственной альтернативой в голове у этого человека является «*быть неправым*», вместо того, чтобы «*быть правым*», поэтому любой вопрос по этому поводу представляет угрозу. Если вы спросите, на каком же опыте человека основаны его суждения, то обычно они скажут что-то типа: «Что вы имеет в виду? Это просто *неправильно* и все».

Когда кто-то уверен, что что-то *неправильно*, то нет смысла это обсуждать, и это оставляет только две альтернативы. Одной из них является принуждение, когда судящий заставляет кого-то делать то, что он считает правильным. Второй альтернативой является изоляция или игнорирование того, кто делает что-то неправильно. Процесс суждения по своему существу отрицает коммуникацию и решение проблем и напрямую приводит к конфликтам.

Конечно, как и любая другая коммуникация, суждения так же могут быть выражены невербально. Определенная интонация голоса, поднятая голова, напряженная шея, приподнятая бровь или

просто еле слышное «хм» может показывать суждение, так же, как и вербальное утверждение. И поскольку эти сообщения невербальные, то они, скорее всего, будут неосознанны, что может привести к тому, что человек, в адрес которого высказали суждение, задаст себе вопрос: «Почему мне так неприятно?»

Все эти петли обратной связи создают систему, ведущую к созданию «порочного круга», который легко может запустить то, что специалисты называют «системой побега» — т.е. систему, которая расширяется пока не достигнет своего предела. Например, «обратная связь» в виде хрипа в системе усиления звука создается, когда микрофон улавливает какой-то звук. Этот звук усиливается и выходит из динамика. Затем этот более громкий звук попадает в микрофон и, будучи снова усиленным и переданным в циклическом процессе, быстро достигает пределов возможностей системы по усилению звука. Когда это происходит, система усиления звука становится бесполезной.

Когда испытывали первые бензиновые двигатели, то не было ограничения на впрыск смеси бензина и воздуха. Когда двигатель начинал работать, он всасывал в себя больше смеси и начинал работать быстрее и т.д. до тех пор, пока он не достигал предела прочности металла и не взрывался. Поэтому придумали ограничивать подачу этой смеси в двигатель, чтобы контролировать скорость его работы. То, что мы сейчас называем «акселератором», ранее называлось «прерывателем», потому что он прерывал подачу смеси в двигатель. Суждение легко может привести к подобному эффекту, когда процесс суждений становится все более интенсивным и экстремальным и создает эффект «черной дыры», которая поглощает наш опыт.

Когда высказываются суждения по поводу себя самого, то обе роли разыгрываются внутри одного человека, когда одна часть человека судит другую часть человека. «Я такой тупой в математике. Я просто глуп». Показательным примером является боязнь публичных выступлений. Одна часть личности хочет (или ей необходимо) провести публичную презентацию, в то время как другая часть в красках представляет себе, как все пойдет неправильно и плохо, придумывает критические комментарии и замечания слушателей, поэтому первая часть личности чувствует, что ее критикуют и недооценивают. Обычно эти два аспекта настолько тесно переплетены друг с другом,

что очень трудно понять, что же происходит на самом деле, пока не будет четкого разделения частей личности — на ту часть, которая высказывает суждение и часть, которую судят.

Разделение-соединение

Когда суждение устанавливает что «хорошо», а что «плохо» как абсолютные величины мы начинаем процесс отделения от плохого и соединения с хорошим, независимо от того воспринимается ли это внешне или внутренне. Например, если мужчина считает некоторые «женские» проявления (нежность, слабость, слезы) у мужчин «*плохим*», то он будет избегать общения с людьми, которые демонстрируют подобные проявления. Он также будет подавлять это проявления в себе, и придерживаться противоположностей (твердость, сила, стоицизм). Результатом станет негибкие стереотипы поведения, вместо полезной обратной связи к различным событиям. Этот процесс одновременного *отстранения* и *идентификации* начинается довольно неосознанно, как следствие попытки достижения своих целей. Но, он легко может соскользнуть к более интенсивному и проблематичному проявлению, которое может даже привести к насилию. Я разделил пространство этого процесса избегания на два — *отторжение* и *насилие*.

Отторжение

Отторжение находится всего в одном шаге от *разделения*, *отталкивания* и ведет к более активному *отторжению* и *неприятно*. Этот процесс также идет от *соединения* до большей идентификации, которую можно назвать *слиянием*. В более активном проявлении отторжение включает активное противоборство и даже демонизацию «плохого» во всем мире и полного отрицания чего-либо плохого в себе. Хорошее в других людях может восхваляться как преклонение перед мертвыми святыми и пророками или живыми гуру. Хорошее в себе становится крайне важным и правильным не допускает ни тени сомнений, что может существовать другая точка зрения.

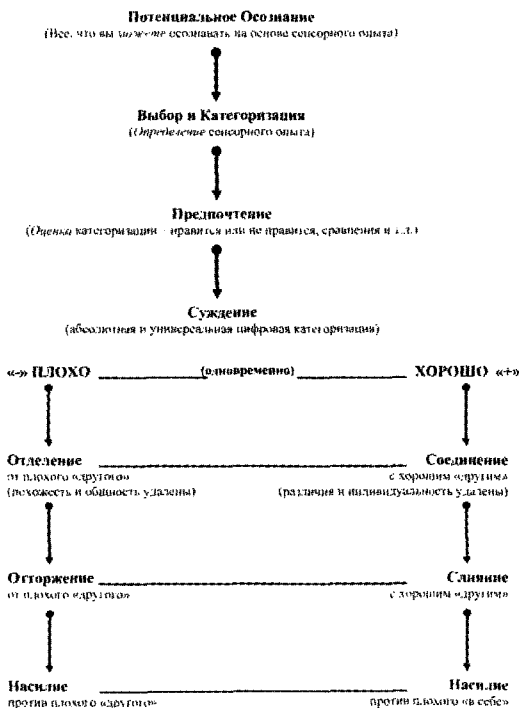
Насилие

Крайность процесса идентификации с хорошим и отстранения от плохого — это насилие. Причем это насилие направляется

и против «плохого» в мире и в других людях, и против «плохого» внутри себя. Хорошее надо защищать и сохранять любой ценой. Плохое необходимо уничтожить, независимо от того, находится оно внутри человека или снаружи. Это экстремальная форма того, как можно потеряться в свехупрошенном мире противоположностей «или-или» и полностью отстраниться от опыта. Посмотрите на любые современные примеры насилия — личного, социального, политического или международного — и вы легко обнаружите суждение, которое стало его основой.

Для того чтобы оправдать насилие, враг всегда описывается как неразумный, бесчеловечный и т.п., чтобы предотвратить возможность проявления симпатии и сострадания к нему, чтобы было намного легче убить его или плохо с ним обращаться.

Все эти шаги представлены на диаграмме, приведенной ниже.



Преобразование суждений

Сравнение суждений и предпочтений

Теперь я хочу попросить вас проделать небольшой мыслительный эксперимент. Закройте глаза и вспомните ситуацию, когда вы были с кем-то не согласны и высказали суждение о человеке — или вслух или про себя...

Пересмотрите заново свой опыт в этом событии и затем представьте два коротких сценария, используя то, что вы уже знаете о суждениях и предпочтениях. Используйте первую и вторую позицию восприятия для усиления эффекта и третью позицию для наблюдения. В первом случае представьте, как вы честно и прямо высказываете человеку свои суждения — «то, что ты сделал — это плохо, и ты должен остановиться» — и обратите внимание на то, как собеседник реагирует...

Затем представьте, как вы выражаете те же ваши взгляды и озабоченность, но в качестве ваших личных *предпочтений*. Укажите то, что важно для вас без суждения и отметьте реакцию собеседника — «мне действительно не нравится, то, что ты сделал, я бы предпочел, чтобы ты...»...

Заметили разницу в реакции собеседника в этих двух сценариях? Какой из них окончился более позитивно и в результате какой ответ собеседника был более позитивным и полезным?...

Выражение ваших предпочтений не гарантирует получение адекватного и полезного ответа от собеседника, но предпочтение увеличивает вероятность такого ответа. Суждение же делает вероятность позитивного и полезного ответа очень низкой и часто ведет к конфликту и даже к насилию. Но и предпочтения могут не работать, если в ваших невербальных сообщениях ощущается суждение — в интонации голоса, в позе и пр. Если собеседник уже настроен на защиту или ожидает суждений о нем, или сам склонен к суждениям, то ваши предпочтения могут быть все равно восприняты как суждение.

Еще раз просмотрите оба сценария и задайте себе вопрос: «Что нужно моему собеседнику, чтобы он мог более позитивно и полезно реагировать? Исходя из моих знаний о суждениях, что я

могу сделать, чтобы его реакция была бы более позитивной?»

Проблема суждений лежит в их свехупрощенности, в незыблемости и абсолютности, в природе «или-или». Все это очень редко и плохо вписывается в реальные события и обычно ведет к негативной обратной связи или к отсутствию таковой вообще. Знания о том, как работает процесс суждений, могут дать нам некоторые идеи о том, как можно преобразовать суждения в нечто более полезное.

Одна из необходимых для этого вещей — это узнать и принять суждение собеседника и затем применить к нему несколько вариантов реагирования «модели мира», описанных в первой главе о подтекстах. Это поможет смягчить идею собеседника о том, что его понимание — это *единственно* возможное понимание ситуации. «То есть исходя из твоего восприятия ситуации, X кажется тебе действительно плохим».

В качестве альтернативы, вы можете ему предложить временный опыт изменения его внутреннего переживания суждения, путем изменения субмодальностей этого внутреннего образа — сделать образ колеблющимся, прозрачным, нечетким, затухающим, расфокусированным и т.п., чтобы уменьшить его влияние и важность.

Создание безопасности

Поскольку основной причиной суждений является страх, все, что мы можем сделать, чтобы заставить человека чувствовать себя в безопасности, поможет нам на время ослабить его суждения. Очень важно понимать, что в современном обществе мы *крайне* редко находимся в ситуации реальной физической опасности. Большинство угроз, которые мы испытываем — это угрозы нашему статусу, имиджу, важности и т.д., что мы называем «эго». Очень часто люди начинают серьезные споры о том, кто выиграл мяч в соревновании или откуда поступил счет на оплату. Но подобные вещи не имеют никакого прямого влияния на радость жизни. Единственный способ понимания подобных споров — это понять, что они на самом деле совсем не о мяче или счете. Они о том, *кто* прав и *кто* не прав. У *кого* лучше память, а у *кого* хуже память. *Кто* умнее или более важен.

Показательным примером этого является то, что в США

страх публичного выступления намного больше, чем страх смерти. Многие говорят, что им проще умереть, чем провести презентацию перед группой людей и разговаривать с ними. Это — пример страха того, что их будут оценивать и высказывать о них свои суждения. Хотя, конечно, если бы им действительно предоставили реальный выбор между смертью и публичным выступлением, они приняли бы другое решение. Большинство «крайностей», на которые мы реагируем, не являются на самом деле ситуациями, в которых встает «вопрос жизни и смерти» в настоящий момент времени, когда суждения могли бы быть полезными. Я не смогу вам назвать сколько раз я торопился, чтобы что-то успеть к определенному сроку, а потом думал: «Это же простая потеря времени. Это не только не чрезвычайная ситуация. Это даже не очень важно».

Даже когда мы сталкиваемся с действительной ситуацией, когда есть серьезная угроза жизни, то обычно эта угроза может возникнуть в будущем, а не в настоящем, что дает нам определенное время, чтобы все обдумать и подготовиться к ней.

Многие другие события — брошенный взгляд, забытое обещание, оскорбления — не являются угрозой для жизни. Они являются угрозой тому, что мы о себе *думаем*, нашим представлением о нас самих. А это всего лишь временное неудобство. Многие люди боятся спросить о чем-то других, из-за того, что они опасаются, что вопрос будет рассмотрен как оценка того, кем *они* являются на самом деле, а не просто просьбой предоставить информацию о том, что *другому* человеку нравится или нет. Слабая самооценка может быть усилена, надо сделать ее более гибкой и открытой к обратной связи и критике и неуязвимой к подобной «опасности» (6), что в свою очередь снизит тенденцию к высказыванию суждений.

Исследование ценностей

Подумайте о ситуации, когда вы высказывали суждение и определите, какие из ваших ценностей (позитивно сформулированных) находились под угрозой, что потребовало вашего суждения. Осознайте и обоснуйте эти ценности. Например, какие из моих ценностей подразумевались, когда я высказал суждение своей жене о ее «неаккуратности»? Что я ценю больше всего? Что

я ценю больше того, чтобы все вещи в комнате были на своих местах аккуратно разложены и дверцы всех шкафов закрыты? Это может быть ощущение о пространстве, которое мне нужно для моих дел, способность ходить по комнате, не наткнувшись на одежду, книги на полу, знание, что я могу легко найти то, что мне нужно и т.д. У вас могут быть абсолютно другие ценности, связанные с понятием «неаккуратности». Но, каковы бы ни были ваши ценности, вы должны их отметить и обосновать.

Восстановление вычеркнутого опыта (переживания)

Вы можете выбрать любое переживание суждения и восстановить все определенные *составляющие этого опыта* — ответы на вопросы — *кто?, что?, какой?, когда?, где?, почему?* Эти вопросы могут вернуть вас к конкретным и детальным сенсорным переживаниям ваших *предпочтений*. Этот процесс очень похож на известные в НЛП техники, направленные на восполнение пропущенной информации (25, стр. 223-233), основанные на мета-моделировании. Каждый кусочек удаленной информации, который у вас получится восстановить, послужит шагом к более богатому и полному переживанию предпочтения, что может стать ресурсом для решения проблемы.

«Изменение субмодальностей» составляющих элементов

Одним из способов резко ускорить процесс преобразования — это использовать классическую технологию НЛП (14, гл. 7 и 7) под названием «изменение субмодальностей». В этой технике субмодальные различия суждения, которое мы исследовали ранее в этой главе преобразуются в субмодальности предпочтения. Причем это преобразование происходит по очереди, при последовательном изменении субмодальностей одной за другой. Это происходит до тех пор, пока ваше переживание этого опыта не изменится. Например, предположим, что субмодальные различия вашего переживания суждения и предпочтения такие, как это было описано ранее в этой главе. Вы можете начать с того, что будете добавлять второй образ того, что вы предпочитаете вместе с образом того, что вы осудили как «плохо», чтобы создать аналоговые границы. Затем вы можете постепенно менять подвижность образа, переокрасить его в цвета из черно-белого цвета, сделать

полностью подвижным, уменьшить контрастность, расширить панорамность и т.д.

В реальной практике, вы обнаружите, что некоторые из этих элементов меняются автоматически после замены других элементов. Есть те, которые наиболее мощны и важны для преобразования. Другие варьируются от степени их значимости для конкретного человека. Например, добавление второго образа того, что вы предпочитаете, может самопроизвольно видоизменить неподвижную картинку первого образа в фильм, а более узкий фокус расширить до панорамы. Эти более мощные субмодальности называют «ведущими», потому что ведут за собой остальные субмодальности, влияя на них. Подобные изменения субмодальностей ведут к изменению вашей реакции на те же самые составляющие.

Когда вы обнаружите более важные для вас ведущие субмодальности, то вам станет намного проще изменить суждение в предпочтение, поскольку вам потребуется всего лишь заменить несколько ведущих субмодальностей, чтобы провести полное изменение. Изменение этих составляющих образа само по себе очень мощное изменение. Оно в то же время дает возможность существенно обогатить *составляющие* вашего опыта. Например, при замене статичного изображения на фильм вы начинаете получать больше информации из подвижного изображения, в котором она постоянно меняется во время вашего просмотра. Когда вы заменяете узкий фокус на широкую панораму, то вы буквально можете больше увидеть, и вы можете смотреть на то, что вам не нравится более внимательно и детально все рассмотреть, что существенно расширит ваше восприятие и возможности ваших действий.

Другой паттерн, использующий аналогичную технику может помочь преобразовать суждение или злость в прощение того, кто причинил вам боль (7,8). Одной из частей этого процесса является полное обоснование ценностей, как говорилось выше, с последующем отделением прощения от многих других значений, наполняющих этот мир. Например, многие люди считают, что простить — это значит смириться с нанесенным вредом. Некоторые полагают, что из-за этого они станут более уязвимы для дальнейшего вреда им. Некоторые полагают, что прощение означает, что виновных нельзя ни научить, ни ограничить, ни наказать.

Когда прощение будет отделено от всех этих разных значний, то и простить станет намного легче.

Более подробно о прощении мы поговорим в главе 11.

Культивация участия

Еще одним путем к преобразованию суждений будет получение опыта (переживания) при переходе во вторую позицию восприятия и переживание опыта *того человека*, которого вы подвергаете суждению. Слияние с другим человеком, «походка в его мокасынах» — это очень древняя практика разрешения конфликтов и используется в различных культурах и традициях. Например, она также активно применялась Ганди во время его борьбы за независимость Индии от Британии. Он ходил и вел себя точно так же как наместник, чтобы лучше понять его взгляды и точку зрения.

Во время перехода во вторую позицию восприятия, полезно вспомнить одну пресуппозицию НЛП о том, что «каждый совершает для себя лучший выбор из тех, которые у него имеются». Но как человек решает какое поведение и какие действия для него лучше всего из всех доступных ему? Какие факторы в его жизни — убеждения, надежды, ограничения или ожидания — заставляют его думать, что он поступает соответствующим образом? Чему он должен научиться, чтобы иметь больше вариантов выбора?

Использование позиций восприятия и процесса, разработанного Коннирой Андреас (2) для более детального применения позиционного описания может помочь продвинуться от суждения кого-то извне к участливому пониманию того, что переживает ваш собеседник внутри. Этот процесс может помочь прояснить собственные замешательства и ограничения судящего, которые и приводят к таким суждениям. Участие часто приводит к пониманию, а полное участие заканчивается прощением, что является противоположностью к суждению.

Если бы могли изучить тайную историю наших врагов, мы нашли бы в жизни каждого из них немало страданий и переживаний в достаточном количестве, чтобы разоружить их враждебность.

Генри Уодсворт Логфеллоу

Стив Дэвис показал другой путь к участию, который основывается на общем состоянии, называемое «открытым сердцем». Это чувство открытости, легкости в теле, которое вы испытываете находясь с кем-то, кто вас любит и с кем вы чувствуете себя в полной безопасности. В противоположность этому «закрытое сердце» — это ощущение, которое возникает когда вы рядом с кем-то критически настроенным и судящим вас и с кем вы чувствуете необходимость защищать себя.

Войдите сначала в состояние «открытого сердца», полностью представив себя с кем-то кого вы любите и кто вас любит...а затем в состояние «закрытого сердца», представив себя рядом с кем-то критично настроенным. Различия между этими состояниями показывает, в чем эти состояния кардинально различаются. Это может вам легче входить в состояние «открытого сердца».

Затем, поддерживая состояние «открытого сердца», представьте, что вы находитесь вместе с человеком, которому вы высказали свои суждения, и заметьте как это состояние меняет вашу реакцию на этого человека. Скорее всего, вы почувствуете определенную степень участия к нему и вы с меньшей вероятностью будете судить его дальше.

Решение проблем

Преобразование суждений в предпочтения все равно могут оставить вас с набором существенных различий в ваших ценностях и в ценностях другого человека. Иногда вы можете просто «уйти от конфликта», но, как правило мы вовлечены с этим другим человеком в определенные отношения, поэтому очень важно найти способ примирить эти различия. При наличии полного сенсорного описания и понимания этих различий, вы можете начать решать проблемы в общении, начав с коммуникации «на равных» с уважением к этим различиям и с поиска определенной нейтральной территории, которая поможет вам сгладить эти различия.

Все эти элементы, о которых я говорил, могут быть включены в процесс преобразования суждения в предпочтение и понимание. Упражнение, представленное ниже, написано в предположении, что вы проделаете его с кем-то, но вы и сами можете его сделать. Для этого надо внимательно читать инструкцию и использовать

ее для изменения диапазонов и категоризаций по-новому. Как рецепт для торта, это просто инструкция, *вы же сами* должны обеспечить составляющие и соединить их определенным образом.

Преобразование суждения в предпочтение

(Выполняется в парах, по 20 минут в одну сторону)

1. Суждение. Выберите опыт высказывания суждения о другом человеке — «X плохой» — желательно выбрать человека, с которым у вас есть проблемы в общении или он заставляет вас чувствовать себя плохо, или отрицает что-то, или приводит вас к определенным сложностям.

2. Безопасность. Установите безопасный контекст. «Я здесь не для того, чтобы судить твои суждения, потому что все мы иногда так поступаем. Я хочу *полностью* уважать твои ценности, стоящие за твоими суждениями. Моя задача в том, чтобы помочь тебе исследовать и понять твой опыт суждения более глубоко и детально и предложить тебе альтернативы. Я не прошу тебя соглашаться делать что-то по-другому. Я только предлагаю рассмотреть альтернативы и прокрутить их в голове. И независимо от того, захочешь ты воспользоваться этими альтернативами или нет, это *полностью* зависит от тебя. Но я бы хотел тебя попросить попробовать использовать их все, чтобы ты мог принять решения, основываясь на реальном опыте их применения».

3. Извлечение и понимание ценностей, подвергающихся угрозе. «Какие из твоих ценностей учувствуют в этом суждении? Какую угрозу для этих ценностей представляет человек, которого ты судишь?» Убедитесь, что ценности заявлены в позитивной форме, без отрицаний.

3.1. Физическая или мысленная угроза? Исследуйте ценности, подвергающиеся угрозе и оцените тип угрозы:

3.1.1. Реальная материальная, физическая, экономическая угроза.

3.1.2. Угроза твоей самооценке или «эго», такая как неуважение, потеря статуса без реального физического или экономического ущерба.

3.2. Сейчас или позже? В каждом из случаев является ли ситуация угрожающей в настоящем в данный момент или возможна угроза в будущем? Если речь идет о будущем, то у вас есть время для того, чтобы обдумать все и подготовить свои действия.

4. Предпочтение. Выберите опыт *очень сильного* предпочтения. «Я действительно предпочитаю У, а не Х». Выберите опыт, когда подобное предпочтение было высказано по поводу очень схожих ценностей, но было высказано утвердительно.

5. Сопоставительный анализ. Составьте список всех воспринимаемых различий между опытами суждения и предпочтения во всех главных модальностях — визуальная, аудиальная, кинестетическая (включая офлакторную и густаторную, если они важны для данного переживания).

6. Изменение субмодальностей. Оставляя содержание твоего суждения без изменений, отметьте все субмодальные различия. Выделите ключевые субмодальности и измените их, чтобы структура суждения была бы такой же по структуре, как переживание.

7. Восполнение утерянной информации. Восполните все утерянные фрагменты информации в предпочтении, задавая необходимые вопросы.

8. Участие. Представьте себя человеком, о котором вы судите. И (или) встретьте его с «открытым сердцем», чтобы понять и поучаствовать в его опыте и переживании. Это поможет понять, насколько человек становится ограничен в своих возможностях и вариантах выбора. Присоединив свою позицию восприятия к позиции восприятия другого человека поможет проделать это легче, аккуратней и эффективней.

9. Решение проблем. Поддерживая это состояние предпочтения, представьте, как вы можете разрешить проблему ваших различий с другим человеком, в то же время полностью уважая и понимая важность и ваших ценностей, и ценностей этого чело-

века. Отметьте, как проходит это вымышленное взаимодействие с человеком и помогает ли это вам легче и быстрее достигать своих целей и результатов в общении, чем при простом суждении. Если это работает хорошо, представьте, что вы действительно так поступаете в будущем. Если это не работает, попробуйте представить разнообразные сценарии, пока не найдете тот, который работает.

Резюме

Предпочтения и выражения наших ценностей по разному поводу, как правило, выражаются аналоговой функцией — «мне это нравится *больше чем* то». И «это», и «то» рассматриваются. Предпочтение — это очень личное переживание, выражающее *отношение* к тому, что я предпочитаю. Я предполагаю, что у других могут быть другие предпочтения, по крайней мере иногда. Но мне не нужно пытаться навязать другим свои предпочтения.

Если в отношениях присутствует общение «на равных» и взаимное уважение, то обе стороны могут высказать то, что они хотят получить (иметь). Мы можем общаться, чтобы определить, как мы можем обмениваться информацией, которая у нас есть, и работать вместе над достижением наших целей. Это — признак подхода Вирджинии Сатир (10), одного из самых великих и выдающихся семейных терапевтов. При полном уважении к предпочтениям *обеих* сторон, они могут спокойно обсуждать их различия без суждений и принуждений. Как часто говорил один из участников тренинга своей матери во время споров: «Ты всегда права, а я никогда не прав». Это прекрасный способ осознать глупость суждений «или-или» и «правильно-неправильно».

Когда мы переходим от аналогового диапазона «нравится-не нравится» в предпочтении к дискретным категориям «плохо» и «хорошо» в суждении, то теряем практически весь сенсорный опыт и это приводит к буквальному незнанию того, какие же существуют различия между сторонами. Суждение представляет собой вид «бесповоротного» решения, которое может быть быстро и эффективно использовано в ситуациях, когда возникает реальная и настоящая физическая угроза. Но их использование в других контекстах только создает проблемы.

Суждения в человеческих взаимоотношениях всегда навязы-

вают определенное превосходство одного человека над другим и игнорируют индивидуальность человека, которого судят. Суждения всегда выражают власть *над* кем-то и *принуждение*, в отличие от уважительного общения на основании того, что мы говорим, делаем и кем мы являемся.

Суждения универсальны и абсолютны — если что-то «плохо», то это плохо *для всех, всегда, везде, независимо от ситуации и результатов*. Поскольку плохо — это просто плохо и существует внутри вещей и событий, касательно которых высказывается суждение, то нет никакого смысла в обсуждении или переговорах об этом. Единственным решением будет изоляция, уничтожение или исключение «плохого». Суждения предполагают конфликт, в котором переговоры, решение проблем становятся невозможными.

Посмотрев на множество конфликтов в мире, начиная от ваших личных и заканчивая глобальными, которые угрожают уничтожением всей планеты, вы обнаружите необходимость преобразования суждений в предпочтения, участие, коммуникацию и решение проблем. Я сторонник такого подхода.

Дальше мы рассмотрим разнообразные способы что-то *делать* и разнообразные варианты действий. *Необходимость* что-то делать сильно отличается от *выбора* делать это или от *желания* сделать это. Если мы считаем, что нечто *возможно* сделать, то это будет нас намного сильнее мотивировать, чем, если мы будем думать, что это *невозможно*. Когда мы поймем, как мы категоризируем наши действия, мы можем изменить *необходимость* делать *невозможное* на *выбор* и *желание* делать то, что *возможно*.

Где-то за пределами понятий «делать правильно» и «делать неправильно» лежит луг.

Я буду вас там ждать.

Руми

4

Способ действий

Основные типы отношений

Единственный способ определить границы возможного — это выйти за них в невозможное.

Артур С. Кларк

Один из самых мощных способов, которым категоризация влияет на нас, является то, как мы думаем о наших действиях, о том, что мы делаем. Когда мы решаем проблему, то очень важно как мы о ней думаем — бороться или танцевать с ней, атаковать ее или избегать ее, расценивать ли ее как вызов самому себе. Категоризация определенным способом может сделать решение проблемы очень трудным, неприятным, тяжелым. В то же время другое описание может превратить это в удивительное приключение. Хотели бы вы обладать умением самим выбирать ваши способы действия в окружающем мире?

Познавательные определители

К счастью, Джон Мак Уайтер описал великолепные примеры того, как наш разум может быть «установлен» заранее на определенные реакции, но, к сожалению, мало кто обращал раньше на это вниманиис. «Познавательные определители» — это «пояснительные» наречия, которые появляются в начале фразы или предложения и относятся к определенному когнитивному состоянию,

как, например, «к счастью» или «к сожалению» в предыдущем предложении. Познавательные определители категоризируют предложение или фразу и подготавливают разум к определенной реакции определенным способом на диапазон опыта, о котором говорится дальше в этом предложении или фразе.

Чтобы испытать это, придумайте простое предложение, которое описывает простой диапазон опыта или переживания — «зеленое дерво стоит под солнечным светом», «я держу эту книгу в руке». Представьте, как вы произносите про себя эти фразы с закрытыми глазами, а затем сделайте паузу и отметьте ваши переживания по этому поводу, как «базовые» переживания по сравнению с теми, которые будут ниже...

А теперь представьте, что вы говорите то же самое, но в начале каждого предложения добавьте «к сожалению» («к сожалению, я держу эту книгу в руке»). Прodelайте это также с закрытыми глазами и отметьте изменение в ваших переживаниях...

Затем повторите эти предложения, начав их со слов «к счастью» («к счастью, я держу эту книгу в руке»). Также закрыв глаза и отметив изменение своих переживаний...

Познавательные определители направляют ваш разум в сторону переживаний определенным способом в зависимости от использованного определителя. Представьте, какова была бы ваша жизнь, если бы вы каждую фразу и каждую мысль начинали бы со слов «к сожалению». Это очень эффективный способ пребывать в постоянной депрессии, и некоторые люди регулярно так делают. А теперь представьте, какова была бы ваша жизнь, если бы вы все ваши фразы и мысли начинали бы со слов «к счастью». Этот вариант был бы намного позитивнее, и его тоже некоторые люди используют.

И вполне понятно, что вы ощущали бы неконгруэнтность, применив «к счастью» к неприятным событиям и ситуациям. «К счастью» и «к сожалению» отражают эмоциональное состояние, а большинство эмоций *поддаются оценке*, проводя различия между приятным и неприятным, позитивным и негативным. Эти оценочные определители часто могут быть не связаны с содержанием определенного переживания.

Интересно, что есть подкатегория определителей, которые

могут быть применены к ситуации с *любым* содержанием, и, к удивлению, они *никогда* не несут в себе негатива или неприятной ассоциации.

Любопытно, что все они описывают состояние обучения или привлечения внимания. «Интересно», «к удивлению (удивительно)», «любопытно» — это примеры подобных определителей в предложениях выше. Нечто неприятное может быть так же *интересно*, как и что-то приятное, потому что состояние интереса или очарования само по себе всегда позитивно. Вряд ли вы слышали, что кто-то жаловался на проявление здорового любопытства. «Я вчера был так ужасно любопытен — просто кошмар».

Поскольку эта группа познавательных определителей никогда не несет в себе негативного аспекта, она является универсальным ресурсом, который можно применять к *любому* опыту и переживанию. В качестве иллюстрации, просто подумайте о широком спектре тем, которые привлекают разных ученых. Некоторые приятные и чистые, такие как оптика или физика субатомных частиц. Некоторые изучают нечто неприятное и отталкивающее, такое как болезнь или гниль. Но даже такие неприятные вещи могут быть удивительными и интересными во время их изучения.

К счастью, есть еще одно большое преимущество использование подобных определителей. Их полезно использовать в начале фразы, чтобы начать процесс понимания и решения проблем. Состояние интереса или очарования является великолепным позитивным ресурсом для обучения и изменения, потому что оно перенаправляет внимание от *оценки* проблемы к интересу и любопытству, *как* проблема влияет на человека — т.е. проводит сдвиг на более конкретном логическом уровне категоризации. Когда человек осознает структуру проблемы, часто он сразу замечает и пути ее решения.

В качестве небольшого примера этого эффекта, подумайте о некотором своем переживании по поводу какой-то неприятной проблемы и сложности и опишите ее простым предложением — «я ненавижу, когда люди не выполняют своих обещаний». Сначала, просто произнесите это предложение с закрытыми глазами и отметьте ваши внутренние переживания...

А теперь — так же с закрытыми глазами — произнесите про себя это предложение, добавив в начало фразы слова «любо-

пытно» или «интересно», и обратите внимание на изменение ваших внутренних переживаний. «Любопытно, что я ненавижу, когда люди не выполняют своих обещаний».

Большинство людей испытывают изменение в переживаниях, когда их внимание *отворачивается* от неприятного ощущения проблемы к более интересному состоянию интереса к самой проблеме, к тому, *как* это все происходит. Состоянию готовности учиться и понимать. Представьте, насколько изменилась бы ваша жизнь, если бы к каждой проблеме вы подходили с отношением «любопытно» или «интересно».

Познавательные определители очень полезны, когда вы повторяете (заново проговариваете), то, что кто-то вам сказал о своей проблеме, чтобы лучше понять собеседника. Вы можете повторить, то, что он сказал или сделать резюме из его слов, начав вашу фразу с «интересно» или с любого другого определителя, связанного с любопытством и обучением. После этого следите за невербальными сигналами собеседника, которые покажут, что он стал думать о проблеме более позитивным способом.

Удивительно, что в состоянии интереса и любопытства, некоторые проблемы просто исчезают, когда внимание переводится с того, насколько неприятны эти проблемы на то, как ни влияют на человека и на то, что можно сделать для их решения. Даже, если они и не исчезают, это все равно очень полезный способ начать поиск решения проблемы.

Интересно, что идея о том, что «жизнь — эта школа, в который нам надо учиться», является очень старым выражением, которое особенно часто встречается в буддизме. Я не знаю, верно это или нет, но у меня есть немалые сомнения. Однако, это очень сильный инструмент переориентации целой жизни для кого-то. Это помогает намного легче разбираться с неизбежными проблемами, которые возникают в жизни, с разочарованиями и потерями. Основная идея в этой книге состоит в том, что все (или большинство) наших мыслей и убеждений построено на принципе «как если бы». Если действия *как если бы* «жизнь была школой» действительно облегчают жизнь и для вас, и для окружающих, то почему бы не использовать эту идею?

Джон Мак Уайтер также указал еще на один важный аспект показательных определителей, когда они используются при расс-

мотрениии чужого опыта. Они создают *общий* универсальный мир, категорию, которая включает *обоих* собеседников. Если я скажу «мне кажется это интересным» или «ты не находишь это интересным?», то это подразумевает разделение между *мною* и *тобой*. Но, если я просто скажу «интересно», это создает категорию, в которой предполагается, что это интересно нам обоим. Мы вместе испытываем это переживание, и никто не разделяет наши миры, как часто происходит. Создание подобного общего мира намного проще, чем специфическое поведение для создания «раппорта» с собеседником, потому что сама идея раппорта, предполагает наличие *различий*, между которыми раппорт строит мостик. Это похоже на то, если вы сначала выкопаете яму, а потом начнете ее засыпать.

Давайте теперь рассмотрим похожий, но немного отличающийся тип определителей. «Понятно, что вы придете к этому заключению» направляет внимание на *заключение* процесса любопытства и обучения. «Понятно» определяет, что приход к подобному заключению *разумен*. В то же время, «понятно» предполагает, что человек может прийти и к другому заключению — еще один пример «модели мира», о чем мы говорили в главе 1. Если кто-то полагает, что чье-то заключение странное или непонятное, это утверждение «*нормализует*» его, делая его «нормальным» или «приемлемым». Это открывает дверь для возможных новых переживаний и нового понимания. Это особенно полезно в качестве первого шага, когда вы хотите достичь согласия с упрямым человеком. Затем, добавив «интересно», вы можете перевести внимание собеседника на то, как он пришел к подобному заключению.

Модальные операторы

Есть еще одна категория слов, которые работают похожим способом, чтобы определить, как и что вы думаете по поводу какого-то процесса. Эти слова описывают, конкретизируют и создают «способы действий», *как* именно мы вступаем в процесс. Есть 4 различных категории «модальных операторов». В дальнейшем я разделю их еще на две категории ниже с примерами слов, который указывают на определенную категорию. Несмотря на то, что каждое слово в категории имеет несколько важных зна-

чений, я прошу вас пока не обращать на это внимание и сфокусироваться на том, что они все имеют общего.

Мотивация. Первые две категории связаны с тем, что кто-то *замотивирован* на что-то.

1. Желание. «Желать», «хотеть», «надеяться», «жаждать» и т.д.

2. Необходимость. «Должен», «обязан», «вынужден», «следует» и т.д.

Варианты. Две вторые категории указывают на наши *варианты* удовлетворения мотивации.

3. Возможность. «Могу», «способен», «возможно» и т.д.

4. Выбор. «Выбирать», «решать», «отбирать» и т.д.

Желание и (или) *необходимость* заставляют нас действовать и меняться, а *возможность* и *выбор* делают эти изменения возможными. Для иллюстрации просто подумайте о чем-то простом, что вы легко и эмоционально нейтрально можете сейчас проделать и опишите одной фразой, например, «смотреть в окно», «слушать звуки вокруг вас», «чувствовать прикосновение вашей одежды к телу».

А теперь проговорите про себя все эти три предложения и делайте паузу после каждого из них, чтобы пережить соответствующий опыт. Обратите внимание, как меняется диапазон ваших переживаний и внешне, и внутренне во время каждого из предложений. Особенно обратите внимание на то, что вы ощущаете, и на что направляется ваше внимание. Если эти различия не столь вам заметны, попробуйте менять очередь произнесения предложений, чтобы добиться того, чтобы заметить различия.

«Я хочу _____ (посмотреть в окно)».

«Я должен _____ (посмотреть в окно)».

«Я могу _____ (посмотреть в окно)».

«Я выбираю _____ (посмотреть в окно)».

Хотя у разных людей эти переживания будут различными (а ваши переживания верны именно для вас), я предложу вам на рассмотрение некое обобщение.

Желание и необходимость привлекают внимание к тому, что я ощущаю в настоящем. При *желании* меня *тянет* совершить какое-то действие с чувством удовлетворения и предвкушения. Поскольку категория желания содержит в себе множество приятных действий и активностей, то думать о желании чего-то нейтрального уже приятно из-за множественного категорийного диапазона.

При *необходимости* меня *толкает* в сторону действий. Это обычно происходит с ощущением напряжения и сопротивления, потому что мне не хочется этого делать. Поскольку очень многое из того, что вы *вынуждены* делать, не приносит особого удовольствия, у вас возникнет неприятное ощущение, даже если вы представите необходимость сделать что-то нейтральное.

Возможность и выбор немного отличаются, хотя обе эти категории привлекают внимание к будущему. «Могу» направляет мое внимание к *возможности*, обычно с приятным ощущением свободы выбора и открытости к другим возможностям в категории. «Чем *еще* я могу заняться, кроме как смотреть в окно?»

«Выбор» предполагает альтернативные возможности, но больше фокусируется на внутреннем переживании возможности *выбирать* между альтернативами, что даст мне позитивное чувство уверенности и законченности.

Возможность и выбор дают людям позитивное чувство умения самому принимать хорошие решения для изменения или улучшения своей жизни и для удовлетворения своих нужд. Также включая возможность выбора *не* удовлетворять их, если в будущем вы можете предположить негативные последствия. Обычно эту возможность называют «силой воли».

Диапазон интенсивности

Все эти категории обычно рассматриваются как дискретное различие «или-или» — «должен-не должен», «хочу-не хочу», «возможно-не возможно». Иногда это действительно так и есть. Однако каждая из категорий включает в себя разные слова, которые указывает на различные переживания, которые легко могут изменяться в аналоговом диапазоне. В дополнение к словам, используемым в этих категориях, невербальное ударение и интонация голоса могут указывать на степень интенсивности. «Я вынужден

это сделать» очень сильно отличается от того же предложения, произнесенного с мягкой и спокойной интонацией. Этот невербальный аспект обычно предают намного больше, чем сами слова.

1. Необходимость. Есть определенная разница между «должен» и «следует», и «абсолютно должен». Многие люди думают, что им «следует» делать то, что они обычно не делают. Т.е. некоторые «необходимости» могут рассматриваться не как абсолютные.

2. Желание. Оно имеет самый широкий диапазон интенсивности, начинающийся от легкого предпочтения до непреодолимого желания.

3. Возможность. Также может варьироваться в широком аналоговом диапазоне от скорее всего (почти однозначно) до очень маловероятно (вряд ли, хотя возможно).

4. Выбор. Иногда бывает всего лишь между двумя альтернативами. Но, это обычно происходит, ели человек просто не осознает всего широкого диапазона вариантов, которые для него доступны. Обычно, есть немало выборов, множество вариантов, не только по поводу *какую* альтернативу выбрать, но и *как, где, когда, с кем и почему* это сделать.

Свойственная последовательная неконгруэнтность

Все «модальные операторы» выражают то, что называется *условным* состоянием дел. Все они указывают на ситуацию, которая не существует в настоящем, но которая *представляется* свершившейся в будущем. Поэтому то они и указывают всегда на *последовательную* неконгруэнтность.

Например, если вы *должны что-то сделать*, то это означает, что вы еще *этого не сделали*. Если бы вы уже это сделали, то не должны были бы этого теперь или в будущем делать. Даже, если речь идет о прошлом — «я должен был», — то это означает, что имеется в виду тот момент, когда я должен был это сделать в противовес более позднему периоду времени. Даже, если мы рассмотрим деятельность, которую мы повторяем регулярно, например, дыхание, это означает, что вы *должны* сделать *следующий* вдох, а не предыдущий.

Точно так же если вы что-то *желаете*, это значит, что сейчас у вас этого нет. Если бы у вас это уже было, то вы могли бы уже *наслаждаться* этим, а не *желать*.

Если что-то *возможно*, то означает, что к этому есть потенциал, но вероятность этого не равна 100%. Я всегда шутил над «движением за потенциал человека», потому что в этом лишь один потенциал и очень мало движения. «Я могу это сделать» сильно отличается от «я это сделал». Конечно, сделав что-то, мы создадим мощную базу для предположения, что и в будущем я смогу это сделать. Именно поэтому, очень полезно будет перемещать память о новых изменениях в прошлое, чтобы пережить ситуацию, как будто это *уже* произошло.

В момент *выбора* то, что было выбрано, еще не произошло. Даже выбор между вещами, а не действиями предполагает некоторую активность по отношению к ним. При выборе всегда присутствует дополнительная неконгруэнтность в том, что мы одновременно притянуты к двум и более альтернативам. Когда я выбираю одну из них, вторая остается покинутой и все преимущества, которые могла бы принести эта альтернатива остаются неудовлетворенными (по крайней мере, временно) создавая дополнительную неконгруэнтность.

То есть, когда кто-то использует «модальные операторы», вы можете не сомневаться, что всегда есть некоторая неконгруэнтность. Иногда это будет ясно в начале, а иногда вам придется задать несколько вопросов, чтобы понять, как *этот* человек это переживает.

Связь модальных операторов

Так как «модальный оператор» является глаголом, который изменяет процесс, то за ним всегда последует другой глагол. «Я *должен работать*». «Я *могу добиться успеха*». «Модальный оператор» — это глагол, который меняет то, *как* вы будете что-то делать и функционирует как наречие. Обычное наречие часто предваряет процесс, который оно меняет (как познавательные определители), а иногда следует за процессом. «Модальный оператор» всегда *предваряет* процесс и это усиливает его влияние. Он задает определенное отношение к конкретному процессу *до* его совершения.

Часто человек просто говорит «я могу» или «я хочу», не указывая действие, потому что это либо обговаривалось ранее, либо предполагается контекстом. Поэтому очень легко обобщить «я

могу» на широкий диапазон опыта. Многие люди используют «я могу» как отношение к жизни в целом. Это отношение очень полезно при столкновении с трудностями и разочарованиями, требующими решения каких-то проблем. Отношение к жизни «я не могу» менее полезно. Как сказал Генри Форд: «Когда ты думаешь, что ты можешь или не можешь, ты, как правило, неправ».

Отрицание модальных операторов

Когда мы отрицаем «модальный оператор», то у нас возникает иное переживание, и прежде, чем мы продолжим, я бы хотел, чтобы вы поняли это примерс. Снова представьте какое-нибудь нейтральное действие, которое вы можете проделать в настоящем и опишите его короткой фразой, как, например, «посмотреть в окно». Еще раз произнесите все про себя и оцените ваши переживания. Обратите внимание, как меняется диапазон ваших переживаний и внешне, и внутренне во время каждого из предложений. Особенно обратите внимание на то, что вы ощущаете, и на что направляется ваше внимание. Если эти различия не столь вам заметны, попробуйте менять очередь произнесения предложений, чтобы добиться того, чтобы заметить различия.

«Я не хочу _____ (посмотреть в окно)».

«Я не должен _____ (смотреть в окно)».

«Я не могу _____ (смотреть в окно)».

«Я не выбираю _____ (смотреть в окно)».

Как мы уже рассмотрели в главе, отрицание — это не просто отсутствие переживания. Оно всегда устанавливает *противоположность* между двумя диапазонами переживания. При отрицании желания мы чувствуем влечение к объекту желания, а затем освобождаемся от этого и такая же противоположность возникает в наших отрицаниях. «Должен» толкает вас вперед, а «не» толкает вас назад. «Могу» открывает возможности, а «не» их закрывает. «Выбор» дает чувство силы, а «не» забирает его.

Когда мы отрицаем «модальный оператор», мы переживаем противоположность или неконгруэнтность между двумя противоположными силами. Это неконгруэнтность усиливается и *добавляется* к последовательной неконгруэнтности (о которой мы говорили раньше) между высказанным утверждением и тем, на что оно указывает.

Невербальная неконгруэнтность

Иногда что-то невербальное сообщение будет конгруэнтно используемому «модальному оператору». Например, кто-то может сказать: «Я могу это сделать», и все его тело (мимика, жесты и пр.) будут выражать уверенность в этом и способность сделать это. Когда невербальное сообщение поддерживает вербальное, то обычно не возникает проблем непонимания.

Кто-то другой может произнести те же слова, но язык тела будет указывать на неуверенность или даже на неспособность это сделать, передавая невербально сообщение «я не могу». Подобная неконгруэнтность может быть или *последовательной* или *одновременной*. Если кто-то тонким неуверенным голосом скажет: «Я могу это сделать», да еще и опустит плечи — это будет примером *одновременной* неконгруэнтности, потому что оба сообщения передаются одновременно в одном временном диапазоне. Если же подобное невербальное сообщение предваряет вербальное или следует за ним, то такая неконгруэнтность называется *последовательной*, потому что сообщения передаются в разных временных диапазонах.

Ниже приведено простое упражнение на использование и вербальных, и невербальных «модальных операторов». Его лучше всего проделать в тройках.

Один участник произносит предложение, используя *вербально* один из «модальных операторов». Затем он *последовательно* выражает другой тип «модального оператора» *невербально*. Невербальный «модальный оператор» обычно является отрицанием вербального, но он может только изменить или оценить его. Например, утверждение «я это решу», сопровождаемое напряженной спиной и отклонением назад, может указывать на противоположность утверждению — «я не буду». «Я бы хотел это сделать», сопровождаемое небольшими движениями верхней части туловища вперед и назад или колеблющимся движением руки, может говорить о неуверенности в возможности выполнить это желание — «я не уверен, что смогу». Один из других членов тройки определяет *вербальный* «модальный оператор», а другой *определяет* невербальный «модальный оператор». Смена ролей между участниками дает возможность каждому научиться и выражать, и замечать различные вербальные и невербальные «мо-

дальние операторы». И не только замечать их, но и оценивать разницу между ними.

Затем вы можете повторить то же самое упражнение, когда один из участников произносит «модальные операторы» вербально, *одновременно* выражая невербально «модальный оператор» другой категории. Точно так же два других участника определяют вербальные и невербальные «модальные операторы» и затем меняются ролями. Следующим шагом станет определение и вербальных и невербальных «модальных операторов».

И, наконец, эти упражнения могут быть объединены, когда один из участников будет выражать или по отдельности, или вместе одновременные и последовательные невербальные неконгруэнтности. Каждый из оставшихся участников, должен определить все сообщения, какими бы они не были — одновременными или последовательными.

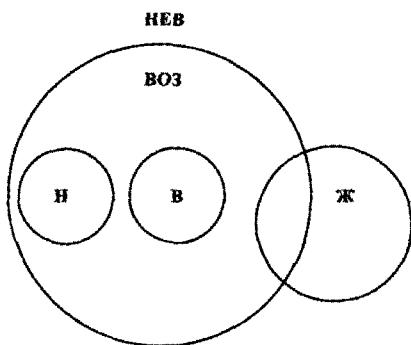
Поскольку у нас намного больше осознанного контроля над вербальной коммуникацией, невербальные сообщения в большей степени неосознанны. Чувствительность к невербальным индикаторам, которые проявляются вместе с «модальными операторами», открывает нам возможности приема более достоверной информации о чем-то переживании. Как говорил Джон Гриндер: «Любые слова могут восприниматься как бесполезные слухи, если они не подтверждаются невербальным поведением».

Иерархия

Четыре категории «модальных операторов» расположены на разных логических уровнях. Выбор и необходимость оба *предполагают* возможность, что является большей категорией. Было бы глупо говорить, что человек *должен* или *может выбрать* то, что *невозможно* для него — в этом случае возникает логическое противоречие.

Однако желание *не* предполагает возможность. Только *удовлетворение* от достигнутого желания предполагает возможность. Мы часто желаем то, что недостижимо. Или недостижимо, по крайней мере, в данный момент, в настоящем контексте или с теми знаниями и технологией, которыми мы обладаем. Только *некоторое* из того, что мы желаем, лежит в категории возможности. Этот факт является источником отчаяния, потому что желание недо-

стижимого может быть неприятно и приводить к проблемам. Я могу желать, и даже могу представить, мир без насилия и войн, но настоящий мир совсем не таков. Но, в то же время различия между желаниями и возможностями приводит к прогрессу, поскольку мы замотивированы на поиск путей сделать то, что раньше было невозможно. Мы можем отразить эти логические отношения между четырьмя «модальными операторами» на диаграмме Венна.



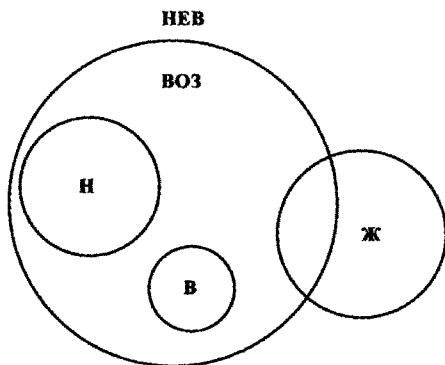
Каждый круг в диаграмме Венна включает позитивные примеры категории, находящейся *внутри* круга. Негативные же примеры лежат *снаружи* круга. Например, большой круг «ВОЗ» включает все, что возможно для кого-то, в то время как все невозможное лежит за пределами круга (НЕВ). Меньшие круги представляют то, что кто-то считает необходимым (Н), выбором (В), они полностью включены в большой круг ВОЗ, показывая, что вы можете выбрать только то, что возможно для вас. Однако круг желания (Ж) только частично находится в большом круге возможностей, показывая, что желать можно и возможное, и невозможное.

Как же нам пользоваться этой диаграммой? Каждая область диаграммы может быть описана в терминах того, какой круг включает в себя эту область, а какой не включает. Например, область *внутри* ВОЗ (возможность), но *вне* Н (необходимость), В (выбор) и Ж (желание) показывает, что все события в ней возможны, но человек не считает, что он *должен*, или *желает*, или *может* (выбор) это сделать. Для меня доступно много разных альтерна-

тив, о которых я даже не думал, а поскольку я о них не думаю, то я их не выбираю, не желаю и не обязан их выбирать.

Если обобщить, то необходимость что-то делать создает достаточно неприятное ощущение, потому что человек, чувствует, что у него очень мало возможности выбора. В этом случае, мы все выбираем из *очень* малого количества альтернатив — есть *много* альтернатив, о которых мы даже не думаем и не используем. Понимание того, что у нас есть намного больше вариантов действий существенно расширяет наши возможности, даже если мы не выберем многое из этого.

Изменение размеров любого круга, показывает как много из опыта и переживаний человека лежит в круге. Например, если кто-то в основном испытывает необходимость и очень мало выбора и чьи желания в основном направлены на нечто невозможное и несбыточное, то его опыт можно представить следующей диаграммой.



Когда кто-то «вынужден» делать нечто неприятное, то он часто ощущает себя «жертвой» из-за малого количества альтернатив. Если то, что человек «вынужден» делать можно категоризировать как варианты выбора, это расширит возможности человека. Некоторые вещи, например, «дышать» или «есть», необходимо делать постоянно и люди «вынуждены» это делать. Однако многое из того, что люди считают, что «они вынуждены» делать не всегда таковым является. Например, работать и платить

налоги. Кто-то может *не* работать и *не* платить налоги, и это будет выбором человека на основании того, какие последствия будут в дальнейшем. В мета-модели в НЛП есть вопрос — «что произойдет, если ты это сделаешь (не сделаешь)?» Этот вопрос указывает на то, что кто-то на самом деле *выбирает* среди альтернатив и *может* сделать это по-разному. Это может быть и выбор между не совсем приятными альтернативами, но это в любом случае лучше, чем отсутствие выбора. Часто последствия того, что кто-то делает (или не делает) что-то, вообще не исследуются. Иногда, наоборот, последствия излишне преувеличиваются, как называл это Фриц Перлз — «катастрофические преувеличения». Если же внимательно оценить эти последствия, то можно отметить, что они не столь уж ужасны, а, скорее всего, некомфортны и неудобны. Но, если мы будем думать о них, как о неприемлемых катастрофах, то это снизит варианты нашего выбора.

Ниже небольшой отрывок из сессии Вирджинии Сатир с Линдой, женщиной, которая отстранялась от матери.

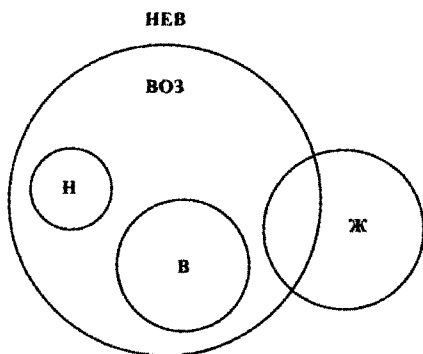
Линда: Я чувствую себя так, словно собираюсь ей кое-что сказать — и болезненное, и прекрасное (голос Линды задрожал).

Вирджиния: И она могла бы заплакать?

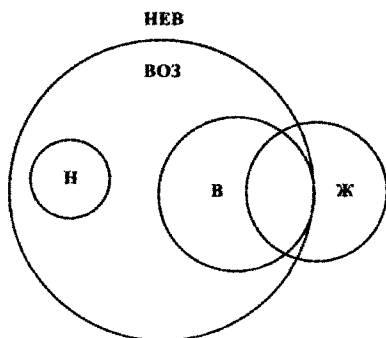
Линда: Потому что это выпустит на свободу все эмоции, которые она держит в себе. Я, например, ни разу не видела, чтобы она плакала.

Вирджиния: Когда ты поймешь, что она готова расплакаться, ты можешь предложить ей носовой платок? Единственное, что происходит, когда люди плачут — у них текут слезы... Дома не взрываются... И я считаю, что подать носовой платок в этом случае — это очень вежливо и показывает заботу (10, стр. 87).

Расширение альтернатив того, что я думаю, что я «*вынужден*» делать, трансформирует их в *выборы*, что является одним из различных подходов к личностным изменениям. С расширением альтернатив диаграмма для такого человека будет выглядеть, как показано ниже.



Для простоты представления диаграммы, я нарисовал круги для выбора и желания отдельно, что не совсем корректно на самом деле. Когда мы делаем выбор из доступных нам вариантов, мы обычно делаем выбор на основе нашего желания, даже если это всего лишь желание минимизировать нечто неприятное. Некоторые же выборы делаются случайным образом, потому что мы не всегда знаем, что действительно из них мы хотим, или различия между альтернативами настолько малы, что не имеют значения. Таким образом, круги В и Ж на самом деле должны накладываться друг на друга, показывая, как много выборов основываются на желании одной из альтернатив, которые нам доступны. Это проиллюстрировано ниже.



Обратите внимание, что теперь есть две небольших области, которые указывают на события, которые мы желаем и которые возможны, но которые мы не выбрали. Это еще одна интересная область для исследования. Что может быть приятным и приносить удовольствие, но что вы не выбрали? И что не дает вам сделать такой выбор? У вас могут быть прекрасные поводы, почему вы их не выбираете. Например, они потребуют слишком большого количества усилий или будут конфликтовать с другими нашими желаниями. Но их все равно стоит рассмотреть, чтобы убедиться в этом. В другое время, причины, почему вы их не выбираете, могут быть совсем другими, как, например, боязнь получить отказ, простая лень.

Слушая «модальные операторы» собеседника, можно понять, как он описывает свою проблему и как он описывает свое удовлетворение. Таким образом, мы можем понять, как много из их опыта и переживаний входит в ту или иную область, образованную пересекающимися кругами, и показать ему на этой диаграмме, чтобы упростить и объяснение, и понимание. Исследование диаграммы может показать какие виды изменений для человека будут более полезными — причем, независимо от того связаны ли они напрямую с текущей проблемой собеседника или нет.

Когда мы понимаем, что мы *выбираем* что-то из того, что *вынуждены* делать, нам остается лишь выбрать способ как это сделать, причем наиболее *приятный* способ. Это можно сделать, поместив действие в область пересечения кругов желания и выбора. Даже, если нам предстоит что-то неприятное, мы можем найти наиболее приятный способ это сделать. Иногда мы можем сочетать неприятные и приятные действия, чтобы изменить неприятные или даже соединить две неприятные вещи, чтобы потом порадоваться, что мы одновременно выполнили два неприятных действия. Этим утром я прождал эвакуатор более получаса, что многие люди расценили бы как неприятность. Я решил, что могу занять это время чем-то полезным и почистил машину внутри, на что у меня редко хватает времени. Я рад, что я это сделал и использовал с пользой время, которое иначе было бы потрачено впустую на ожидание или на злость, что я «вынужден» потерять это время.

В крайнем случае, мы *всегда* можем представить, насколько мы были бы рады, когда *закончим* неприятное дело. Равно как и многое другое приятное, чем мы можем заняться *после*. Мы даже можем разбить всю работу на небольшие диапазоны и радоваться, когда *каждый* из этих диапазонов завершен. Это как маленькие части большого удовольствия, которое мы испытаем, когда все закончим. Эти изменения в пределах и категориях помогут существенно облегчить всю работу, одновременно мотивируя нас на ее окончание. Люди, которые эффективно справляются с неприятными заданиями, активно все это используют естественным способом. Те же, кто сталкивается со сложностями, могут изучить эти прекрасные способы.

Еще одним применением диаграммы Венна может быть иллюстрация выборов и помощь в изменении другим. Диаграмма показывает, что круг выбора полностью находится в круге возможного — нет переплетения кругов возможного и выбора. Потому что вы не можете выбрать то, что невозможно. Вы можете желать невозможное и искать пути, как сделать это возможным, но пока это невозможно, вы не можете это выбрать.

И, несмотря на это, многие люди испытывают большие проблемы, думая, что им *следует сделать* или *выбрать* нечто, что для них *невозможно*. Хотя это невозможно в данный момент времени или с имеющимися у них ресурсами. Простое указание на логическое противоречие работает слабо. Но если вы создадите *опыт* или *переживание* этого противоречия, это может очень сильно помочь, что может подтвердить любой, кто сталкивался с подобным. Например, рассмотрим ситуацию, когда кто-то считает, что ему *следует* бросить пить. В начале вы можете сделать упор на «следует» и усилить это: «так вы *действительно* верите, что вам *следует* бросить пить?» Затем надо собрать все причины, почему это *следует* сделать — здоровье, работы, семья, затраты и т.д.

Далее после небольшой паузы и переключения внимания, вы можете найти подтверждения в опыте клиента, что для него *невозможно* было бросить пить теми способами, которые он использовал. Таким образом вы создаете категорию, в которую входят *все* примеры того, что он пробовал, чтобы бросить пить и не добился успеха — «так вы много раз пытались бросить пить, ис-

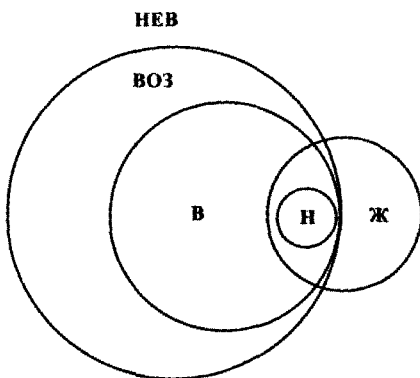
пользовали разные подходы, и каждый раз у вас ничего не получалось».

Затем после подготовки вы можете соединить обе части в одном предложении: «Почему вы думаете, что вам *следует* бросить пить, когда вы *действительно знаете*, что *не можете* это сделать?» Если все было сделано правильно, то вы заметите очень интересную картину изменений выражения лица клиента. Когда в одном переживании сталкиваются две противоположные категории, противоположность становится очевидной и «следует» (вместе с последующими мучениями себя) исчезает.

Конечно, проблема того, что человек пьет остается, но *теперь* к ней можно подойти *совсем* с другой стороны. Со стороны *желания*, которое совместимо с умением. «Отлично. Вы знаете, что не могли остановиться. Хотите ли вы это уметь? Если да, то мы вместе можем создать набор навыков, которые вам в этом помогут». Это будет намного полезней и эффективнее, пока конфликт противоположностей «следует» и «не могу» не разрешен и не осознан. Ложное убеждение, что он *может* бросить пить, не дает ему возможность подумать и научиться *как* это сделать. Когда же человек понимает, что он *не может* этого сделать, то у него появляется *необходимость* научиться тому, как это можно сделать.

Интересно, что одна из фундаментальных концепций общества Анонимных Алкоголиков (АА) состоит в том, что для того, чтобы в дальнейшем использовать программу АА, человек должен понять, что он *не может* контролировать свое потребление алкоголя. Разработчики программа АА открыли этот интересный факт на своем горьком опыте. Диаграмма Венна показывает нам, как это все должно быть пример — бесполезности этого понимания.

Еще один способ как можно использовать эту диаграмму — это понять, какие еще накладывающиеся категории создаются, решить что возможно, а что нет и какими могут быть последствия этих изменений. Например, мы можем полностью включить круг необходимости в круги выбора и желания — как показано ниже, чтобы исследовать, какой опыт нам это даст.



Когда круг необходимости расположен таким образом, это означает, что кто-то *выбирает* и *желает* только то, что он *вынужден* делать. Разве такое возможно? Большинство людей скажут, что «нет». Однако во многих духовных и религиозных учениях и движениях присутствует идея, что *все* события в жизни человека — включая неприятные и те, которых нельзя избежать, — это отношения человека к жизни, когда он должен выбирать и желать только то, что неизбежно. Логически мыслящие люди могут найти здесь противоречие, и, возможно, они будут правы. Но это не останавливают многих последователей такого отношения к жизни.

Например, многие люди отрицают идею смерти, как, например, в поэме Дилана Томаса: «Не погружайся мягко в эту ночь. С яростью сопротивляйся исчезновению света». Если нечто действительно неизбежно, то, как борьба с этим сможет улучшить жизнь? Это не логично и на это тратится время, которое можно было бы потратить наслаждаясь жизнью. Если жизнь имеет значение, то время, эмоции, и внимание, потраченное на «яростное сопротивление» можно было бы применить к чему-то более приятному. Если же жизнь не имеет ценности, то тогда смерть не представляет из себя проблему.

Есть несколько способов изображения диаграммы Венна в категориях «модальных операторов». Каждый из них будет указывать на возможности и невозможное и они оба могут быть использованы для объяснения того, как кто-то использует свой

жизненный опыт и как им можно предложить по-новому провести категоризацию этого опыта и совершить изменения. Если вы потратите немного времени на различные комбинации кругов в диаграмме и оцените последствия каждого из вариантов, вы сможете больше узнать о самих «модальных операторах» и о том, как их использовать.

Последовательности модальных операторов

Поскольку каждый «модальный оператор» представляет собой глагол, который изменяет глагол, следующий за ним, то если следующий за ним глагол *тоже* является «модальным оператором», это дает нам больше вариантов выбора. «Я вынужден выбирать» сильно отличается от «я хочу выбрать» или от «я могу выбрать». Последний пример немного излишен, потому что выбор предполагает наличие возможности, но в то же время он укрепляет ощущение человека в том, что он способен на это. «Я выбираю выбирать» еще более некорректный пример, но в нем содержатся два логических уровня, а в «я выбираю» только один.

Иногда мы хотим что-то хотеть, потому что *если* мы желаем что-то сейчас, то надеемся на позитивные последствия этого в будущем. Или мы можем хотеть «не хотеть чего-то», когда мы предвидим неприятные последствия нашего желания. Например, если кто-то говорит: «Я хотел бы меньше есть» или «Хотел бы я не любить так много кушать», то это предложения не выражают желание в настоящем. Они предполагают результаты в будущем, если проявится желание в настоящем. Это представляет конфликт между узким диапазоном настоящего (удовлетворение голода, вкус еды) и широким диапазоном, включающим будущее (быть привлекательным, стройным, здоровым).

Когда диапазон будущего исследуется полностью, это может создать желание в настоящем. И это будущее может быть создано несколькими способами. Даже график жизни и распорядок жизни может быть изменен, чтобы сделать будущие события более незаметными. Например, перемещая их во внутреннем образе из личного пространства куда-нибудь вперед. Другие субмодальности могут быть использованы для создания более привлекательного образа будущего, что будет лучше мотивировать на желаемое поведение в настоящем (13, гл. 1).

Например, раньше я часто забывал забирать почту из ящика и простой образ почтового ящика при входе в дом не помогал мне запомнить, что надо вынуть из него почту. Затем я потратил немного времени на создание фильма о том, как я иду к ящику, раскрасил его и представил, как ящик постепенно увеличивается, принимает размеры и вид моей машины и разрывается. С тех пор, я всегда помню, что, приходя домой, нужно достать почту.

Люди часто используют различные комбинации «модальных операторов», как, например «мне необходимо выбрать» и др. Однако есть множество комбинаций, которые используются или редко или вообще никогда. Например, «я не могу хотеть», «я выбираю хотеть» и пр. осознание подобных конструкция может послужить шагом в сторону увеличения ваших вариантов выбора.

Используя 3 категории «модальных операторов» и добавив к ним отрицания, мы уже получим огромное количество возможных связок. Некоторые из них могут показаться надуманными, как, например «выбираю выбирать» или «выбираю не выбирать», а некоторые даже бесполезными, как например, «не выбираю не выбирать». Однако большинство из нас даже не пробовало оценить различные варианты их пользы или отсутствие таковой. Экспериментирование с ранее не использованными вариантами поможет нам расширить количество наших выборов. Будет очень интересно перепробовать все комбинации, чтобы посмотреть, как это влияет на наш опыт и на наши переживания. Выберите слово из четырех категорий, приведенных ниже, и скомбинируйте его со словом из каждой их других категорий.

Возможность. «Могу», «способен», «возможно» и т.д.

Выбор. «Выбирать», «решать», «отбирать» и т.д.

Желание. «Желать», «хотеть», «надеяться», «жаждать» и т.д.

Необходимость. «Должен», «обязан», «вынужден», «следует» и т.д.

Например, если вы начнете с «могу» и затем сочетаете его со словом из каждой другой категории, то у вас получится — «я могу выбирать», «я могу решать», «я могу отбирать» и т.д. Обращайте внимание на то, как меняется ваше проживание. Некоторые из различий будут очевидны, например «я могу выбирать» и «я могу хо-

теть». Некоторые будут более тонкими, например, «я могу выбрать», что указывает на выбор между альтернативами и «я могу решать», что указывает на принятие решение после данного выбора.

Когда вы попробуете разные комбинации, некоторые покажутся вам привычными и знакомыми, а некоторые неизвестными или неудачными, что говорит о том, что вы ими не пользуетесь. Некоторые будут совсем странными — «я вынужден быть вынужденным» или неприятными — «я должен желать», которые ограничивают ваш выбор. Подобные эксперименты так же важны для оценки того, как разные люди себя ограничивают.

Некоторые из непривычных последовательностей имеют хороший потенциал для расширения возможностей выбора и стоят того, чтобы рассмотреть их подробнее. Что вы ощущаете, говоря «я выбираю желать»? В каких ситуациях вы уже произносили эту последовательность? Где еще она может быть полезной? Если вы ничего не придумали, то тогда и отрицание этой фразы — «я не выбираю желать» — должна быть истиной, а это может привести к ограничениям. Например, в процессе отношения с родственниками иногда полезно выбрать пожелать что-то, что желают ваши родители. Это способ сглаживания различий, вклад в ваши хорошие отношения. Как же можно научиться делать это?

После того. Как вы проработаете вышеприведенный список, примените к нему отрицание — «я не могу не выбирать», «я не могу не выбирать» и т.д. Отметьте, каковы теперь ваши ощущения. Вы также можете использовать позитивное выражение из списка, за которым последует отрицание. Вы обнаружите, насколько это исследование увлекательно и как оно может вам помочь расширить вашу чувствительность к тому, как другие люди воспринимают мир, равно как и увеличить свою гибкость.

Связи модальных операторов «если-то»

Мы так же можем последовательно связать два «модальных оператора» с помощью причинно следственной связки «если-то», что передвинет вас от одной категории «модальных операторов» к другой. Например, фраза «если я буду вынужден, то я не буду» очень типична для подростков и для взрослых, которые не выросли до того, чтобы не доказывать всем свою независимость. В

некоторых случаях подобная связь может быть подчинена определенному контексту или содержанию. Однако подобные фразы могут стать привычными и применяться некоторыми людьми по любому поводу.

Некоторые связки используются часто, а некоторые нет, хотя они могут быть очень полезными. «Если я выберу, то сделаю», «если я захочу, то смогу» очень типичны для людей, которые многого достигли. «Если я буду вынужден, то смогу захотеть» — полезная и редко используемая связка. Если вы *вынуждены* что-то сделать, то почему бы не найти приятный способ для этого. Если вы замечали, что иногда вы с удовольствием делаете что-то, что в целом не хотели делать, то вы находите подтверждение тому, что это возможно — сделать приятным способом, то, что требуется. И вопрос остается только в том, *как* вы это сделали, и научиться в дальнейшем поступать так *намеренно*.

Если же вы не можете вспомнить такого примера, то как же можно с удовольствием выполнять то, что вы вынуждены делать? Простой фокусировкой на тех преимуществах, которые будут потом. Или, например, делать что-то, думая о чем-то приятном. Или бросить вызов своим способностям, или возможностью проявить креативность и т.п.

Если вы хотите научиться легче распознавать влияние этих связок, то нижеприведенное упражнение будет вам очень полезно. Как вы заполните пропуски в предложениях ниже.

«Если я смогу, то я _____».

«Если я выберу, то я _____».

«Если я захочу, то я _____».

«Если я буду вынужден, то я _____».

А теперь заполните пропуски в случае отрицания тех же самых модальных операторов.

«Если я не смогу, то я _____».

«Если я не выберу, то я _____».

«Если я не захочу, то я _____».

«Если я не буду вынужден, то я _____».

Затем вы можете заполнить подобные примеры в каждой категории «модальных операторов» и заметить разницу, на которую я раньше просил вас не обращать внимания. Сконструируйте подобные незаконченные предложения, используя разные слова, которые означают желание.

«Если я пожелаю _____».

«Если я понадеюсь _____».

«Если я захочу _____».

«Если я буду жаждать _____».

Несмотря на то, что разные люди вкладывают разные значения в эти слова, «желание» и «надежда» более слабые слова, более пассивные и не всегда могут привести к действиям. «Жаждать» намного сильнее, чем «хотеть» и скорее приведет к действиям для достижения цели.

Очень просто составить письменный тест, в котором можно попросить людей закончить предложения, приведенные выше. Затем вы можете просмотреть ответы и отметить определенные паттерны и ограничивающие связи и использовать их как фундамент для начала изменений.

Открытие, как кто-то обычно соединяет «модальные операторы» даст вам ценную информацию об ограничениях в его переживаниях и какие ситуации могут быть для него проблемными. Например, «если я захочу, то я буду должен» приведет к ограничению желаний, что может привести к переутомлению, даже если искушения не имеют неприятных последствий в будущем. Если это заменить на «если я захочу, я могу выбрать не делать» может добавить выбор, а иногда достаточно просто указать на возможность. Как одна молодая женщина, которая устала делать очень многое, что ей нравится, сказала с изумлением: «Вы имеет в виду, что я *не должна обязательно* делать все, что я *хочу*?».

Так как люди, которые используют подобную связку, стремятся к тому, что они хотят, вы можете использовать больший диапазон, чтобы перенастроить это. Например: «Вам не нравится «суета», когда вы бросаетесь от одного дела к другому и не можете нормально выспаться. Вы, наверняка, *хотите* хорошо выспаться и отдохнуть, чтобы с удовольствием заниматься теми делами, которые вам нравятся. И если вы пропустите некоторые из

ваших действий, то это приведет к тому, что вы сможете сделать *больше* из того, что хотите».

Хотя связи из двух «модальных операторов» встречаются чаще, связи из трех также возможны. «Если я не смогу, то я не буду должен хотеть» — приведет к потере мотивации при столкновении с новыми задачами, которые человек еще не решал. С другой стороны, «если я буду должен, то я могу выбрать захотеть» — особенно интересно и воодушевляющее. Даже используя приведенный в пример список «модальных операторов», мы можем составить несколько сотен связей. Хотя, некоторые из них могут показаться странными и не очень полезными, мы все равно обычно используем не больше десятка.

Большим облегчением является то, что нет необходимости запоминать все возможные связи. Начав с понимания об их важности, при систематической практике, вы сможете составить связи, которые для вас будут очень полезны и эффективны. Вы также можете, заметив использование кем-то другим определенных связей, применить их и оценить их значимость и пользу для вас.

Пары и семьи

До этого мы не говорили о конкретных личных связках «модальных операторов». При взаимоотношениях, последовательности разных людей могут дополнять друг друга или вступать в конфликт друг с другом, создавая патовые ситуации. Например, «если я захочу, то я смогу» и «если я буду вынужден, то сделаю» обычно создает хорошую пару связей, потому что одна связка полезна для достижения желаемого, а другая для выполнения того, что требуется сделать. Но при возникновении у одного из пары связки «если я буду должен, я не смогу» и т.п., они вряд ли смогут понять полностью друг друга.

Если мы более детально рассмотрим взаимоотношения двух людей, мы наверняка обнаружим причинно-следственные связи между ними. Если у одного — «если я не смогу, ты должен» и у другого — «если я вынужден, я не буду», то они обнаружат, что всегда, когда кто-то не сможет что-то сделать и требует от другого выполнения этого, другой должен будет отказаться, что никак не способствует улучшению отношений и ситуации. Подобные способы взаимодействия связей, часто приводят к реакциям людей,

которые их ограничивают и лишают выбора. Особенно если подобные ситуации возникают независимо от контекста или слишком обобщаются. Изменение подобных связей в семейной терапии (независимо от того, присутствует ли другой член семьи на сессии или нет) могут привести к тому, что люди придут к пониманию большого количества вариантов выбора, которые у них есть.

Изменение модальных операторов

Как и любое наше поведение — «модальные операторы» являются выражением происходящих в нас процессов, равно как и способом их изменить. Например, просьба кому-то сказать «я не буду» вместо «я не могу» был одним из любимых способов Фрица Перлза заставить людей брать на себя ответственность в ситуациях выбора, но рассматривать их не как выбор, а как необходимость. Они на самом деле могут *выбрать* сделать что-то другое, но они *не хотят* это сделать из-за неприятных последствий. Говоря «я не буду», это предполагает, что человек *может* сделать другой выбор, что открывает двери к изменениям.

Иногда простое использование другого «модального оператора» приводит к конгруэнтным изменениям в переживании и в отношении. Но, часто у клиента возникает неконгруэнтность, когда он говорит одно, а уверен в другом. Даже, если он сможет хоть *краем глаза* взглянуть на возможность другого выбора, и продумать, как все может быть *при* этом выборе. Но это сразу может породить возражение, что использование другого «модального оператора» потребует определенной практики и внимания к обратной связи от партнера на эти изменения.

«Модальным операторам» необходимости и возможности (невозможности) уделяется наибольшее внимание в большинстве тренингов по НЛП, потому что именно они часто являются причиной важных человеческих ограничений. Люди часто оказываются в ловушке сверхобобщений, включающих «должен» и ограничений «не могу», и это наиболее часто встречающиеся ограничивающие убеждения, которые могут приводить к большим проблемам.

Поскольку способность выбирать между альтернативными возможностями в соответствии с нашими нуждами и желаниями необходима для счастья, любое ограничение или сужение выбора существенно снизит нашу способность к счастливой жизни.

Любое убеждение о наших возможностях несет в себе «модальный оператор», как и любое ограничение, будет включать или «модальный оператор», или *отрицание* другого «модального оператора».

«Модальные операторы» желания и выбора часто «принимаются как данное» или недостаточно акцентируются, но они также важны и являются зеркальным отражением необходимости и возможности. Например, если кто-то переживает состояние «вынужден», то, это, как правило, неприятное ощущение, потому что человек *хочет* иметь возможность другого *выбора*, и предполагается, что они *возможны*. Говоря другими словами, «невозможно» и «вынужден» являются эквивалентом «*невозможно выбрать* другие, более *желаемые* альтернативы».

Разница в отношении, которое создают «модальные операторы», также приводит к реакциям во время внутреннего диалога. Может быть, очень большое различие между тем, кто живет, чувствуя свою слабость, ощущая бессилие перед обстоятельствами, и тем, кто рассматривает мир как пространство полное возможностей для удовлетворения своих нужд и желаний.

Поскольку «модальные операторы» часто обобщаются на различные аспекты жизни человека, изменение «модальных операторов» часто приводит к работе с большой категорией переживаний, а не с пределом конкретного ограничения. Любые проводимые изменения ведут к более широкому обобщению и более широкому влиянию.

Если я верю, что *не могу* или мне *не следует* находить решение проблемы, то и попробовать не стоит. Но если я верю, что решение *возможно* и я *способен* найти его, это мотивирует. Различные способы изменений, мотивационные программы и терапии расширяют возможности и это является особым фокусом «Терапии возможностей» Билла О'Хэнлона (48). Все, что вы можете сделать, чтобы дать человеку ощущения возможности и способности, поможет вам мотивировать их на решение их проблем новым способом в соответствии с их ценностями и интересами.

Полная конгруэнтность

Мы редко испытываем полную конгруэнтность, и это происходит в короткие периоды времени. Другие нужные и неизбежные

дела привлекают наше внимание, и мы снова становимся неконгруэнтными. Но, я все равно прошу вас подумать об одном из тех прекрасных моментов, когда вы были полностью конгруэнтны. Обычно это называется «состоянием прилива» или «пиковым состоянием», когда вы реагируете на окружающее неослудманно, с радостью входя в поток вашего опыта. Выберите одно из таких переживаний и потратьте несколько минут, чтобы полностью его вспомнить и заново все ощутить...

Затем задайте себе вопрос: «Какой «модальный оператор» подходит, чтобы адекватно описать это переживание?»...

Я ранее говорил, что все «модальные операторы» являются «противоположными фактам», т.е. описывают то, что *не* происходит в данный момент, создавая ситуацию неотъемлемой неконгруэнтности. Поэтому в состоянии полной конгруэнтности, использование «модальных операторов» невозможно. Когда вы полностью конгруэнтны, вы не используете «модальные операторы», вы просто *действуете*.

По-другому ваше состояние можно описать использованием сразу *всех* «модальных операторов» сразу. Когда вы конгруэнтны, то для вас это *возможно*, вы этого *хотите*, *выбираете* это и как не парадоксально, вы так же *вынуждены* это делать, потому что *не можете* не делать. Духовные учителя обычно называют это состояние «просветлением». Вы полностью воспринимаете все ваши переживания полностью. Нет никакого внутреннего конфликта и просто «больше нечего делать», кроме как то, чем вы заняты.

Интересно, что некоторые люди переживают подобные моменты освобождения от «модальных операторов» перед лицом смерти (по их мнению). Во время революции, одного человека схватили, связали и бросили в кузов грузовика, и он был абсолютно уверен, что его везут на казнь. Он полностью «сдался» и вошел в состояние, когда он готов был принять смерть и «ему ничего другого не оставалось», и как следствие исчезли все «модальные операторы».

Резюме

Оценивающие *познавательные определители* такие как «печально» или «к счастью» и др. в начале фразы создают определенное отношение к сказанному и изменяют слова, которые за

ними следуют. Познавательные определители связаны с обучением — «интересно», «любопытно» выражают позитивное отношение и часто приводят к решению проблемы.

«Модальные операторы» желаний и необходимости показывают на мотивацию к определенным событиям и действиям, в то время как «модальные операторы» возможности и выбора описывают наши способы удовлетворению нужд и желаний. «Модальные операторы» могут быть и дискретными и варьироваться по интенсивности, например, от легкого предположения до твердой уверенности или от легкого желания, до интенсивной необходимости.

Все «модальные операторы» описывают ситуацию не так, как она есть на самом деле в настоящий момент времени, и это создаст неотъемлемую *неконгруэнтность*. Например, если вы что-то хотите, то это означает, что у вас этого нет, а если что-то возможно, это означает, что этого не существует.

«Модальные операторы» всегда связаны с глаголом, который следует за ним, изменяя то *как* мы что-то делаем и, создавая способ действия, предшествующий содержанию. Этот способ может быть легко отделен от любого содержания и контекста и может стать обобщенным отношением к жизни, как «я могу» или «я не могу».

Отрицание «модального оператора», как «не хочу» или «не возможно» создает дополнительную неконгруэнтность из-за неотъемлемой последовательной неконгруэнтности отрицания. Иногда существует неконгруэнтность между *вербальным* и *невербальным* выражением модального оператора, что может происходить одновременно или последовательно.

Поскольку выбор и необходимость предполагают возможность, существует логическая *иерархия* «модальных операторов» с возможностью (или невозможностью) на более высоком логическом уровне, чем остальные три категории. Раз мы можем желать то, что невозможно, желание не всегда предполагает удовлетворение желания.

Мы можем использовать диаграмму Венна для *расширения* таких переживаний в жизни, как выбор, желание, необходимость или возможность. Эта же диаграмма может показывать *наложение* между разными переживаниями, описанными разными операторо-

рами и может быть использована для оценки новых способов налаживания, что может повысить нашу гибкость и возможности выбора.

Последовательность двух (и более), например, «я хочу выбрать» или причинно-следственная последовательность — «если я решу, то я сделаю», обычно предоставляет больше детальной информации о способе поведения. Это может быть применено при работе с парами и семьями для налаживания отношений между членами семьи. Например, «если она скажет, что я должен сделать, то я не буду этого делать».

Изменение «модальных операторов» приводит к изменениям в отношении и в поведении и часто обобщается на различные аспекты жизни и разные контексты.

В состоянии полной конгруэнтности все «модальные операторы» исчезают, потому что просто действуют, без осознания определенного способа действия, что духовные учителя описывают как состояние просветления.

Далее мы рассмотрим категории ссылок на самого себя, которые включают в себя то, что происходит в самоописании и в самооценке, т.е. то, как вы о себе думаете, равно как и все коммуникации о вас самих и ваши отношения с другими людьми.

Правда в том, что когда сила человека растет и его знания расширяются, всегда есть возможность, что в дальнейшем это будет сужаться до тех пор, пока у человека не останется выбора и он будет делать только то, что он должен делать.

Урсула ле Гуин

5

Ссылки на самого себя

Замкнутый круг

Если бы человеческий мозг был бы таким простым, чтобы мы могли его понять, мы были бы сами такими простыми, что все равно не поняли бы.

Лайал Уотсон

Ссылки на себя возникают всегда, когда мы думаем о себе. Так работает наш разум. Когда мы используем наш разум, чтобы думать о нашем разуме. Процесс, называемый «разумом» описывает сам себя. Поскольку вы не можете что-то описать без категоризации этого, то он является и тем, кто производит категоризацию и примером самой категории. Одновременно тем, кто думает и тем, о ком думает. Этот замкнутый круг создает интересные и иногда сложные возможности.

Например, у некоторых людей возникают проблемы из-за «низкой самооценки» или «плохого представления о себе». Эти мысли не только созданы самим человеком и описаны им, но и относятся они к самому себе. Возникает замкнутый круг, который не всегда легко разорвать.

Ссылки на самого себя часто встречаются в повседневной коммуникации. Когда кто-то описывает свои взаимоотношения с другим человеком, само описание является частью этих отношений, что тоже относится к самому человеку. Например, «я тебя

уважаю» — это и категоризация отношения как уважительного, и пример одного из типов поведения, которые описывают слово «уважение».

Когда кто-то заявляет: «Я бы хотел кое-что сказать», это предложение само по себе является примером «кое-что сказать» и относится к самому человеку. Когда кто-то говорит: «Я хотел бы вас о чем-то спросить», то это фраза является примером «спросить», что оно и описывает. Прежде чем разобраться с этими сложностями, я хочу четко определить, чем являются ссылки на самого себя и как это работает.

Простейшая форма прямой ссылки на самого себя в предложении — «это предложение», которое не только *описывает*, но и *относится к самому себе* как к члену категории «предложение». Несмотря на свою тривиальность, «это предложение» полезно для понимания того, как ссылки на самого себя работают в нашей повседневной коммуникации. «Это предложение» является *примером* того, что он *описывает*, поэтому является и тем, кто описывает и тем, что описывается. И категорией на одном логическом уровне и тем, что включается в эту категорию на более конкретном логическом уровне. Ссылки на самого себя всегда петляют между двумя логическими уровнями и строят мосты между ними.

Другой простой пример — «это предложение истинно». «Это предложение» категоризирует себя как предложение и дальше уточняет, что это предложение *истинное* предложение, категоризируя себя как члена категории истинных предложений. Это может стать понятней, если мы переформулируем это предложение — «это предложение, и оно является истинным «предложением». Это утверждение — *член* категории «предложения» и в то же время оно само категоризирует себя как члена категории на более общем логическом уровне. Однако это предложение так же категоризирует себя как члена категории «истинных вещей», в которую можно включить «любовь», «воспоминания» и пр., равно как и «предложения». Предложение является членом категории «предложения», а категория предложения является членом категории «истинные вещи», создавая двойную петлю ссылок на самого себя, что наводит мосты между тремя логическими уровнями.

Если мы расширим это предложение и внесем определенное содержание, как, например «луна состоит из камня и пыли и это предложение истинно». И в этом случае это предложение категоризирует себя и как предложение, и как члена категории «истинные вещи». Поскольку мы обычно предполагаем, что люди говорят правду, то *почти вся* наша коммуникация имеет подобную структуру ссылок на самого себя, в которой наши предложения не только передают что-то о наших переживаниях, но в то же время предполагают, что сказанное истинно.

Это так же относится к любому предложению, в котором человек сам себя описывает. Когда человек *что-либо* говорит о себе, то он на самом деле говорит следующее: «Я есть X, а X — это истина» (даже, если он может на самом деле лгать).

В вышеприведенном примере это предложение прямо ссылается на самого себя. Но, предложение может также ссылаться на самого себя *не напрямую*, а, включая себя в более общую *категорию* и это делает ссылку на самого себя не столь очевидной. Утверждения типа «все, что я говорю — это истина» или «я всегда говорю правду» ссылаются на себя, поскольку они включены в категорию событий, которые они описывают. Книжки, не относящиеся к художественной литературе, — как, например, эта книга — являются более длинными и сложными версиями той же самой структуры ссылки на себя — «все в этой книге является правдой».

Название (имя) против названной категории

Давайте теперь рассмотрим категории и ссылки на себя и определим в чем же точное различие между *названием* категории и самой *категорией*. Когда мы собираем группу сенсорно-описанных переживаний в категорию и называем ее «рисование» или «движение», или «события», *имя* этой категории отличается от *группы* названных переживаний. Оно так же отличается от *отдельных* переживаний, которые включены в нее как *члены* категории. Название категории «кошка» не является конкретной кошкой или группой кошек. *Название* категории не является *примером* того, что включено в категорию. Так же название не является группой включенных в категорию переживаний. *Это всегда будет верно для всех категорий, которые полностью состоят из сенсорно-описанных переживаний.*

Однако на более высоких уровнях категоризации, категория *может* ссылаться на себя, описывать себя и включать себя, создавая на себя ссылки. Например, мы можем включить сенсорно-описанные переживания в категорию «вещи» (или «растения», «животные», «цвета» и т.д.). Мы можем объединить две и больше таких категории в большую категорию, например, «объекты» или «события». Поскольку эти большие категории состоят из членов категории, которые *тоже* являются категориями, то большая категория может быть членом себя и ссылаться на себя. Например, категория «идеи, которые можно представить» тоже является «идеей, которую можно представить», т.е. категория является членом себя.

Когда категория может быть включена в себя, как член категории, критерии категории, применяются не только к членам категории, но и к самой *категории* по принципу *наследования*. Я понимаю, что это входит в противоречие с теорией Бертрانا Рассела — с «теорией типов». В главе 7 мы рассмотрим логические парадоксы, и я приведу вам элегантное доказательство Дж. Спенсера Брауна о том, что «теория типов» не обязательно является истиной.

Когда лингвист в некоем предложении описывает грамматику или синтаксис *любого* предложения или фразы это является ссылкой на себя, поскольку описание лингвиста также является предложением. Например, если предложение лингвиста описывает использование глаголов, это также показывает, как используются глаголы в предложении лингвиста. Но, если лингвист описывает нечто о структуре *вопроса*, то это будет ссылкой на себя, только если замечание лингвиста выражено в форме вопроса.

У нас может быть множество разных личных «мыслей» (или «идей», «концепций», образов» и т.д.). Если мы соберем эти мысли в категорию, которую назовем «мысли», то это тоже будет мыслью, и *какие бы* мы не использовали критерии для определения слова «мысли», они также применены к категории, в которую тоже входят мысли. Поскольку более общая категория «мысли» сама является мыслью, то она является членом самой себя. Т.е. если я скажу, что «идея не совершенна», то это утверждение тоже является идеей и применяется к самому себе. Когда бы я не думал о мыслях и у меня не появлялось бы идей об идеях или образы образов и т.д. — все это будет ссылками на себя.

Всегда, когда критерии более высокого логического уровня такие же, как и для членов логических уровней, которые в него включены, возникает ссылка на себя. Это будет выражаться в том, что оба логических уровня будут называться одинаково (как в примере выше) — категории категорий, образы образов и т.п. Когда критерии будут разными, это не произойдет. Это очень важно, потому что мы *можем* выбирать критерии для членов в обеих конкретных категориях и в большей категории, в которую они включены. Если же критерии для обоих будут одинаковы, то более высокий логический уровень будет со ссылками на себя, а если критерии будут разными, то не будет.

Например, мы можем собрать все известные нам слова и объединить их в категорию «слово». *Название* категории *тоже* является словом, так же как и *примером* члена категории. Однако это не делает категорию ссылающейся на себя, потому что категория, обозначенное как «слово» является *группой* слов, а не словом. Поскольку *группа* слов не является словом, то эта категория без ссылок на себя.

Но, если мы подумаем о *категориях* слов, являющихся «существительными», «глаголами», «наречиями» и т.д., то каждая из этих категорий будет состоять из группы слов. Теперь мы можем создать категорию «группа слов», в которую войдут как члены «глаголы», «наречия» и пр. А т.к. категория «группа слов» *также* является группой слов, то она является членом самой себя и ссылается на себя. Любое утверждение о частях речи, применимо к отдельным частям речи, которые содержатся в этом утверждении.

Когда утверждение ссылается на себя, включая себя в более *общую* категорию событий, утверждение должно быть *абсолютным* и включать слово «все» или его эквивалент «всегда», «любой» и пр. для того, чтобы была ссылка на себя.

К примеру, если я скажу «*некоторые* люди говорят правду» это утверждение может ссылаться на себя, а может и нет, поскольку я могу не быть среди тех людей, которые «говорят правду». Но, если я скажу, что «*все* люди говорят правду» или «*все*, что я говорю — это правда», то это утверждение будет применено к самому себе и будет на себя ссылаться.

Кто-то может сказать, что «мужчины — романтики», имея в виду *всех* мужчин, но другой человек может иметь в виду в этом

утверждении, что *большинство* мужчин или *множество* мужчин являются романтиками, оставляя возможность некоторым мужчинам *не* быть романтиками. Даже, если кто-то не использует слово «все» в предложении, универсальный смысл и обобщение на «всех» может прозвучать в интонации его голоса, жестикуляции или в другом дискретном невербальном сообщении. С другой стороны, кажущееся универсальным вербальное сообщение, может быть квалифицировано невербальным сообщением, как не универсальное. Например, «неуверенный» тон голоса или жестикуляция может говорить о том, что произносящий утверждение не уверен, что оно применимо ко всем членам группы.

Очень важно знать отражает ли *внутреннее переживание* человека его идею о «всех», потому что только тогда это утверждение будет со ссылкой на себя, потому что будет включать в себя и самого говорящего. Если же мы не уверены, что говорящий сам испытывает переживание, что его утверждение абсолютно, то мы можем задать ему вопросы, которые называются «универсальными количественными» в мета-модели в НЛП. «Вы имеет в виду, что *все* мужчины романтики?» Каков бы не был его ответ, мы должны следить за конгруэнтностью между вербальным и невербальным ответом.

Еще одним примером ссылок на себя является концепция причинности. Мы *предполагаем* причинность во *всем* нашем мышлении и коммуникации. Это также является основой конструкции «если — то», очень важной для понимания и изменения нас и мира вокруг нас. Причинность неотъемлема, потому что нейроны — фундаментальные частички всей нервной системы — сжигают друг друга.

На протяжении столетий философы и ученые написали тысячи и тысячи книг и статей о детерминизме в попытке доказать, что причинность существует или не существует, обычно в попытке установить основу для понимания термина «свобода воли». Несколько лет назад я серьезно изучал этот вопрос и обнаружил, что ни один из этих авторов не понимал, что их аргументы *предполагают* наличие детерминизма на многих уровнях — слова, которые они используют, *заставят* читателя думать определенным способом, их грамматика и синтаксис обязательно *определят* то значение, которое поймет читатель и т.п. Поскольку *любая* дискуссия о причин-

ности предполагает наличие причинности, то любое утверждение о причинности будет *всегда* ссылаться на себя.

Любые попытки аргументировать наличие детерминизма будут тавтологией, потому что в них детерминизм подразумевается.

Если же кто-то попытается доказать отсутствие детерминизма, то он будет сам себе противоречить — «я буду использовать причинные аргументы, чтобы доказать не существование причинности».

Я подробно описал это в своей статье «Детерминизм — необходимое условие свободы» (12), показывая, что «свобода воли» не отрицает детерминизм, а *нуждается* в нем. Многие философы считали, что цепь случайностей может служить основой для свободной воли. Однако случайности на самом деле *уменьшают* смысл свободы воли, потому что они усложняют процесс планирования для достижения цели. Многие люди делают очень много, чтобы предсказать будущее, снизить эффект случайностей с помощью планирования или снизить ущерб от будущих проблем с помощью страховых полисов.

Выявление ссылок на себя

Чтобы утверждение ссылалось на самого себя, оно должно соответствовать чему-то из нижеперечисленного:

1. *Напрямую ссылаться на себя.*
2. *Косвенно ссылаться на себя, включая себя как члена более общей категории, которую оно описывает.*
3. *Описание должно быть применимо ко всем членам категории.*

Чтобы выявить ссылку на себя, достаточно задать вопрос: «*Является ли эта коммуникация примером того, о чем она говорит?*»

Очень часто люди говорят: «Можно вам задать вопрос?», не осознавая, что это и есть вопрос сам по себе, т.е. они *уже* делают то, что просят им разрешить делать. Если вы хотите указать на это вашим друзьям (или просто подшутить над ними), вы можете ответить: «Конечно, *можно*» или «Конечно. Можешь задать еще один вопрос». Подобные ссылки на себя *намного* более распространены, чем люди предполагают.

Иногда пропущенная связка в ссылке на себя обеспечивается большим контекстом или другой информацией, которая у нас есть. Если кто-то утверждает: «Я никогда не совершаю ошибок», наше знание о мире, в котором *все* люди совершают ошибки говорит нам, что подобное утверждение *должно* являться ошибкой, поэтому оно ссылается на себя. Если кто-то говорит о своей ошибке: «Это моя первая ошибка в этом году». То можно ответить: «А мне кажется, что их уже три». Ошибка, о которой говорит человек, предыдущая ошибка и ошибка, что не учитывается как предыдущая ошибка.

Ссылки на себя труднее заметить, когда они распределены по большой коммуникации в больших временных диапазонах, создавая разные петли. Если я скажу, что моя жена правдива, а она как-то скажет, что я правдив, то эти предложения описывают друг друга и *вместе* они создают петлю, ссылки на себя, что является эквивалентом «я говорю правду».

Подобные петли могут состоять из множества разных утверждений, пока они предполагают универсальные категории и ссылаются друг на друга в форме, создающей петлю. Примером этого является определение слов, появляющееся в словарях. Поскольку значение *любого* слова в словаре передается *другими* словами или группами слов, это создает петлю ссылок на себя.

К счастью, до того, как мы научились писать и использовать словарь, мы учимся говорить в контексте, который часто является *невербальным* и *повторяющимся*. Родитель указывает на камень и несколько раз говорит «камень», поэтому значение слова связано с сенсорным опытом. В дальнейшем при использовании словаря, мы понимаем, что у нас уже есть сенсорный опыт многих слов. Без подобного предварительного опыта использование словаря было бы абсолютно бесполезным, потому что не было бы точки, когда слово в словаре ссылалось бы на сенсорный опыт. Исключением могут быть словари с иллюстрациями слов.

Утилизация ссылки на себя

Примеры ссылок на себя, которые я описал, достаточно невинны и редко создают проблемы. Но другие типы ссылок могут загнать людей в ловушки и понимание их структуры может нам помочь найти выход из них.

Если кто-то утверждает: «Я всегда принимаю плохие решения», то эта фраза *должна* быть результатом решения, которое уже плохое. Обычно ссылки на себя не осознаются пока не будет задан вопрос: «Как вы *решаете*, что все ваши *решения* плохие?» У кого-то могут быть доказательства, что *некоторые* из принятых ранее решений были плохими. Но мысль о том, что они *всегда* принимают плохие решения является сверх-обобщением, которое может привести к депрессии и чувству безнадежности, что затрудняет поиск решения проблемы.

Каждый раз, когда кто-то себя характеризует негативно, этот вид ссылки на себя может помочь им решить проблему, если указать им на эту структуру.

Например, у одного мужчины сын часто приходил из школы домой и говорил: «Меня все ненавидят». Однажды отец ему сказал: «Если тебя *все* ненавидят, то значит, и *ты* сам себя ненавидишь. Не думаешь ли ты, что хоть *один* человек должен быть на твоей стороне?» Указание отца на ссылку на себя серьезно помогло сыну. Кроме того, фраза отца предполагала, что он уже на стороне сына.

Подобные ссылки на себя не всегда осознаются и они могут быть использованы и утилизированы, чтобы помочь человеку решить проблему самокритики или негативных убеждений о себе. Давайте рассмотрим на простом примере. Кто-то говорит: «Я глупый». Логика этого выражения следующая — «раз глупые люди говорят глупые вещи, и я предполагаю, что утверждение, верно, это глупое утверждение, которое не имеет смысла надо воспринимать всерьез». Указание на подобную ссылку на себя является основой рефрейминга в техниках НЛП «фокусы языка», особенно в паттерне «примени к себе».

На самом деле, создание подобного понимания в чем-то *переживании*, обычно требует определенного усилия в нахождении скрытой связки, формирующей петлю. Например, вы можете сказать: «Глупые люди говорят глупые вещи. Согласны?» Предположим, что клиент соглашается, тогда вы можете продолжить: «Раз вы глупы, тогда то, что вы сказали о своей глупости тоже является глупостью. Верно?» Если это подтвердить невербальным сообщением, то фраза «я глупый» теряет смысл и становится просто последовательностью слов.

Обычно клиент может ответить: «На самом деле, я думаю, что я глуп лишь в *некоторых* вопросах». Это представляет из себя сокращение диапазона и возможность фокусировки на конкретных вопросах, а не на сверхобобщении. На это будет полезно ответить: «Теперь вы понимаете, что вы умны и можете определить то, что вы сделали раньше было глупо». Это еще больше сужает диапазон и отодвигает его в прошлое, утверждая, что сейчас клиент уже достаточно умен, чтобы понять, что в прошлом он совершил глупость. Это также подразумевает, что в будущем человек может оставаться умным. «Подумайте, сколько есть глупых людей, которые не *понимают* свою глупость, и продолжают такими оставаться».

Даже если категоризация себя в том, что человек глупый исчезает, все равно останутся сенсорно-обоснованные воспоминания о событиях, которые послужили причиной такой самокатегоризации. Эти намного уменьшившиеся диапазоны могут быть потом пересмотрены, чтобы рекатегоризировать их и привнести в них новое более полезное значение.

Например, многие люди считают, что они поступили «глупо» в определенной ситуации, хотя они просто тогда не имели достаточно информации, чтобы поступить по-другому. Недостаток информации часто называют «*незнанием*» и многие *очень* умные люди иногда оказываются в ситуации, в которой они «не знают» как поступить. Воспоминание об этой ситуации не является показателем «глупости». Оно лишь показывает, что есть еще очень много того, что можно было бы изучить или узнать лучше. Подобные рекатегоризации бывают очень полезными.

Иногда прототипом опыта для подобного утверждения о глупости, может служить воспоминание о том, как кто-то из родителей назвал человека глупым. Когда это воспоминание возникает в сенсорных деталях, но в большем диапазоне, то часто приходит понимание, что родители это сказали во время *их* злости или исходя из *их* ограничений. Их утверждение представляло собой описание *родителя*, ссылающегося на себя, и ничего не говорило о ребенке.

Иногда обвинения в глупости являются лишь попыткой выиграть в споре, или прикрыть невежество или сомнения родителей, или способом заставить ребенка делать что-то, что хотят от него родители. Любое из этих объяснений намного болсе полезно для

ребенка, чем понимание того, что он глуп. Этот процесс использования большего диапазона для рекатегоризации опыта может быть применен к изменению смысла более широкого круга событий и ситуаций, чтобы они не были бы больше базисом для ссылок на себя.

Взаимоотношения

Когда бы мы ни общались друг с другом (вербально или невербальное), это общение *создает* определенные взаимоотношения, даже если они возникают всего лишь между двумя собеседниками. Если коммуникация идет *об* этих отношениях, то она является *категоризацией* отношений и одновременно примером категории «отношения».

Например, утверждение «я тебя люблю» — это *категоризация* отношений как любви. Это также *пример* поведения, входящий в категорию «любовные отношения». В этом случае ссылка на себя не вызывает проблем, независимо от того, осознается она или нет.

Естественно, что другой человек может совершенно по-другому описать взаимоотношения. «Я слышал, что ты говоришь, что любишь меня. Я испытываю другие чувства — я ценю нашу дружбу, но не люблю тебя». Несмотря на различие в описании отношений, каждое утверждение представляет ссылку на себя, если бы стороны были бы с ними согласны.

Поскольку любая коммуникация включена в определенные отношения, то *любая* коммуникация, которая описывает категории отношений между партнерами (сторонами) будет ссылаться на себя. Т.к. мы часто обсуждаем наши отношения и они очень важны для нас, то часто подобные обсуждения могут привести к проблемам.

Например, когда кто-то говорит: «Это не твое дело», то это человек устанавливает для собеседника отношения неравенства. Если вас это не устраивает, то вы может перевернуть это утверждение на собеседника: «Мне кажется, что не *твое* дело, указывать что является *моим* делом». Поскольку первый собеседник считает что «это не твое дело» серьезным аргументом, то когда он применяется к самому себе и уничтожает самого себя, оставляя подтекст сообщения — «я важнее (главнее) тебя, поэтому ты должен меня слушать», но в это случае, говорящий находится на нижней границе неравенства.

Часто бывает, что подобный ответ не понравится говорившему, и он попробует придумать другой аргумент (поскольку первый аргумент был уничтожен) или открыто высказать то, что он подразумевает в общении «заткнись» или «не указывай мне, что делать». Это может привести к эскалации спора о том, кто может указывать, кому что делать. Однако все это делает конфликт открытым и прямо выражающим подтексты.

Подобные типы ссылок на себя часто возникают и в переписке, поскольку читатель и писатель объединены определенными отношениями. Основным посылом одного недавнего бестселлера является утверждение в них о том, что у людей возникают проблемы, когда они слишком пристально обращают внимание на то, что говорит и думает их собеседник и другие люди. «Вы часто повторяете себе то, что вам сказали и с такой разрушительной силой другие люди». В книге содержится много примеров подобных проблем и авторитарным тоном утверждается, что надо делать вместо этого. Некоторая часть из этого разумна, но мало кто из читателей понимает, что сама книга является *примером* категории, которую она называет проблемой, — «кто-то другой говорит вам что делать». Это очень широко распространенный паттерн в нашей культуре, который можно описать простой фразой — «не слушай *других*, а слушай *меня*».

Часто коммуникация об отношениях идет *невербально*, что затрудняет поиск ссылки на себя. Кто-то может сказать «передай, пожалуйста, тост» с разнообразной интонацией голоса. Командный или заискивающий голос покажет, что общение идет между неравными людьми. Нейтральная интонация указывает на равенство. Также по интонации легко определить, что отношения носят зависимый характер — кто-то кого-то эксплуатирует. Другие интонации могут указать на отношения любви, доверия, безнадежности.

Например, кто-то может сказать: «Своей злостью ты пытаешься меня контролировать», причем сказать это злым и обвиняющим тоном. Поскольку интонация категоризирует сообщение, как сказанное со злобой, это и содержится в предложении, то оно является ссылающимся на себя. Злой голос и контекст указывают, что то, что описывает это предложение категоризируется как плохое. Т.е. предложение утверждает, что предложение плохое. Указание на это замыкает петлю ссылки на себя. «Говоря это злым

голосом, ты пытаешься своей злостью меня контролировать» — рекатегоризирует предложение, как пример того, что то, что оно описывает является плохим. Эта рекатегоризация использует не-любовь человека к контролю над злостью и направляет внимание к другим более полезным способам разрешения проблемы.

Эти примеры лишь небольшие штрихи на огромной картине ссылок на себя, которые *всегда* возникают, когда мы высказываем какие-нибудь утверждения о самих себе, о своей жизни и об отношениях с другими людьми. Поскольку мы очень часто говорим о себе и о наших отношениях с другими, подобные ссылки на себя крайне часто встречаются и нам было бы очень полезно научиться с ними разбираться. Ниже приведено упражнение, которое поможет нам научиться это делать.

Упражнение по утилизации ссылок на самого себя

1. Вспомните, какую-то проблемную коммуникацию.

Подумайте о ком-то, кто регулярно что-то говорит по поводу взаимоотношений с вами, включая невербальное поведение, и на что вам сложно отреагировать. Это может быть обобщенное обвинение или жалоба, типа «ты упрямый», «почему ты меня никогда не слушаешь?», «ты слишком самолюбивый», «ты не обращаешь внимание на то, что я говорю».

2. Определите ссылку на себя.

«Как это утверждение применимо к самому себе?» Например, если кто-то обвиняет кого-то в «упрямстве», то это значит, что обвиняющий *не менее* упрямый, чем обвиняемый. Если бы они не были сами упрямыми, то не стали бы вас обвинять. «Ты слишком самолюбивый» обычно означает, что «ты должен поступать, так как я говорю, что я мог спокойно быть самолюбивым». Кто-то обвиняющий кого-то в «не слушании», сам не слушает никого в данный момент времени. Обвиняющие вас в неприятии их точки зрения сами не готовы принимать вашу точку зрения.

3. Представьте ответ (реакцию).

Встретьте утверждение другого человека, включая невыраженное невербальное сообщение, парафразированием или переутверждением его слов, чтобы подтвердить, что вы понимаете сказанное.

«Ты говоришь, что я упрям. И я слышу определенную интонацию в твоём голосе. Правильно ли я понимаю, что ты хочешь, чтобы я отказался от своей точки зрения и принял бы твою точку зрения?».

4. Разработка стратегии.

Затем подумайте, что вы можете сказать и отметить эту ссылку на себя в высказывании вашего собеседника. Как вы можете сделать ссылку на себя очевидной? Какая интонация или мимика, или жесты будут более эффективны? Будет очень полезно, если вы подумаете и представите, как на это отвечает кто-то, кто пользуется у вас авторитетом и уважением и сравните, совпадает ли его ответ с желаемым вами результатом. Поскольку в разных ситуациях и контекстах, желаемый результат для вас будет различным, то очень важно четко его понимать и представлять. «Какова моя цель?» «Что я хочу достичь?»

Ключевым вопросом при решении о том, что и как вы ответите, будет такой: «Хочу ли я принять такие отношения с этим человеком, которые он предполагает должны быть? Хочу ли я их изменить или отказаться от них?» Если другой человек находится в позиции контроля или вы сильно зависите от него, то может быть полезно принять его определение отношений и не указывать на ссылку на себя. Но допуская, что вы не хотите привлекать к этому их внимание, вы можете сказать следующее:

«Говоря, что я слишком самолюбивый, мне кажется, вы имеете в виду, что я не должен стремиться к удовлетворению своих нужд и желаний, чтобы вы могли удовлетворить *ваши*?»

«Когда вы говорите, что я никогда не слушаю, вы, должно быть, имеете в виду, что вы хотите, чтобы я вас слушал молча и давал вам возможность говорить и не слушать меня».

5. Повторение (репетиция).

Представьте, что вы говорите это другому человеку, замечая его реакцию, чтобы понять, насколько ваш ответ «работает».

«Придерживаясь вашей позиции и прося меня изменить мою, вы демонстрируете еще большее упрямство чем я».

«Если я действительно более упрямый чем вы, то мне кажется вполне здоровым, если вы измените свою позицию и примите мою точку зрения».

«Каждый из нас хотел бы, чтобы другой с ним согласился.

Обвиняя меня в упрямстве, вы на самом деле говорите, что хотите быть еще более упрямым чем я»,

Попробуйте разные варианты и выберите наиболее эффективный при общении с конкретным человеком. Если вы считаете, что сработать удачно может несколько вариантов, то определите тот, с которого вы начнете и тот, который вы используете, если первый не сработает. Есть вероятность, что ни один из вариантов сразу не сработает, но, если вы используете сразу несколько, они станут более убедительными.

Даже если вы в ответ получите не ту реакцию, которую вы бы хотели получить, то все равно ответ собеседника будет *другим* по отношению к его привычным словам. В этом случае вы можете либо утилизировать новый ответ собеседника, либо вернуться к старому его поведению. Если же ни один из вариантов не сработает, то вернитесь на шаг 4 и создайте еще несколько вариантов.

6. Отренируйте ваши ответы (реакции в будущем) — подстройка к будущему.

Ярко представьте ситуацию в будущем, в которой есть человек с проблемными утверждениями, на которые вы отвечаете одним из придуманных вами способов. Это нужно, чтобы запрограммировать себя на ответ этому человеку в будущем при первой возможности.

Если этот процесс хорошо работает в реальной жизни — это прекрасно. Если нет, то вернитесь опять на шаг 4 и создайте новые варианты поведения и ответов, которые вы используете в следующий раз. Причем, вы можете использовать ответ собеседника как обратную связь, которая сузит для вас круг поиска вариантов вашей реакции или предположит, что вам надо будет изучить и у кого поучиться, регулярно применяя процесс к результату этого процесса.

Возвращение

Когда мы что-то планируем сделать в будущем, мы представляем сценарий событий и потом его оцениваем. Если оценка позитивна, то мы перестаем планировать, потому что считаем себя подготовленными. «Если я уйду с работы во время, поеду по главной улице и сверну на 6-м перекрестке, то я успею». Однако

иногда наша оценка сценария бывает неудовлетворительной. «Черт, если я так поступлю, то попаду в пробку и опоздаю». Тогда мы создаем новый сценарий, используя первоначальный как отправную точку и изменяем его до тех, пока не будем удовлетворены. «Если я уйду с работы на полчаса раньше, поеду по Речной улице, то я успею». Если и второй сценарий нам не подойдет, то мы тогда придумаем третий по той же схеме.

Если назовем процесс планирования *действием*, то мы регулярно повторяем действие на *выходе предыдущего* действия, пока мы не получим удовлетворяющий нас результат. В математике этот процесс называется «возвращением». Мы сотни раз в день повторяем этот процесс планирования и часто даже не осознаем его.

Если, повторив процесс много раз, мы все же найдем сценарий неподходящим, мы можем оказаться в бесконечном процессе планирования, который большинство людей называют «беспокойством». Беспокойство — это просто планирование, при котором не вырабатывается удовлетворительный результат.

Когда подобное происходит, нужно просто прекратить этот процесс и проанализировать, что нужно, чтобы процесс завершился. Помешать удовлетворительному планированию может множество факторов. Иногда мы начинаем беспокоиться, не получив еще необходимой информации для планирования удачного сценария. В этом случае надо изменить *содержание* планирования на новую операцию — *поиск* информации или навыка, которые нам нужны, чтобы вернуться к первоначальному планированию и завершить его.

Если у кого-то есть требовательные и перфекционистские критерии, которые не могут быть удовлетворены, это также не дает возможность спланировать подходящий сценарий. Некоторые люди пытаются планировать так тщательно, чтобы *ничто* не могло пойти неправильно, а это просто невозможно. Никто не может подумать обо *всем*, что может пойти не так, и даже если бы мы могли бы это сделать, мы все равно не смогли бы это воплотить в жизнь. При дискретных завышенных критериях, *любой* сценарий будет неподходящим и планирование не закончится никогда.

Иногда мы считаем, что мы не сможем справиться с событием в будущем. Поскольку у нас может не быть необходимых для

этого навыков, мы можем постоянно рассматривать неудачные сценарии, что приведет к страху или неуверенности. Очень полезным решением будет переход в другую операцию — обучение недостающим навыкам. Если у меня проблемы в социальном общении, то я могу научиться «поддерживать беседу» или расспросить об интересах собеседника, чтобы большую часть времени говорил собеседник. Я могу найти эту информацию в книге или попросить кого-то, кто это умеет, научить меня.

Иногда у вас буквально не будет контроля над ситуацией, которую вы планируете. Если вы точно знаете, что делать и у вас есть все необходимые навыки и умения, вы все равно ничего не сможете поделать с тем, чем займется ваш подросток, когда вас не будет дома или когда он пойдет на вечеринку. Если вашего ребенка нет дома, а уже поздно и вы не знаете где он, то у вас *нет* информации для планирования и в голову могут прийти негативные идеи по поводу автомобильных аварий и прочих неприятных ситуаций (сценарисв). У вас нет никакого контроля над результатами этих сценариев, независимо от вашего опыта и умения, и вы ничего не можете поделать. Как однажды сказал мой друг: «Дело не в том, что не о чем беспокоиться, дело в том, что нет *смысла* беспокоиться».

Когда вы понимаете, что вы ничего не можете сделать, то вы можете категоризировать значение вашего беспокойства — любовь к детям. Думать о том, как сильно вы их любите намного полезней, чем беспокоиться об их безопасности, когда события вне вашего контроля. Затем вы можете утилизировать вашу способность планировать и придумать, как вы можете *показать* им вашу любовь, когда они вернутся. Это намного полезнее и эффективнее, чем кричать на них, что они пришли поздно и напугали вас своей задержкой.

Тревога (беспокойство)

Во время беспокойства ваш разум может быть занят только этим процессом, вырабатывая один сценарий за другим. Однако если вы поймете, что вы оказались в петле непродуктивности, а результат будущего события очень важен для вас, вы можете заметить, что с каждым шагом происходит эскалация петли и вы можете оказаться в «шорочном круге» увеличивающейся тревоги.

Когда кто-то ощущает тревогу, он обычно начинает представлять угрожающие сценарии в будущем. Потом они замечают чувство страха, которое проявляется в этих сценариях и усугубляет их. Часто это петля имеет два элемента — образ будущего и чувство страха. Поскольку наши кинестетические ощущения продолжительны, то, перейдя к другому сценарию, человек перенесет и чувство страха (и возможно образы пугающего события), что сделает другой сценарий еще *более* страшным. Чем быстрее идет такой цикл, тем сильнее нарастает чувство страха. После некоторых таких переживаний тревоги, люди начнут тревожиться о том, что они испытывают тревогу (более высокий логический уровень) и могут быстро перепрыгивать от первого сценария к другому угрожающему. В психиатрии это называется «тревогой ожидания».

Обычно люди пытаются помешать физиологическому проявлению страха. Но поскольку негативное представление страшной ситуации не менее страшно, то страх в итоге усиливается. Например, при «страхе сцены», кто-то пытается *не* волноваться во время выступления. Когда они думают о том, что они *не* хотят, то они создают образы неуверенных в себе с дрожащим голосом и т.п., что производит не меньше страха. Чувство страха заставляет человека сильнее *не* хотеть беспокоиться, что ведет к детальным образам еще более сильного беспокойства, что вызывает еще больше страха и т.д.

Это может продолжаться образами ситуации в будущем, когда люди полностью потеряют над собой контроль на сцене и т.д., что в конечном итоге будет только ухудшать общую ситуацию. Этот процесс может привести к «нарушению паники», когда человек больше просто не в силах бояться сильнее. Отрицание страха усугубляет ситуацию еще и тем, что физиологические проявления страха в этом случае накапливаются и усиливаются.

Эта проблема может быть решена методом, который называется «парадоксальным намерением». В этом случае человека просят *намеренно* продемонстрировать то, что было категоризировано, как *спонтанный* симптом. Например, если кто-то начинает дрожать в ожидании пугающей его ситуации. Вы можете попросить его специально *усилить* дрожь, как противоположность тому, что он делает.

Когда они попытаются начать тревожиться и дрожать сильнее, то это обычно *снижает* проявление симптомов, потому что

это *меняет* направление эскалации петли. Ранее они автоматически начинали тревожиться и пытались осознанно это подавить. Теперь же они *осознанно* начинают тревожиться и *автоматически* это подавляют.

Важно понимать, что выражение сенсорных *физических симптомов* реакции отличается от катарсиса, который выражает оценку *чувства* страха, находясь на более высоком логическом уровне. Дрожь — это физиологическое проявление, которое *оценивается* как страх. Но дрожь проявляется и в ситуациях нетерпения и предвкушения, но в этом случае, это проявление оценивается, категоризируется по-другому, как и вызывает другую ответную реакцию.

Этот подход называется *парадоксальным* по двум причинам. Во-первых, он противоречит «общепринятому мнению». Идея усилить негативные проявления мало кому придет в голову. Во-вторых, нежелательное поведение переживается непроизвольно без контроля человека. *Добровольная* попытка усилить *непроизвольные* симптомы кажется противоречием, создавая одновременно две противоположные категории переживаний. Как можно добровольно усилить непроизвольные симптомы?

Это еще один пример неудачи в категоризации противоположностей для представления нашего опыта. Сейчас, я предполагаю, что вы не особенно верите, читая эту книгу. Тогда я попрошу вас прерваться и сознательно и добровольно попытаться усилить то, как вы когда-то дрожали в прошлом от страха, начиная с ваших рук и заканчивая всем телом...

Это говорит о том, что у вас есть некий контроль над непроизвольными реакциями. Когда я это делаю, то я чувствую, как на теле встают волосы и по коже бегут мурашки. А ведь это воспринимается как непроизвольное проявление реакции. А теперь еще раз остановитесь, и подумайте, *как вы сами создали свое ощущение страха...*

Вы могли просто вспомнить вашу дрожь и пережить состояние, которое последовало за дрожью. Но скорее всего вы вспомнили *образ* события, которое привело к этому страху и дрожи. *Этот* же процесс люди используют, когда начинают тревожиться. Они выбирают образ чего-то пугающего и затем начинают ощущать реакцию на страх. Единственным различие является то, что

эта тревога обычно связана с событием в будущем, а не в прошлом. Хотя образ прошлого события может быть перенесен и в будущее.

Специально вызвав страх, вы можете определить, *как* вы это делаете. Какие образы создаете, что говорите себе и т.д. И это может трансформировать то, что раньше вы испытывали непроизвольно в нечто добровольное. Если вы можете сделать что-то добровольно, что это предполагает, что вы также можете специально сделать что-то другое, что дает вам умение менять свои переживания.

Депрессия

Депрессия часто также обостряет петлю с двумя точками. Кто-то имеет неприятные переживания о событии или вспоминает, или представляет такое событие и начинает чувствовать беспомощность и безысходность. Затем они начинают использовать это чувство, думая о другом переделе опыта, в котором они ощущали беспомощность, возвращаясь по петле к началу. Каждый раз, проходя петлю, ощущения усиливаются и количество примеров событий, по поводу которых можно пребывать в депрессии, растет, создавая очень большую категорию.

Когда человек находится в депрессии, он с большой вероятностью проявит это в физиологии — опущенные плечи, слабое дыхание, мало энергии. К тому же в подобном состоянии люди мало обращают внимание на окружающих, потому что погружены в свои внутренние образы, внутренний диалог и в неприятные ощущения, которые они вызывают. И в таком состоянии очень маловероятно, что человек заметит в окружающем его мире события, которые могут помочь ему выйти из этой внутренней петли.

Человек в депрессии вполне может просто не заметить или проигнорировать и даже рекатегоризировать и инкорпорировать любые позитивные события. Обычно противоположные примеры для этой категории — приятные события, шутки, вкусная еда — считаются несущественными, потому что они «не считаются», когда есть столько конкретных подтверждений беспомощности, безнадежности и пр. в категории человека в депрессии. Подобные паттерны мышления трудно изменить, особенно если они направлены на «себя», потому что большинство людей предпола-

гают, что невозможно изменить себя, что только увеличивает негативное ощущение беспомощности.

Иногда другие люди пытаются приободрить того, кто в депрессии, что *плохо* соответствует его настроению. Часто они не только проигнорируют подобные попытки, но и могут воспринять их как *дополнительное* доказательство того, как все безнадежно.

Поскольку депрессия представляет собой закрытую рекурсивную систему, то *все*, что будет добавлено в эту петлю, может использоваться для улучшения ситуации. Однако как может подтвердить любой, кто работал с клиентами в депрессии, очень трудно войти в эту петлю так, чтобы привести ее к изменениям. Как и при тревоге, одним из способов это сделать будет «парадокс намерений». Т.е. попросить их намеренно усилить то, что он (человек в депрессии) сейчас делает. Когда он понимает, *как* он это делает, это может стать осознанным и намеренным процессом и человек сможет выбирать — делать ему это или нет.

Если клиент молчит после того, как вы попросили его намеренно впасть в депрессию, вы можете сказать: «Отлично. Вы выбрали великолепный способ оставаться в депрессии — ничего не делать. Спасибо за сотрудничество. Так же очень помогли ваши опущенные плечи. Вы теперь либо можете продолжать этим заниматься или придумать другой способ быть в депрессии». Поскольку вы попросили клиента намеренно войти в депрессию, то *все*, что он сделает — или не сделает — может быть описано как его реакция, входящая в эту категорию.

Если клиент скажет: «Я не могу это сделать», вы можете ответить: «Прекрасно. Скажите себе, что вы не можете это сделать. Здорово. А теперь скажите мне, что еще вы не можете сделать». *Что бы* он не делал, можно утилизировать, и вы можете это продолжать, пока клиент на самом деле не *сделает* что-то новое и не предпримет твердую конгруэнтную попытку это сделать. Все, что неконгруэнтно, следует воспринимать, как дальнейшее доказательство того, что все, что демонстрирует клиент — это проявление депрессии. Если, например, клиент неуверенно скажет: «Я могу, наверное, вставать по утрам в 8:00», то вы можете ответить: «Прекрасно. Составьте план, которому вы не будете следовать, а когда вы поймете, что у вас ничего не получается, то это лишний раз подтвердит вашу неспособность».

Еще более полезным может оказаться прием, когда вы попросите клиента выразить снаружи его внутренний процесс, чтобы ввести в депрессию *вас* и убедить *вас*, как все на самом деле плохо. «Я провалил экзамен и жизнь кончена». Когда они произнесут все эту вслух, намеренно, чтобы ввести в депрессию *вас*, а не самих себя, это может привести к изменениям в передел и предоставить новую информацию. Например, они будут себя слышать и видеть вашу реакцию на их слова. Все эти различия внесут изменения в процесс их депрессии, и, по крайней мере, некоторые из них будут полезны. Фриц Перлз нередко говорил своим клиентам с подобными проблемами: «Сделайте это со мной — я могу сопротивляться», чтобы расширить диапазон и заставить их снова общаться с окружающим миром.

Когда они попытаются ввести *вас* в депрессию, вы можете также высказывать критические замечания, чтобы усилить эффект того, как они себя вгоняют в депрессию: «Ух, ты. Здорово. Попробуйте еще больше замедлить ваш голос и сделать его тише, чтобы он звучал еще более жалостливо и депрессивно. Пока у вас слабо получается». Рано или поздно, клиент просто исчерпает весь свой запас того, что он может сказать и улыбнется. Тогда вы можете ответить: «Не улыбайтесь. Это только все портит. Уголки губ опустите ниже и покажите мне вашу депрессию». Кроме того, что это негативная команда (которая также хорошо работает как с детьми, так и с взрослыми), это еще раз помогает им посмотреть на себя со стороны — с позиции наблюдателя за их депрессией. А это уже будет другим диапазоном, что может послужить хорошей отправной точкой для другой категоризации того, что они делают.

Утилизация возвращения для выхода из петли

Вирджиния Сатир применяла такой метод — она спрашивала клиента в депрессии: «Что вы чувствуете по поводу чувства депрессии?» Поскольку клиент уже присматривался к своим ощущениям, подобный вопрос хорошо вписывался в его переживание. Но этот вопрос требовал от них *категоризации* своих ощущений на более высоком логическом уровне, вместо того чтобы скатиться назад к своей депрессии. И это помогало выбраться из петли. Чтобы клиент не ответил, это было бы чувством по поводу *чувств*, а не чувствами по поводу *содержания*.

Иногда клиент мог ответить: «Я ощущаю подавленность по поводу своего чувства подавленности», хотя обычно клиент указывает на иное чувство, как например, «я опечален тем, что я в депрессии» или «мне надоело все время ощущать себя подавленным». Эти новые ощущения выведут их из старой петли, и они могут быть утилизированы, как отправная точка для дальнейших изменений. Если вы «застряли», то вы всегда можете задать вопрос возвращения: «Что вы ощущаете по поводу ваших ощущений о том, что вы ощущаете подавленность?» «Что вы ощущаете по поводу вашей печали». «Что вы чувствуете по поводу того, что вам надоело все время ощущать себя подавленным?»

Петли категорий

Люди часто собирают свои переживания в утверждения, которые обычно сверх обобщенны, и ссылаются на себя. Они могут показаться логическими и безвыходными. Например, нередко можно услышать фразу: «*Я делаю только те вещи, в которых я уверен. Я ощущаю уверенность в чем-то только после того, как я это сделал*».

Если утверждение высказано в подобной форме, то оно подразумевает, что уверенность необходима для того, чтобы что-то сделать, в тоже время процесс этого дела требует уверенности сам по себе, что создает петлю без выхода (и, что более важно, без входа). Один из привлекательных аспектов подобной фразы в том, что она состоит из двух частей, каждая из которых кажется логичной и разумной, и каждая из частей переживается *последовательно*, чередуясь между ними. Вместе же эти части не воспринимаются. Повторяющееся слово «только» создает очень ограниченный диапазон, который исключает другие факторы или возможность сделать что-то другое. На этом уровне вербальной коммуникации, выхода из этих петель не существует. Роберт Лэнг собрал большую коллекцию очень сложных петель — многие, из которых характерны для шизофреников и членов их семей — и объединил их в книге «Связи» (42).

Единственным выходом из этих петель категорий является возврат к сенсорно-обоснованным переживаниями, которые похоронены в общих категориях. Это является одним из важнейших и не всегда осознаваемых аспектов мета-моделирования в НЛП,

который применяет к обобщениям проблем клиентов. Часто мета-модель представляют как инструмент для *конструирования вопросов* с целью сбора информации. Но, более важно, то, что ответы на эти вопросы *требуют* от того, кто отвечает вернуться к более конкретному диапазону сенсорных переживаний, которые включены в обобщенные категории.

Часто людям не нравится учиться новому, потому что начальные стадии обучения могут быть сложными или неуклюжими, и люди стремятся — как принято — избежать неприятностей. Равно как и неприятных ощущений о своей неуклюжести.

Понимание того, что начальные стадии обучения часто неизбежно несут сложности и дискомфорт — это одно дело. Но, совсем другое дело использовать этот дискомфорт как причину для того, чтобы не учиться новому. Если человек использует больший диапазон в пространстве и времени, то он заметит, что дискомфорт — это всего лишь маленькая часть настоящих переживаний, и что будущие преимущества от новых знаний обычно намного больше дискомфорта на начальной стадии и стоят того, чтобы к ним стремиться.

Одним из способов работы с подобными обобщениями, является использование того факта, что клиент *должен был* научиться чему-то новому раньше в своей жизни, что дает возможность пересмотреть свои возможности в настоящем. Может быть, полезно привести в соответствие утверждение, которому следует клиент и объединить его в *одно*, а не в два предложения, чтобы сделать противоречие более заметным: «Т.е. вы делаете только те вещи, по поводу которых вы уверены, потому что вы уже делали это раньше». Это предполагает, что когда-то в своей жизни, клиент *должен был* научиться чему-то новому, несмотря на *дискомфорт*.

«Подумайте сейчас о чем-то из того, что вы может сейчас делать». «Сейчас» — это намеренная неоднозначность, относящаяся к тому, что клиент может *сейчас* делать и инструкция подумать об этом прямо сейчас. «Как вам удалось это сделать в первый раз? Стоило ли это первого опыта, несмотря на дискомфорт, который вы испытывали? Или вы бы предпочли, чтобы этого первого раза не было, и вы бы никогда не научились это делать?» Этот вопрос представляет собой форму «или-или» как соответствующую опыту клиента, так и способу ограничить его выбор.

Иногда полезно рассмотреть несколько подобных контрпримеров и затем *объединить* их в новую категорию — «времена, когда клиент научился чему-то новому и это стоило того», несмотря на дискомфорт. Это меняет значение «дискомфорта» на «необходимую составляющую компетентности».

Более короткой и метафорической формой подобного подхода будет фраза: «Если что-то стоит того, чтобы научиться этому, то это стоит и сложностей в начале. Подумайте о вашем первом поцелуе или первом сексуальном опыте».

Другим подходом будет расширение диапазона слова «уверенный» путем исследования его более широкого значения. «Конечно, вы чувствуете себя уверенным, если вы это уже делали раньше, причем чем чаще, тем лучше». «Чем чаще, тем лучше» использует специально опущенное имя существительное, чтобы отвлечь клиента и отправить его в поиск опущенных пределов — «чем чаще что?», «чем лучше что?» Это открывает клиенту новую категорию, которую он может исследовать.

«Я бы действительно *беспокоился*, если бы вы сказали, что чувствуете себя уверенным по поводу того, что никогда не делали раньше, особенно, если это нечто опасное, например, как управлять самолетом. Недостаток уверенности — это очень важный сигнал о том, что вы не все знаете о том, как что-то делать, поэтому вы не попытаетесь сделать что-то опасное, пока вы не будете к этому готовы. Недостаток уверенности будет *всегда*, когда вы будете делать что-то новое. Но как это связано с нежеланием сделать что-то новое, что улучшит вашу жизнь и что вы вполне в состоянии сделать?» Последнее предложение изменяет диапазон времени от дискомфорта при начале обучения к последующим преимуществам, в чем клиент может быть уверен.

Возможно, каждый из подобных ответов клиенту может привести к тому, что клиент начнет говорить о социальном страхе показаться некомпетентным, совершить ошибку и т.п. Это же в свою очередь совсем другой вопрос, который может быть решен простым сенсорно-обоснованным примером. Исследование этого примера выведет из петли категорий, в которой сейчас находится клиент, и из ситуации логического противоречия. С примером успешного опыта и переживания вы может рекатегоризировать настоящую ситуацию или поменять ее диапазон, чтобы заложить

основу для эффективной реакции клиента в будущем.

Вот еще один пример подобной петли: *«Я буду себе нравиться, только если буду нравиться другим. Я буду нравиться другим, только если я буду нравиться себе».*

В первое утверждение верят многие люди. Но мне больше нравится идея, что мы начали свою жизнь младенцами и были тем, кем были. Мы начали ругать себя и не нравиться себе, только после того, как родители начали нас ругать или не одобрять. Тогда мы можем компенсировать эту нелюбовь, попытавшись понравиться себе или другим, о чем мы подробно говорили в главе 2 в разделе о скрытом отрицании. Поэтому, столкнувшись с таким утверждением клиента, я бы начал с первого обобщения и перевернул бы его с ног на голову: *«Вот, что мне любопытно. Когда вы были маленьким ребенком это утверждение тоже было верно для вас — то, что вы нравились себе, только если нравились другим? Или вы родились с таким убеждением и приняли его как данное?»*

Или вы можете отметить что-то, что пропущено, но становится бесспорным при упоминании — *«Интересно».* *«Нравиться себе»* предполагает, что есть две части вас — одна часть та, которой нравится, и вторая часть, которая не нравится. *«Как же вы так разделились? Было ли причиной то, что вашим родителям не нравилось что-то из того, что вы делали когда были маленьким и вы стали плохо о себе думать?»*

Вы также можете предоставить контрпримеры второй части петли — *«(С удивлением) Вы всю жизнь жили в шкафу? Вы хоть раз посмотрели на мир вокруг себя? Я знаю множество людей, которым нравятся другие люди, которые не нравятся сами себе. Для некоторых людей важно быть в центре взаимоотношений, потому что они ощущают себя комфортно, если их считают «героем» или «спасителем», когда они, помогая людям, которые плохо о себе думают, думать о себе лучше. Подобные отношения делают «спасителя» более могущественным и сильным, что повышает их самооценку и помогает им чувствовать себя лучше».*

Этот подход не затрагивает идею, что кто-то может помочь другому думать о себе лучше, в то же время, представляя другую идею — кто-то, кому нравится человек, может так к нему относиться, потому что это помогает ему самому чувствовать себя лучше, чем другому человеку. Хотя, это может и не быть желае-

мым результатом, это может помочь задуматься о том, что вещи могут быть не *такими*, как клиент себе их представляет.

Вы так же можете использовать другую группу контрпримеров, сказав: «С другой стороны, есть люди, которые нравятся себе, но которые *не* нравятся окружающим. Их могут считать снобами или эгоистами. Почему вы стали считать, что хорошее отношение к себе связано с хорошим отношением к вам других людей?» Использование слова «стали» — намеренная неоднозначность, т. е. правда ли, что это идея, которая появилась в прошлом, равно как и идея покинуть идею и оставить ее в *прошлом*.

Также можно попросить человека сменить позиции восприятия, изменить диапазоны и найти контрпримеры с другой точки зрения.

«Подумайте о некоторых людях, которые вам нравятся...»

«Они все нравились сами себе?...Полностью?...Всегда?...Они никогда не были неудовлетворенны своими делами? Если следовать тому, что вы говорите, они не могли вам нравиться, если они сами себе не нравились, и если бы они вам нравились, то и нравились бы сами себе».

Как вариант, можно предложить клиенту начать небольшое исследование: «Вы когда-нибудь спрашивали кого-нибудь, кто себе нравится, как ему это удастся? Нравился ли он другим, даже если не нравился сам себе? Он с этим родился? Как это произошло?» Вы даже можете дать им задание изучить незнакомцев на улице или расспросить их, используя типовые вопросы приведенные выше. Какие бы ответы они не получили — и, скорее всего, будет *много* разных ответов — это, по крайней мере, расширит их понимание своего утверждения и поможет им думать об этом по-другому.

Есть не мало других петель категорий, в которые могут попасть люди, но большинство из них будут иметь структуру, как и два вышеприведенных примера. Независимо от содержания, вам необходимо попасть *внутрь* общей категории и найти несколько сенсорно-описанных примеров в категории, и начать работу с них. Иногда вам может потребоваться ослабить или бросить вызов обобщению. Иногда будет проще их проигнорировать и использовать примеры для решения проблемы или для получения результата, который подразумевался в первоначальном заявлении

(жалобе) клиента. В вышеприведенных примерах, мы рассматривали неуклюжесть в начале обучения новому и желание нравиться самому себе.

Резюме

Ссылки на себя возникают, когда коммуникации, и *описывает* себя, и *включает* себя внутрь описания. Это может быть описано прямо — «я говорю правду». Более часто это возникает как результат категоричного утверждения с использованием слова «все», когда сама коммуникация включена в категорию, как, например, «все этой книге верно».

Когда бы мы не высказали утверждение «ты мне нравишься» — вербально или невербально — об отношениях, то данная коммуникация является и *категоризацией* отношений, и в то же время *примерам* типов поведения, которые включены в отношения.

Когда бы мы не описывали себя, это описание представляет собой пример категории событий, которые оно описывает. Люди часто категоризируют себя и свои отношения не лучшим способом. Если это происходит, то будет очень полезно указать на это и *утилизировать* ссылку на себя, так чтобы она замкнулась на саму себя в их *переживании* и исчезла. Когда это происходит, старая категоризация становится бессмысленной и облегчает возврат к проблемному сенсорному переживанию, которое послужило основой для такой категоризации.

Эти сенсорные переживания в дальнейшем могут быть рекатегоризированы более полезным способом или изменены действиями в окружающем мире, направленными на решение проблемы.

Возвращение — это разновидность ссылки на себя, которая регулярно применяет процесс к результату применения процесса. Отличным примером является обычное планирование. Вы планируете, и когда результат неудовлетворителен, вы используете результат первого плана, чтобы улучшить планирование, пока результат не будет вас удовлетворять. Если вы никогда не достигаете удовлетворительного результата, это называется «беспокойством» и полезно уметь выбираться из этой петли. Исследование процесса планирования может помочь определить, что вам требуется для достижения удовлетворительного результата, так

чтобы вы могли приостановить процесс планирования, пока вы не получите недостающие элементы.

Тревога и депрессия являются результатами бесконечного возвращения, что вызывает проблемы. Понимание того, как работает этот процесс ссылок на себя обеспечивает способы выхода из него. Один из способов называется «парадоксальным намерением», когда кого-то просят *намеренно* сделать то, что он уже делает непроизвольно. Делая это намеренно, человек может понять, что он делает, получить контроль над этим и решить делать что-то другое.

Люди иногда категоризируют себя и свои жизни в очень обобщенных утверждениях, которые создают петли возвращения и могут быть противоречивыми и сложными для выхода из петли — и на этом уровне категоризации это верно. Погружение *внутри* категории для поиска включенного в нее сенсорного примера помогает обойти противоречие и предоставляет несколько путей для выхода из ловушки.

В главе 7 о логическом парадоксе мы рассмотрим, что происходит, когда категоризация ссылок на себя также включает и *отрицания*, что может быть очень проблемным для человека. Но, сначала, я хочу рассмотреть, что происходит, когда возникают внутренние противоречия, когда утверждение *противоречит* и *отрицает* себя, часто создавая неприятную ловушку, которую не просто заметить и из которой не легко выбраться.

Я слишком большой скептик, чтобы отрицать, что все возможно.

Т. Х. Хаксли

6

Внутренние противоречия

«Да» и «нет»

Вы даже не можете представить, насколько плохо я о себе думаю и как мало я, заслуживаю такого мнения.

Уильям С. Гилберт

В каждой коммуникации есть три аспекта, три составляющие. *Информация. Команда. Отношения.* Эти три функции возникают одновременно и лишь частично передаются содержимым слов. На все эти три функции очень сильно влияют *невербальные* аспекты коммуникации и *контекст*.

Информация

Наиболее явной функцией коммуникации является передача *информации* от одного человека к другому. Если я скажу вам: «Я только что съел манго», то это расскажет вам о предполагаемом событии, свидетелем которого вы не были и о котором не знали ранее. Информация в первую очередь представляется *содержанием* слов, поэтому она легко может быть воспринята в письменном виде, что убирает большую часть невербальной составляющей общения. Поскольку эта функция очень понятна, то я не буду больше тратить на нее время.

Команда

Если я прикажу вам сделать что-то — «слушай меня», то функция *команды* будет очевидной. Менее очевидна фраза «я только что съел манго», которая приказывает собеседнику создать внутреннюю репрезентацию значения предложения. Собеседник *должен* создать внутреннее представление *любого* предложения, чтобы понять его, и многие люди не осознают подобного влияния речи. Более того, внутреннее представление, которое создает собеседник в ответ на услышанное, скорее всего, изменит его эмоциональное состояние, что очень заметно в эмоционально нагруженных сообщениях. Если я опишу ужасную авткатастрофу в красочных деталях, это приведет моего собеседника в совсем другое эмоциональное состояние, нежели я бы рассказывал о детской вечеринке. Таки образом, функция команды оказывает влияние и на сознательном и на подсознательном уровне. Когда командная функция в большинстве неосознаваемая, мы называем эту коммуникацию *гипнозом*.

Отношения

Когда кто-то приказывает кому-то сделать что-то, это также определяет *отношения* между говорящими, в которых один приказывает, а другой подчиняется. Поскольку *любая* коммуникация носит командную функцию, то всегда будет и функция отношения. Коммуникация может указывать на отношение равных при обмене информацией или на другие отношения между равными собеседниками — это называется *симметричными* отношениями между равными. Также коммуникация может указывать на отношения между людьми в комплементарных (дополнительных) ролях — родитель и ребенок, учитель и ученик, кто-то значимый и не значимый, и т.д. Это называется *комплементарными* отношениями между неравными.

Невербальная коммуникация

Хотя все эти функции проявляются одновременно в любой коммуникации, мы обычно обращаем больше внимания только на одну или, в крайнем случае, на две, а остальные функции остаются вне нашего осознания. Мы намного более осознаем слова, которые произносим, чем невербальные сообщения, которые мы передаем собеседнику и получаем от него.

Т.к. *невербальные* аспекты коммуникации очень заметно влияют на выражение функций команды и отношения, мы часто не очень осознаем эти аспекты. Аудиальное маркирование — это наиболее явный элемент невербальной коммуникации. Повторите предложение «я только что съел манго» несколько раз, каждый раз маркируя разное слово, и заметьте, как каждый раз меняется значение этого предложения...

Когда слово маркируется, мы имеем тенденцию к поиску альтернатив этого слова и это изменяет значение предложения с помощью подтекстов, о чем мы говорили в главе 1. Например, когда маркируется «я», это может заставить нас подумать «кто *еще* мог съесть манго?» Когда маркируется «только что», мы думаем «что еще было съедено до этого?»

В обычной коммуникации все эти сообщения — вербальные и невербальные — комбинируются, чтобы поддержать одно сообщение или даже несколько сообщений. Когда функции информации, команды и отношения согласованы, мы называем коммуникацию конгруэнтной. Даже если это неприятно, конгруэнтная коммуникация понятна и однозначна и не приводит к непониманию. Но если любой из этих компонентов неоднозначен или противоречив, мы сталкиваемся с задачей ответить (среагировать) на разные сообщения, которые не согласованы друг с другом и часто приводят к замешательству или непониманию.

Противоречие

Слово «противоречие» происходит из латыни и дословно означает «говорить против» или «не соглашаться со сказанным». Два человека, которые спорят, противоречат друг другу. В обычном разговоре, если я скажу одно, а вы скажете противоположное, то вы будете мне противоречить, потому что то, что вы сказали «против» того, что сказал я.

Противоречия могут быть или *последовательными*, или *одновременными* (параллельными). Если у нас возникло несогласие, мы можем вежливо по очереди изложить наши противоположные взгляды, но если спор будет нарастать, то мы можем прийти к тому, что начнем выражать наши мнения одновременно, что приведет к «соревнованию, кто громче крикнет». Даже, если мы оба молчим, наши невербальные противоречия все время передаются.

Одновременные противоречия часто возникают *между* вербальным и невербальным аспектом сообщения. Например, если кто-то скажет: «Ты мне нравишься», одновременно отворачиваясь, то это будет примером одновременного противоречия. Два невербальных сообщения могут посылать противоположные сообщения, когда, например, одна часть тела наклоняется вперед, а другая часть откидывается назад. Однако когда вербальное сообщение противоречит себе, то это всегда последовательно из-за последовательной природы речи и письма.

Обычно противоречия возникают на одном логическом уровне — я говорю, что что-то верно, а вы говорите, что не верно или предлагаете другое объяснение. Однако я могу сказать: «Х верно», а вы можете сказать: «Ты веришь в разную ерунду». Это утверждение находится на более высоком логическом уровне, потому что оно категоризирует *группу* моих утверждений, а не мое утверждение по поводу «Х». Скорее всего, я последую вашей смене логического уровня, противореча вашей категоризации меня, сказав: «это не правда». Сейчас наши противоречия снова находятся на одном логическом уровне, хотя и на более высоком.

Если я могу следить за логическими уровнями во время спора, я могу отвечать так, чтобы удерживать спор на том уровне, на котором он начался: «Возможно, я и верю во всякую ерунду, но это не имеет к нашему спору никакого отношения, потому что сейчас у меня есть доказательства того, что Х — это верно». Часто человек может сменить логический уровень, когда его доказательство на другом уровне слабое или у него закончились аргументы. Поэтому очень полезно удерживать спор на одном логическом уровне, чтобы, по крайней мере, понять мнение противоположной стороны.

Внутренние противоречия (противоречия себе)

Когда утверждение *противоречит себе*, противоречие может возникнуть в одной (или во всех) функциях — *информация, команда, отношение*. Т.к. все три функции проявляются одновременно, противоречие обычно возникает более чем в одной из функций, поэтому иногда трудно решить, как можно описать частичное противоречие. Имея это в виду, обратите внимание на несколько примеров ниже, которые могут быть отнесены к разным функциям.

Информация. Цитата в начале этой главы выражает противоречие в передаваемой информации. Часть предложения говорит, что человек «плохо о себе думает», за которой следует «мало заслуживаю», что говорит о хорошем мнении.

Несколько лет назад, я прочитал статью об исследовании, в которой говорилось, что людям трудно воспринимать предложение, в котором больше 17-ти слов, поэтому в статьях предложения должны быть короче. В предложении выше содержится 28 слов. У вас возникли сложности с его пониманием? Однако в этой статье *каждое* предложение содержало больше 17-ти слов, поэтому статья противоречила сама себе. В этой статье делалось то, что в ней же рекомендовалось не делать.

Команда. «Не читайте это предложение» говорит читателю, что нужно сделать в контексте, в котором невозможно следовать этой команде. Это пример противоречия в функции команды. Чтобы сделать то, что приказывает сделать это предложение, вы должны сделать то, что оно приказывает вам *не* делать. Если вы просто не прочтаете это предложение, то вы все равно не сможете выполнить команду, потому что *выполнить* команду, вы можете, только проявив на нее некую реакцию. Это может показаться симпатичным, но бесполезным примером, но я сам не раз в самолетах видел следующее объявление: «Если вы не можете прочитать, что делать в чрезвычайной ситуации, обратитесь за разъяснением к стюардессе».

Еще одной вариацией подобного противоречия является — «не будь таким покорным». Это еще одна команда, которую нельзя выполнить без невыполнения. Как любой другой паттерн коммуникации, это можно использовать на пользу в определенном контексте. Если вы общаетесь с кем-то, кто постоянно ждет от вас подсказки, вы можете приказать этому человеку *не* обращать внимание на то, что вы говорите.

У Ричарда Бэнглера был клиент, который был одержим чтением текстовых сообщений на номерах машин и выполнением того, что написано. Бэндлер просто заплатил за «элитный» номерной знак с надписью «ПРЕКРАТИ ЭТО» и поставил машину под окном своего офиса, так чтобы клиент во время сессии мог бы видеть в окно номерной знак.

Отношение. «Я настаиваю на том, чтобы наши отношения строились на равных» — это противоречие в функции отношения, потому что это предложение *указывает* на отношения неравных, в то время как предложение определяет отношения как отношение равных.

Подобные типы противоречий очень распространены, и могут служить причиной для немалых проблем. Их часто называют парадоксами — более широкий термин в значении «неожиданный» или «противоречивый». Однако я предпочитаю использовать термин «внутреннее противоречие».

Мы также можем испытывать противоречия между тремя разными функциями — *информация, команда, отношение*. Так как противоречие, выраженное словами достаточно очевидно, то обычно противоречие возникает между вербальным сообщением и неосознанным невербальным.

Например, когда-то кто-то собирается с кем-то познакомиться для создания определенных отношений, то невербальное выражение уверенности в том, что вы вряд ли захотите завести с этим человеком отношение, не поможет ему. Если человек не осознает своих невербальных сообщений, то эти сообщения будут все равно восприняты собеседником и будут расценены как противоречия. Когда другие отвечают на невербальные сообщения, не проявляя к человеку интереса, то это только усилит убеждения самого человека.

Если кто-то скажет «я хочу вам помочь» жалобным голосом, то вербальное утверждение об отношениях противоречит невербальной функции команды в интонации голоса, что может быть расценено как «пожалуйста, позаботьтесь обо мне».

Если вы зададите кому-то вопрос, то он может ответить «я не знаю» резким тоном, говорящим «заткнись» или «не дергай меня вопросами». «Я не знаю» — это ответ не запрос о предоставлении информации, но невербальная команда отменяет этот запрос. Часто бывает, что человек *на самом деле* знает ответ, но ответ «я не знаю» — это быстрый способ прекращения коммуникации.

Эти невербальные противоречивые сообщения буквально «не подтверждаются», поэтому часто бывают неоднозначными. Как следствие, они обычно обрабатываются подсознанием, и кто-то может всего лишь осознавать в конце неприятные ощущения. При

попытке людей улучшить свою коммуникацию, изучение этих невербальных сообщений может помочь восстановить пропущенные элементы головоломки.

Часто сообщения бывают невербальными и неоднозначными, потому что кто-то не хочет выразить это напрямую или имеет смешанные чувства о том, чтобы сказать прямо. Поэтому если вы хотите прояснить коммуникацию, например, вопросом: «Ты хочешь, чтобы я заткнулся?» другой человек может косвенно ответить: «Я не понимаю о чем ты» или обвинительным предложением: «Конечно, это очевидно. Ты что, не понимаешь?» или «Как ты мог об этом подумать?». В этих примерах невербальное сообщение об отношении таково — «я умней, тебя», что обычно прекращает диалог.

Многие годы тысячи психиатров и психологов пытались помочь шизофреникам с помощью терапии, будучи в то же самое время убеждены, что шизофрения не лечится с помощью терапии. Какое право они имели брать деньги, если они *были* уверены, что не смогут помочь людям. Я до сих пор пока не получил конкретного и удовлетворительного ответа на этот вопрос ни от одного из таких «специалистов». И это убеждение «терапевтов» невербально передавалось шизофреникам, в то время как отсутствие реакции от шизофреников только подтверждало убеждение «терапевтов».

Когда внутреннее противоречие возникает в одном предложении, то обычно бывает не сложно опознать «тупик». Но два предложения и более, могут создать большую петлю, которую будет труднее заметить и понять.

Например, много лет назад я знал одну женщину, у которой были проблемы во взаимоотношениях. Она хотела быть с мужчиной, который хорошо оценивал людей, а у самой у нее была крайне низкая самооценка. Когда мужчина проявил к ней интерес, она подумала: «Я ему нравлюсь, значит, он плохо разбирается в людях и мне с ним будет плохо». Она готова была встречаться только с теми мужчинами, которые не проявляли к ней интереса или теми, кто плохо о ней думал, что не раз приводило к очень неприятным для нее последствиям. Если же кто-то проявлял к ней интерес, то она сразу теряла интерес к этому мужчине.

Она оказалась в такой же ловушке, о которой говорил Гручо Маркс: «Я даже не подумал вступить в клуб, который захочет

меня принять». Достаточно любопытный способ сказать, что он не хочет быть членом *никакого* клуба. Но, это женщина *хотела* завести отношения, но она не понимала, как два ее убеждения связались в петлю и окончились логическим противоречием, что полностью уничтожило возможность хороших взаимоотношений.

Причинность-предопределенность

Особенно сложно заметить внутреннее противоречие, когда скрытая *предпосылка* является частью петли противоречия. 20 лет назад в Сан-Франциско на «первой международной конференции по образу мысли, Лари Досси объяснял 300-м слушателям различие между «причинным мышлением» (традиционное западное логическое мышление) и «непричинным мышлением» (насколько я помню конкретного определения не было). Он сказал, что причинное мышление явилось причиной множества проблем, а непричинное мышление, поможет понять и решить эти проблемы.

Я с удивлением осмотрелся, как 300 человек одобрительно кивали, не понимая, что им говорят, что «*непричинное*» мышление послужит *причиной* умения думать лучше — полное противоречие. В обычном общении большинство людей с трудом могут уследить за двумя логическими уровнями. Еще меньше замечают петлю внутреннего противоречия между двумя уровнями, которая дает почву для подобных противоречий. Грегори Бэйтсон заметил много лет назад, что такая неспособность людей ведет к сложностям (18, стр. 309 — 337).

Как я указывал в предыдущей главе, любая дискуссия о причинности или предопределенности является ссылкой на себя, потому что причинность предполагается при использовании языка — наши слова, грамматика, синтаксис определяют соответствующее значение и т.д. Поэтому, если кто-то использует язык, чтобы доказать предопределенность не существует, это является противоречием скрытой предпосылке, несотъемлемой от использования языка.

«Быть» и «делать»

Много загадочных ловушек подстерегают нас из-за замешательства с категориями «быть» и «делать». Например, когда я был знаком с женщиной, которой не нравились некоторые мои действия и отношения, и она хотела, чтобы я изменился. Однажды

после долгого спора, она сказала: «У тебя просто нет основных человеческих понятий», после чего наши отношения быстро закончились.

Описывая сложность наших *отношений друг к другу*, как «отсутствие у *меня* человеческих понятий», она описала сложность взаимоотношений как целиком зависящие от *меня*, в маленьком диапазоне, который не включал ее саму и наше взаимодействие. Даже если допустить, что все ее требования были разумными, сложность оставалась в том, как *мы* относились друг к другу.

Только много лет спустя, я понял, как она ненамеренно загнала нас обоих в ловушку своей категоризацией наших отношений. Описывая *мою* проблему, как «отсутствие у *меня* основных человеческих понятий», она категоризировала мое поведение, как нечто касательно меня самого, что я изменить не могу. При такой категоризации, я никак не мог бы ее удовлетворить, поскольку у меня «отсутствовали» понятия.

Я могу изменить то, что я *делаю*, *думаю*, как *реагирую*, потому что это конкретные действия, над которыми у меня есть некоторый контроль, но я не могу изменить того, кем я *являюсь*. Если бы она сказала: «Мне не нравится твое отношение и твои действия, я бы хотела, чтобы ты изменил свои действия», то тогда я бы подумал, хочу ли я соглашаться на это или нет, потому что и действия и отношение можно изменить. Но она просила меня изменить что-то, в то же самое время категоризируя ситуацию как таковую, в которой мне просто невозможно было что-то изменить — типичное проявление *внутреннего противоречия*.

Например, родители часто говорят ребенку, что он глупый, а затем критикуют его за плохие оценки в школе. Люди часто сталкиваются с такими проблемами, когда они хотят, чтобы кто-то изменил свое поведение. Но, они категоризируют не *поведение*, а *самого человека*. «Он необязательный», «она легкомысленная». Многие люди согласятся с подобной категоризацией, как это сделал я, не понимая, что попадают в ловушку и становятся бессильными. Даже, если они восстанут против категоризации «я не легкомысленная», они все равно категоризируют себя как легкомысленных, а затем отрицают это, как мы рассмотрели в главе 2 об отрицаниях.

Противоречие «будь спонтанным»

Есть еще одна очень распространенная ситуация внутреннего противоречия, которая была названа парадоксом и которая была тщательно описана Вацлавиком (55, стр. 19 — 21).

Предположим у меня есть друг, который с увлечением планирует и обдумывает свои последующие шаги, что приводит к набору поведений, которые можно назвать механическими, напряженными. Исходя из самых лучших намерений, чтобы он был более расслабленным и спокойным, не планируя так много всего, я мог бы ему сказать: «Будь спонтанным». Эта команда или директива говорит ему, что делать (информация) и устанавливает между нами комплементарные отношения — он должен делать то, что я прошу.

Однако «спонтанное поведение» — это поведение, которое выбирается намеренно, — импровизация, реакция на происходящее в данный момент, что полностью противоречит *указанию*, что делать. Т.к. «будь спонтанным» является командой, то выполнение того, что не сможет быть приказано является внутренним противоречием. «Я хочу, чтобы ты сделал то, что не может быть сделано».

Например, жена хочет, чтобы муж подарил ей цветы как спонтанное проявление любви к ней, и она говорит ему, что он хочет, чтобы он это сделал. И если он выполнит ее просьбу и купит цветы, то это произойдет, потому что она его попросила, что уже не является *спонтанным*. Попросив кого-то сделать что-то, что удовлетворит вас только, если вы *не будете просить* об этом, вы загоняете обоих человек в ловушку. В повседневной жизни много подобных противоречий, когда кто-то требует реакции, которая может быть проявлена только спонтанно. «Ты должен любить меня». «Ты должен получать удовольствие, выполняя домашнюю работу».

Противоречие «не будь спонтанным»

В противоречии «будь спонтанным», кто-то приказывает кому-то *проявлять* спонтанность, которую они *не могут* проявить в этом случае. Еще более часто встречается сложность, когда это отрицается. Когда кто-то приказывает кому-то не быть спонтанным, каковым является человек. «*Не будь спонтанным*». «Тебе не

следует злиться». «Не расстраивайся». «Хватит быть смешным». «Ты всегда все принимаешь близко к сердцу».

В дополнение к проявлению неуважения к настоящим переживаниям человека, *оба* противоречия «будь спонтанным» и «не будь спонтанным» говорят одно и то же — «не будь тем, кто ты есть, будь другим». Многие дети, которые сталкиваются с подобными фразами родителей могут прийти к выводу, что «если я буду самим собой, то и другие люди меня не примут и не полюбят», «я должен быть таким, каким меня хотят видеть другие» или к вариациям «я не могу быть самим собой», «я плохой» и даже «для меня здесь нет места».

Животные и противоречия

В 30-х и 40-х годах было проведено много экспериментов над животными, чтобы оценить их способность отличать разные стимулы (раздражители). Например, собаку учили различать круг и эллипс, сопровождая реакцию на круг едой, а реакцию на эллипс ударом тока. Когда собака выучила это различие, экспериментатор делал эллипс все более похожим на круг и собака училась более мелким различиям.

В конце концов, эллипс стал настолько близок к кругу, что собака не смогла отличить один от другого. Поскольку собака больше не могла решить проблему различия, то ее награждали и наказывали случайным образом. В этот момент собака начинала вести себя *очень* странно — лаяла, скулила, бегала по комнате и вела себя непредсказуемо. Из-за этого «безумного» поведения, экспериментатор описывал животных как «невротичных» или «психотичных», хотя параллель между душевной болезнью человека здесь лишь частична.

Однако когда экспериментатор помещал недрессированных собак в эти условия, когда собака не может решить проблему, новые собакам даже не пытались решить проблему, потому что их не научили ранее это делать. Они попробовали выбраться из помещения после удара тока, но потом просто лежали и ничего не делали. Они ели, когда их кормили и вздрагивали от удара током, но они *не* вели себя странно. Почему?

Первых собак невербально научили категоризировать ситуацию как проблему, которая *может быть* решена, а затем прийти

к выводу, что решить проблему *невозможно*. Это *противоречие* и было причиной их странного поведения. Они не могли провести рекатегоризацию проблемы как той, которую нельзя решить, а только терпеть.

Пол Вацлавик (54, стр. 39 — 39) рассмотрел важные и полезные различия между двумя важными категориями — категорией *проблем* и категорией *сложностей*. Проблемы — это неприятные ситуации, которые *могут быть* решены, в то время как сложности — это неприятные ситуации, которые *не могут быть* решены (по крайней мере, с существующими ресурсами, знаниями, технологиями и способностями), поэтому их остается лишь принять и терпеть. Категоризация определенного переживания как проблема или сложность может иметь очень важные последствия.

Например, создание убежище и поиск пищи для человека — это проблема, которая *может* быть решена с настоящим уровнем технологии и знаний, даже, несмотря на то, что некоторые общества ничего для этого не делают. Некоторые болезни, такие как оспа или полиомиелит, когда-то были сложностями, которые приходилось терпеть, но стали со временем проблемами, которые мы решили. Смерть и множество других болезней все еще остаются сложностями, которые мы вынуждены принимать, потому что мы пока еще не смогли найти решения.

Когда люди неверно категоризируют ситуацию как сложность, которая *не может* быть решена, вместо проблемы, которая *может* быть решена, они не предпринимают никаких действий для решения и проблема остается. Угнетение женщин или меньшинств в разных странах не рассматривается ими как проблема, поэтому ничего не предпринимается, несмотря на распространение конфликтов, отчаяние и потерю человеческого таланта и достоинства, как следствие не решения проблем.

Когда же люди ошибочно категоризируют ситуацию как проблему, которая *может* быть решена, вместо сложности, которая *не может* быть решена, они предпринимают бесполезные действия и часто просто ухудшают ситуацию из-за неотделимого противоречия. Например, в приступе злости, сексуальность или другие эмоции могут быть категоризировано как проблемы и люди пытаются решить их подавлением или уничтожением, не понимая,

что они не отделимы от человека и имеют важное значение для него. Часто подобное «решение» хуже, чем сама сложность, которую оно должно решить.

Принуждение против стимулирования

Принуждение — если кого-то заставить что-то сделать или приказывать ему это сделать, может привести к тому, что человек будет *вынужден* это делать. *Стимулирование* к чему-то приводит к тому, что человек *хочет* это сделать. Как мы обсуждали в главе 4, это совершенно разные способы действий. Многие люди воспринимают «вынужден» и «хочу» как противоположные или противоречивые категории. Если кто-то *вынужден*, то часто он *не хочет*. Если же человек *хочет* что-то сделать, то он редко рассматривает эту активность как *вынужденную*.

Различие между принуждением и стимулированием можно проиллюстрировать одной историей. Много лет назад Лесли Камерон Бэндлер проходила обучение на социального работника. Как часть обучения, она должна была вести групповую терапию для заключенных в тюрьме строгого режима. Когда заключенные сели в круг во время первой встречи, один из них посмотрел Лесли в глаза и сказал: «Я могу заставить тебя...». Затем он перечислил длинный список того, что он мог бы заставить ее делать, в основном в сексуальном плане. Лесли спокойно дождалась, когда он закончит перечисление, и тихо сказала: «Я не сомневаюсь, что ты можешь меня заставить это сделать». После небольшой паузы, она продолжила: «А ты можешь заставить меня *захотеть* это?»

Заключенного можно похвалить за то, что он догадался, что Лесли изменила контекст с «вынужден» на «хочет», от принуждения к стимулированию. Он стал ее преданным союзником, который всегда принимал ее сторону, когда кто-то в группе не хотел работать или начинал скандалить.

Когда родитель хочет, чтобы ребенок занимался (разумное желание родителя, которые полагает, что занятие помогут ребенку научиться, что пригодиться ему в будущем) у него есть две основных противоположных опции, которые для него доступны — *принуждение* и *стимулирование*. Принуждение — это простейший и наиболее часто используемый способ, когда ребенку приказывают и

заставляют заниматься, часто с угрозой словесного и даже физического наказания. Поскольку занятие — это поведение, то, по крайней мере, можно приказать *проявление* занятий — взгляд в книгу и т.д. Однако если ребенок не *хочет* заниматься (спонтанная реакция, которой нельзя командовать), то попытки заставить его это делать, могут привести к совсем другому результату, нежели тот, который желают родители — *обучение* посредством занятий.

Попытки заставить ребенка заниматься могут привести к другим нежелательным последствиям. Это устанавливает отношения соперничества между неравными, когда родитель приказывает ребенку. Принуждение всегда создает иерархию, которая мешает гибкости и динамичному развитию здоровых взаимоотношений. Это может закончиться бунтарством и негативными чувствами ребенка и «желание сделать наоборот» может распространиться не только на занятия, но и на другие контексты.

Более того, это создает ситуацию, в которой возможно ребенок будет заниматься только под присмотром. Подобные полицейские функции для родителей опять же ничего полезного не принесут. Поэтому все участники этой ситуации будут несчастливы, и будут относиться к ней с неприязнью.

Родители, которые используют много принуждения, редко замечают, что ребенок растет и достигает определенного возраста и что появляется много того, что родители просто *не могут* контролировать. Родители не всегда присутствуют рядом и даже находясь рядом далеко не всегда могут заставить ребенка что-то сделать, потому что он уже вырос и неуязвим к угрозам. Другая проблема в том, что если ребенка научат всегда подчиняться, то, покинув дом, ребенок может подчиняться любой *другой* власти безоговорочно, что вряд ли хотят родители, которые желают ребенку добра. Расширение диапазона и во времени и в пространстве может существенно помочь убедить родителей попробовать стимулирование вместо принуждения.

Некоторые виды реакций человека не могут быть проявлены при принуждении, они могут быть проявлены *только* по доброй воле, и многие люди этого не понимают. Как объяснил мужчина, которого арестовали за избиение жены: «Я бил ее, чтобы она сильнее меня любила». Любовь — это не обязанность. «Тебе следует меня любить за все то, что я для тебя сделал».

Другая возможность — это *стимулирование*, т. е. поведение, за которое вас скорее полюбят, и ребенок, скорее всего, сам захочет заниматься. Это труднее сделать (ведь *намного* проще просто указать, кому и что делать), но результаты будут более плодотворными и полезными, продолжительными. Вы не можете гарантировать, что стимулирование «сработает», но вы *можете* гарантировать, что принуждение «не сработает».

Есть не мало способов как можно стимулировать у ребенка желание учиться. Вы сами сможете проявлять возбуждение от обучения и думать о заданиях, как о возможностях узнать что-то новое и научиться еще лучше решать проблемы. Когда ребенок что-то открывает или понимает самостоятельно, вы можете выразить ему дружеское удовольствие от этого — «надо же, как здорово у тебя получилось», «разве это не удивительно?», «интересно, я этого не знал». Дети *любят* ситуации, в которых они знают что-то больше, чем взрослые.

Нужное и скучное задание может стать вызовом вашей креативности. Что вы можете сделать, чтобы оно стало интересным и значимым? Как вы можете изучить «как работает система», видоизменив неприятное задание на то, от выполнения которого вы *можете* получить удовольствие и сможете научиться новому, оставаясь в рамках задания. В худшем случае, как вы можете найти путь выполнить задание, затратив минимум времени и сил, чтобы можно было с радостью перейти к другой более интересной задаче?

Когда вы используете стимулирование, вы должны быть очень внимательны к реакциям, которые к вам поступают в процессе других ваших активностей. Если что-то из того, что вы делаете «не работает», вам надо попробовать делать это по-другому или заняться чем-нибудь другим. Так как стимулирование — это отношения между равными, то вам надо проявлять осторожность и избегать того, что предполагает неравенство отношений.

В мире есть множество позитивных и полезных стимулов. Достаточно просто отойти в сторону и заметить их. Когда я был в четвертом классе, я решил, что не хочу принимать ванну. Моя мама пыталась со мной поговорить, но я был упрям. Поэтому она решила, что дальнейшие споры бесполезны и разрешила мне не принимать ванну. Через неделю я прибежал домой из школы в слезах и закричал: «Ребята говорят, что от меня плохо пахнет», после

чего я с радостью стал мыться. После того, как мне исполнилось 12 или 13 лет, я не помню ни разу, чтобы мама говорила мне, что мне надо что-то делать. Она предлагала мне свои идеи по какому-либо поводу, предлагая разные варианты для осмысления и принятия решения или пути сбора недостающей информации и потом давала мне возможность самостоятельно принимать решения.

Конечно, я совершал ошибки в жизни, но такова жизнь. Позиция моей мамы была такова: «Невозможно не совершать в жизни ошибок. Ты можешь учиться на ошибках, пока ты молод, когда последствия их не очень серьезные. Или ты можешь учиться на ошибках, когда ты вырастишь, и последствия которых будут намного серьезней. Так почему же не учиться пока есть время?»

Избавление от внутренних противоречий

Внутренние противоречия обычно описывались как ловушки, из которых нет выхода, и именно так многие люди их и воспринимают, независимо от того, осознают ли они их структуру. Однако то, что вы узнали о категоризациях, уже предоставляет вам несколько вариантов выхода из этих ловушек. Сделайте паузу и подумайте, как вы можете использовать то, что вы знаете о категоризациях, чтобы освободиться из ловушки внутреннего противоречия, до того как прочтете об этом...

Внутреннее противоречие находится на логическом уровне категоризации, и на этом уровне действительно нет выхода из этой ситуации. Чтобы освободиться от противоречия, надо сменить логические уровни. Вы можете перейти на более конкретный или на более общий логический уровень, а часто очень полезно будет сделать и то и другое.

1. Более высокий логический уровень. Переход на более общий логический уровень категоризации, позволяет взглянуть на проблемную ситуацию, как на члена более общей категории, например, под названием «нерешенные проблемы», как я только что сделал выше. Когда проблема описывается так, что она однозначно неразрешима, то нет и смысла бороться с ней. Когда обе стороны понимают, что они оказались в ловушке, они могут вместе рассмеяться и избавиться от противоречия. Например, родитель, который понимает противоречие, пытаясь заставить ребенка заниматься, может извиниться за свое глупое поведение и начать ис-

пользовать стимулирование. Тот, кто пытается принудить кого-то к любви или к любому другому спонтанному проявлению, может сделать то же самое.

Несмотря на то, что это дает вам возможность избавиться от противоречия, все равно остаются различия, которые пытались сгладить силой. Родитель все равно хочет, чтобы ребенок занимался, и кто-то кто хочет, чтобы его любили, желает, чтобы это произошло. Раньше я говорил о женщине, которая загнала меня в ловушку сказав, что «у меня нет основных человеческих понятий». Она категоризировала меня как неспособного к изменениям, одновременно требуя от меня изменений. Если бы я тогда смог указать ей на это противоречие, я мог бы избежать этой ловушки, но у нас все равно остались бы значимые различия.

2. Более низкий логический уровень. Чтобы по-настоящему решить проблему, вам обычно надо сдвинуться на *более конкретный* логический уровень, который ближе к сенсорному переживанию. Именно там обычно и кроются различия, и может быть найдено решение. Взяв в пример ту ситуацию с женщиной, я могу ответить: «Слушай, я не знаю, есть ли у меня основные человеческие понятия или нет. Но для тебя важно то, что некоторое из того, что я сделал тебе не нравится и ты бы хотела, чтобы я поступал по-другому. Так объясни мне простым языком, что ты имеешь в виду. Приведи мне конкретные примеры, скажи, что конкретно тебе не нравилось и скажи, что конкретно ты бы хотела, чтобы я делал в подобных ситуациях». Это могло бы начать переговоры между равными, чтобы найти решение, приемлемое для обеих сторон.

Возможно те паттерны поведения, которые ей не нравились, были для меня очень важны, и я не захотел бы их поменять. Возможно, я готов был бы на некоторые изменения, если бы она тоже что-то изменила в своем поведении. Возможно, было бы какое-то другое решение, которое удовлетворило бы нас обоих. А возможно мы все равно не смогли бы решить эту проблему. Переговоры не гарантируют решение проблемы, но они делают подобное решение *возможным*, особенно учитывая, что между людьми всегда были, есть и будут различия. Но переговоры *намного* лучше, чем ловушка противоречий, в которой *никакое* решение невозможно.

3. Ни одна — обе (одновременно). Еще один способ — это понять, что противоречие предполагает наличие двух категорий, каждая из которых считается взаимоисключающей. Реакция должна быть *или* спонтанной, *или* вследствие команды, но не может быть ни одной из этих типов, ни совмещением их. Это пример ограничивающего мышления «или-или», о котором мы говорили ранее. Думая в терминах взаимоисключающих категорий, не дает возможности заметить категорию событий, которые не являются *ни* «вследствие команды», *ни* спонтанными. Это также не дает возможность заметить категорию событий, которые *одновременно* спонтанные и приказные.

Ранее я приводил пример с женщиной, которая хотела, чтобы муж дарил ей цветы, загоняя их обоих в ловушку категории «будь спонтанным». Если бы реакция ее мужа могла бы быть категоризована *ни* как спонтанная, *ни* как вынужденная, то он мог бы освободиться из этой ловушки.

Например, у начальницы мужа на столе стояли бы красивые цветы и, собираясь в отпуск, она отдала бы их ему с предложением подарить жене. В этом случае, цветы *не* были бы спонтанным проявлением любви и *не* были бы подарены по приказу супруги.

Другим способом может быть переопределение контекста, в котором реакция человека была бы *одновременно* спонтанной и вынужденной. В этом случае у вас появляется возможность *спонтанного* ответа на требование или просьбу. Можете ли вы сейчас вспомнить несколько подобных переживаний и ситуаций в вашей жизни? Когда кто-то просит вас что-то сделать, вы можете загадочно улыбнуться и сказать: «Возможно я и сделаю, а возможно и нет». Это признает просьбу другого человека *и* то, что вы не считаете себя обязанным выполнять просьбу.

Другой возможностью будет то, что у вас *уже* есть спонтанная реакция, но вы ограничиваете себя, потому что вы думаете о том, какая может последовать реакция от другой стороны. Затем, когда вас о чем-то попросят или прикажут что-то сделать, вы почувствуете полную свободу в выражении вашей реакции. Можете ли вы сейчас вспомнить несколько подобных переживаний и ситуаций в вашей жизни? «Я даже не могу сосчитать, сколько раз я собирался подарить тебе цветы, но я думал, что ты найдешь это

неестественным и поэтому не сделал это. Теперь, же понимая, что я ошибался, я с удовольствием это сделаю».

Конечно, сам по себе факт дарения цветов — это не главное. Главное в том, что жена хотела бы спонтанного проявления внимания (более общая категория), чтобы она могла ощущать себя любимой. Поскольку цветы — это всего *один пример* того, что входит в категорию «спонтанного проявления внимания», то муж сам может придумать *другие* варианты того, что входит в эту категорию. Поскольку жена об этом не просила, то она может быть искренне и приятно удивлена. Чтобы сделать это хорошо, муж должен либо знать, что его жена включает в эту категорию, либо описать то, что он сделает, как члена этой категории (или вместе). Например, «я хочу показать тебе как я тебя люблю, поэтому я купил два билета на шоу, о котором ты говорила, что хотела бы его посмотреть».

Утилизация принуждения

Время от времени мы можем замечать, что наша работа, налоги государства или другие обстоятельства ставят нас в ситуацию принуждения. Зная обо все сложностях, которые вызывает принуждение, будет полезно уметь справляться с этой ситуацией, находясь внутри нее.

Быть принужденным. Когда другие принуждают вас, и вы, оценивая всю ситуацию и последствия, принимаете решение, что лучше быть принужденным, чем пострадать от альтернативы этого, то очень важно понимать, что вы сделали *выбор* — быть принужденным и что вы практически всегда имеет возможность пересмотреть свое решение. Как мы обсуждали в главе 4, «выбор» всегда поддерживает вас и сопровождается намного более приятными ощущениями, чем чувство «вынужден», когда вы ощущаете себя беспомощной жертвой, даже несмотря на то, что внешняя ситуация такова же.

Следующим шагом будет нахождения способа, когда можно *получать удовольствие* от того, что вы выбрали делать. Поскольку вам надо это сделать, то почему бы не сделать это с удовольствием? Один из способов сделать это, который *всегда* для вас доступен — это вообразить, как хорошо вы будете себя ощущать, когда выполните задание (работа, дело) и пережить небольшую

часть этого приятного ощущения, когда небольшая часть работы завершена.

Принуждать других. Когда ваша работа или обстоятельства ставят вас в позицию, в которой вы принуждаете других, первое, что вам надо сделать, это абсолютно понятно и прозрачно дать им понять, что у них тоже есть *выбор* — быть принужденными или выбрать что-то другое. Даже, если это выбор между совсем неприятными альтернативами, переживание выбора лучше ощущения беспомощной жертвы. Поскольку люди лучше себя чувствуют и ощущают поддержку в этой ситуации, вероятность их сопротивления снижается. Но вы можете сделать больше. Вы можете присоединиться к ним в этой ситуации, чтобы вы больше не были тем, кто принуждает.

Например, люди, которых судебное решение принуждает посещать сеансы терапии, обычно полностью сопротивляются этому, что даже лучше, чем лживая улыбка о том, что вы якобы будете сотрудничать с терапевтом. В семейной терапии часто кто-то испытывает такое же принуждение и ведет себя таким же способом. Клиенты терапии, которые *вынуждены* ходить на сеансы, обычно *не хотят* этого делать, что делает позитивные результаты терапии очень маловероятными.

Терапевт же оказывается совсем в другой ситуации, потому что связан «двойными отношениями». Он оказывается в двух противоположных ролях — тюремщика и помощника. Профессиональная этика однозначно и категорично запрещает «двойные отношения» между терапевтом и клиентом. Например, терапевту категорически запрещено иметь с клиентом любые другие отношения — бизнес, дружба, секс и пр. Однако это правило, почему то замалчивается, когда терапевт выступает в ролях тюремщика и помощника, что, как правило, приводит к вреду для клиента, что неоднократно наблюдалось в тюрьмах и в психиатрических лечебницах, где отношение принуждения к стимулированию равно 24 к 7-ми. Как же можно чего-то достичь, если принуждение категоризирует все, что вы делаете?

Когда вас категоризируют, у вас всегда есть *выбор* — либо принять категоризацию, либо изменить ее более полезным для вас способом. Наиболее элегантно будет *проделать обе эти вещи одновременно*. Вы можете принять категорию принуждения и на-

меренно изменить ваши отношения *внутри* категории, чтобы проделать полезную работу.

Мой коллега, Джон Энрайт, как-то работал с подростками, которым был предоставлен выбор — сесть в тюрьму или пройти 6-ти часовой курс терапии. Естественно, большинство из них выбрали терапию, но у них не было абсолютно никакой мотивации серьезно работать на сеансах. После нескольких разочаровывающих сессий, Джон внимательно изучил статью закона о «шести часах терапии». Он обнаружил, что там нет конкретного указания на продолжительность отдельной сессии, а только то, что в сумме сессии должны длиться 6 часов.

После этого на каждой сессии с подобными клиентами, Джон сначала подробно объяснял, какую терапию и консультацию он хочет предложить и как это поможет клиентам решить проблемы, которые, по их мнению, у *них* были, независимо от того, связаны ли эти проблемы с нарушением закона или нет. Затем он говорил, что поскольку закон не определяет точной продолжительности каждой сессии, то каждый раз, когда Джон решит, что клиенты не принимают серьезного участия, он прекратит сессию через 10 минут. Если это будет продолжаться, то нарушитель закона должен будет приходиться на консультирование 36 раз вместо 6-ти.

Некоторых клиентов эта простая математика уже мотивировала, но находились и те, кто хотел проверить, действительно ли Джон сделает то, что говорит. Как только стало ясно, что Джон серьезно настроен по этому вопросу и действительно через 10 минут прекратит сессию, то клиенты перешли к серьезному разговору о том, что было важно для *них*. Джон утилизировал и *усилил* принуждение, в то же время, установив отношение сотрудничества внутри принуждения.

В другой раз, Джон работал с пациентами психиатрической лечебницы, которых принудили к посещению сеансов групповой терапии. Их общее отношение и к Джону, и к самой терапии различалось от скучного равнодушия до открытой враждебности. После нескольких неудачных сессий, Джон прочертил на полу мелом линию через середину комнаты, в которой проходили сеансы. Затем он сказал, что хочет попробовать совершенно другой тип сессии и все, кто хочет принимать активное участие должны перейти на его сторону, а те, кто не хочет должны

остаться по другую сторону линии и наблюдать. Он также сказал, что любой участник может менять стороны в любой момент времени. Это не сработало так, как он хотел — *все* выстроились на другой стороне линии. Но он заметил, что они все выжидательно смотрят на него — с любопытством и интересом — думая, что же он теперь будет делать.

Это проявление любопытства подтолкнуло его пойти дальше. В следующий раз, когда они заняли привычный круг, он предложил всем тем, кто хочет принять участие сдвинуть стул на фут вперед, а кто не хочет — на фут назад. Так же как и с линией, каждый был волен менять свою позицию, когда пожелает. Работа только с теми, кто придвинулся, было намного интереснее и полезнее, чем раньше. Показав невербально свое согласие на терапию, многие присоединились к дискуссии, рассказали, что они думают и чувствуют и началась настоящая терапия. Периодически сзади высказывались разные комментарии и тогда Джон благодарил сказавшего за участие и просил придвинуться, потому что сказавший уже включился в сессию. Также Джон просил неактивных членов группы отодвинуться назад, чтобы они снова могли двинуться вперед, когда начнут принимать участие.

Вместо того чтобы бороться с фактом, что все его клиенты здесь по принуждению, Джон нашел возможность терапии *внутри* принуждения. Он заставил их сделать *намеренный* шаг к участию в сессии или к отстранению от нее. Это небольшое (всего на один фут) решение, существенно улучшило коммуникацию и взаимодействие, в результате чего сессии стали живыми и полезными.

Несколько лет назад родители одного наркомана, который пристрастился к крэку, выкрали его из притона в Нью Йорке и увезли домой в Денвер, где опять же силой заставили его пойти на прием Бобу Левину в надежде излечиться от зависимости. После того, как Левин выслушал сбивчивые объяснения родителей, в то время как сын угрюмо и насмешливо смотрел на него из угла кабинета, он попросил родителей подождать в приемной.

Когда Боб и наркоман остались наедине, Боб сказал: «Слушай. Для меня совершенно очевидно, что ты не собираешься бросать крэк. И, честно, говоря, я не хочу пытаться заставить тебя сделать то, что ты не хочешь. Это будет для нас обоих очень сложно и бесполезно и закончится пустой потерей нашего вре-

мени. С другой стороны, твои родители платят мне за сеансы, а я хочу ценить свое время».

«Поэтому раз мы будем проводить вместе определенное время, то я подумал, что может быть у тебя есть что-то, что ты хотел бы в себе изменить, чтобы мы могли провести время с пользой». Затем Боб рассказал ему свой план, который казался мечтой наркомана. «Например — сказал Боб — Хотел бы ты научиться замечать, когда дилер собирается тебя обмануть? Хотел бы ты научиться замечать наркоманов до того, как они заметят тебя? Или научиться отвязываться от новичков?»

Эти и некоторые другие возможности были достаточно интересны для молодого человека. В течение нескольких последующих сессий, Боб научил молодого человека многим способам восприятия информации и паттернам поведения, одновременно работая с некоторыми внутренними конфликтами клиента, которые открылись во время сессий. Клиент вспомнил несколько давних историй, которые вызывали у него плохие ощущения и он понял, что очень многое в его жизни он делал рефлекторно, чтобы противопоставить себя родителям, их желанию и принуждению. Именно бунтарство против родителей не дало ему понять, что он на самом деле хотел. И это привело его в ловушку, в которой он также оказался бы, если бы делал все, что от него хотели родители. Он научился пользоваться периферийным зрением, научился замечать тонкие невербальные сообщения от других людей и определять их внутреннее состояние, как устанавливая с другими рапорт, подстраиваясь к ним по позе, мимике, жестам и движению. Он также научился использовать эту полученную информацию, чтобы улучшить свое понимание и коммуникативные навыки для того, чтобы присоединяться к опыту других людей и сравнивать его со своим.

В результате, научившись способам лучше общаться с другими людьми, он стал намного более восприимчивым и мог теперь гибко и креативно реагировать на различные ситуации с намного большей уверенностью в себе. Научившись проявлять внимание и «быть на страже» во время покупки наркотиков, он перенес эти навыки на различные контексты, что дало ему баланс и ресурсы для любой коммуникации.

Затем он пропустил одну из сессий и родители с горечью сообщили, что он вернулся в притон в Нью Йорке. Боб сделал все,

чтобы успокоить и утешить их и с трудом уговорил подождать хотя бы несколько недель, прежде чем что-то предпринимать по этому поводу. Через пару недель молодой человек позвонил Бобу и сообщил, что ушел из притона и вернулся в Денвер, потому что как он сказал: «Я не хочу больше общаться с этими странными людьми, и я хочу еще раз с вами встретиться, чтобы исследовать, что я могу сделать со своей жизнью в дальнейшем».

Боб начал с присоединения к принуждению, сказав «нам обоим надо проводить время вместе». Затем от отстранился от молодого человека, начав работать с *его* целями и мотивацией. В процессе обучения молодого человека (как стать более эффективным покупателем наркотиков), он на самом деле научил его быть более разумным, конгруэнтным и осознающим себя человеком. При этом подходе, Боб сделал возможным их совместную работу над *его* результатами, причем он полностью отошел от родительского принуждения и их желаемых результатов. Однако, та работа, которую они проделали вместе в целях достижения желаемых молодым человеком результатов, *также* окончилась желаемым родителями результатом.

Приняв и войдя внутрь категории принуждения, вы присоединяетесь к клиенту и создаете категорию сотрудничества и извлечения *внутри* нее. Вы можете это проделать с разнообразными противоположными категориями всегда, когда клиент чувствует себя в ловушке противоречивых противоположностей. Например, «почувствуйте свободу в том, чтобы ограничить себя в получении информации, важной для этой проблемы» создает ограничение внутри свободы. «Я бы хотел, чтобы вы ограничили себя только для мыслей о переживании, когда вы ощущали себя свободным» создает свободу внутри ограничения. Если вы хотите, чтобы клиент что-то сделал быстро, но не ощущал давления, вы можете сказать: «Затратьте столько времени, сколько вам надо, чтобы быстро просмотреть события прошлого, чтобы прийти к новому заключению о том, насколько они связаны с настоящей ситуацией в вашей жизни». Это создает скорость в медлительности.

Когда вы поймете, что противоположности, создающие противоречия, являются сверхобобщенными категоризациями, вы всегда сможете найти решения, чтобы справиться с противоречием. Вы можете подстроиться к игнорируемым категориям «ни одна» или «ни одна-оба» или поместить противоположность внутри него.

Резюме

Любая коммуникация включает в себя три одновременных функции — *информация, команда, отношение*. Некоторые типы коммуникации включают в себя внутренние противоречия, что представляет собой ловушку для неподготовленного человека. Некоторые из этих ловушек высказываются другими, как, например, особенно при «противоречии «будь спонтанным»», в которой коммуникация определяется как одновременно спонтанная и приказная, что создает видимое противоречие. Не менее часто от человека требуют *не* проявлять спонтанных реакций, которые не нравятся кому-то, что я назвал «противоречием «не будь спонтанным»».

Оба этих примера иллюстрируют попытку принуждения к проявлению спонтанной реакции, что является противоречием между *принуждением* и *стимулированием*. Еще одно часто встречающееся противоречие — между «*быть*» и «*делать*», когда кто-то требует, чтобы кто-то что-то *сделал*, одновременно определяя, что человек *не является* способным это сделать.

Выход из ловушек внутренних противоречий, требует в начале осознания самих ловушек и противоречий, а затем понимания, что они основаны на категоризации — *информации, команды* или *отношения*, или всех трех, и что многое из этого случается невербально. Эти ловушки также основаны на допущении *противоположных категорий*, которые говорят, что поведение или реакция должны быть или спонтанными, или приказными, но не могут быть ими *вместе*, или *ни чем из них*. Вы часто можете избежать противоречий, если покажете, что реакция *одновременно* командна и спонтанна или не является *ни чем из этого*.

И, наконец, вы можете избавиться от противоречия, включив одну противоположную категорию *внутри* другой. Помещение свободы *внутри* принуждения — это очень полезный способ для многих ситуаций, когда кто-то считает себя принужденным или загнанным в ловушку.

Далее мы рассмотрим логический парадокс, который часто путают с внутренним противоречием, несмотря на существенную разницу между ними.

Я атеист и благодарен Богу за это.

Джордж Бернард Шоу

7

Логический парадокс

Самообращение (самоизменение)

Логика — это структурированный способ делать с уверенностью что-то неправильное.

Карл Поппер

Зачем вообще тратить время на понимание логического парадокса? Или подобное любопытно узнать только математикам и тем, кто изучает логику? В главе о ссылках на себя я показал, что *любое* утверждение кого-либо о самом себе представляет ссылку на себя. «Вопросы идентификации» всегда ссылаются на себя, потому что говорящий человек одновременно является и субъектом и объектом описания и утверждение о самом себе является одновременно и *категоризацией* самого себя и также *примером* этой категоризации.

Если подобный пример ссылки на себя отрицается, то это создает парадокс. «Я могу никогда не добиться успеха», «я никогда ничего не смогу делать правильно» — яркие примеры утверждений о своей идентификации, которые являются парадоксами.

Подобные утверждения обычно неприятны, не только потому что ограничивают, но и еще, потому что они универсальны и обобщают — «я могу *никогда* не добиться успеха». Подобное утверждение создает негативную категоризацию самого себя, от которой трудно избавиться. Однако когда мы понимаем структуру парадокса, мы можем избежать ловушки.

Например, если кто-то верит, что «никогда не добьется успеха», то это утверждение должно быть применено к самому себе. Поскольку это утверждение является примером «никогда не добиться успеха», то это утверждение никогда не будет верным и это меняет его значение. Если это неуспешное утверждение, то его не стоит воспринимать всерьез, открывая двери для ловушки. Чтобы четко и ясно понять, как работает парадокс, нам надо начать с некоторых простых определений и примеров.

«Парадокс» — это слово из греческого языка, которое переводится «вне мнения» и имеет несколько различных значений. Часто этим словом описывают *неожиданное* или *противоречивое* событие. В моем словаре присутствуют следующие четыре определения слова «парадокс»:

1. «Утверждение, противоречащее общепринятым убеждениям. Нечто, что не соответствует принятому опыту или имеет противоречивые свойства».

2. «Утверждение, которое кажется противоречивым, невероятным или абсурдным, но которое на самом деле быть истинным».

3. «Утверждение, которое, по сути, является внутренним противоречием и, как следствие, ложным». Я бы сказал, что утверждение с внутренним противоречием не ложное, а *бессмысленное*.

4.1. «Нечто, что не соответствует принятому опыту или имеет противоречивые свойства».

4.2. «Лицо, которое проявляет нелогичное или противоречивое поведение или черты характера».

Когда мы исследуем эти определения, то заметим, что они все указывают на одно или два переживания — *непредвиденное* (*неожиданное*) или *внутреннее противоречие*. «Неожиданное» — это очень общее понятие, которое означает, что мы были удивлены, что наши предположения не оправдались. При внутреннем противоречии, как мы уже рассматривали в предыдущей главе, утверждение, которое уничтожает само себя, одновременно утверждая что-то и отрицая это одним и тем же логическом уровне.

Однако есть другой вид парадокса — *логический парадокс*. Он очень сильно отличается от неожиданности или внутреннего противоречия. Классическим примером является то, что сказал

Эпименидис, житель Крита: «Все жители Крита лжецы». Если это утверждение истинно, то оно ложно, а если оно ложно, то оно истинно, бесконечно колеблясь *последовательно* между этими двумя значениями, петля между двумя логическими уровнями.

Логический парадокс многим труден для понимания и часто ставил в тупик математиков и философов, поэтому существует заметное смятение о том, что он из себя представляет и как он работает. Когда я просматривал эту тему, я допустил по пути несколько ошибок и возможно я не все ошибки нашел и исправил.

У парадокса есть три важных оставляющих:

1. Абсолютное и универсальное утверждение. Утверждение о категории «все», «всегда» и т.д.

2. Ссылка на себя. Утверждение является примером утверждаемой категории, поэтому оно ссылается на самого себя, как детально разбиралось в главе 5.

3. Отрицание. Абсолютное и универсальное утверждение, которое отрицается с помощью «не» или другого отрицания, которое может быть вербальным и невербальным или и тем и другим. Многие слова, подразумевающие отрицание содержат приставку «не». Например, «некомпетентный» означает «не компетентный», «невероятный» означает «не вероятный» и т.д.

Очень многие другие слова могут по определению содержать отрицание. Лжец — это тот, кто *не* говорит правду. Холостяк — это человек, который *не* женат. Иногда универсальные слова связаны с отрицанием. «Никто» — не один человек. «Никогда» — ни в какое время.

Вы легко можете заметить эти три элемента в приведенном выше примере — «*все* жители Крита лжецы (не говорят правду)», так сказал житель Крита. Обратите внимание, что не зная контекста, что Эпименидис сам житель Крита, это утверждение было бы без ссылки на себя и не было бы парадоксом. Одна или более составляющая парадокса, может не появляться в утверждении, но может быть передано *подтекстом* (подразумеваться) информации в большем контексте — больший диапазон в пространстве или времени. Именно поэтому логические парадоксы часто не замечают, как в примере Святого Петра: «Один из них, их собственный пророк сказал: «Жители Крита всегда лгут, они злодеи и обжоры» (Тит, 1:12).

Физическим примером логического парадокса является старомодный дверной электрический звонок. Когда вы нажимаете кнопку, это замыкает цепь, активируя электромагнит, который притягивает молоточек к звонку и тот издаст звук. Движение молоточка прерывает цепь, которая активирует электромагнит. Молоточек оттягивается назад на свое положение с помощью пружинки, которая снова замыкает цепь, которая активирует электромагнит снова и т.д. Процесс повторяется до тех, пока палец давит на кнопку звонка. Подобные механизмы эффективны в электротехнике, особенно в приборах, которые работают на переменном токе.

Логический парадокс — это такой же механизм — вибратор в мире логики. Истинность утверждения постоянно меняется (качается) вперед и назад между истиной и ложью. Это постоянно бросает вызов логикам, которые настаивают на том, что утверждение может быть или ложным *или* истинным (*или* бессмысленным — не ложным и не истинным). Поскольку классическая логика часто утверждает что-то вне контекста времени, то в ней нет возможности для описания утверждения, которое качается *последовательно* между истиной и ложью в определенном диапазоне времени. Поэтому логики часто описывают парадоксальные утверждения как «бессмысленные».

В реальном мире парадокс представляет из себя детальное описание дверного звонка и системы колебаний, которая использует ссылку на себя как обратную связь для управления тем, что она делает. Еще один простым примером является процесс еды. Вы едите, пока не наедитесь и потом останавливаетесь. Через какое-то время вы снова начинаете хотеть есть — процесс еды заставляет вас остановиться, а остановка заставляет вас снова есть, представляя собой рекурсивную петлю обратной связи. Дыхание — тоже хороший пример. Вдох вызывает выдох и наоборот. С помощью парадокса можно хорошо описать системы в реальном мире, которые колеблются в шкале времени, включая организмы, которые используют обратную связь для удовлетворения своих нужд и поддержания своего функционирования.

Логические парадоксы возникают в нашем *мышлении* об окружающем мире, в нашей категоризации и в *описании* нашего опыта и переживаний. Это может быть подходящим описанием

системы, которая колеблется во времени. Или это может быть неподходящим описанием системы, которая *не* меняется со временем.

Например, в то время, когда говорил Эпименидис, он или лгал или нет — то, что он сказал не дает нам никакой подсказки, чтобы это понять. Абсолютные и универсальные категории, ссылки на себя и отрицания — это инструменты, которые наш простой разум использует, чтобы понять и осознать очень сложный мир, в котором мы живем. Парадокс показывает нам одно из ограничений этих полезных навыков.

Если верить одной древней легенде, которая вызвала огромные затруднения у философов и теологов, дьявол как-то оспорил всемогущество Бога, попросив его создать такой огромный камень, который и Бог не смог бы поднять. Если он не смог поднять камень, то он уже не всемогущ. Если же он смог его поднять, то, значит, он не смог сделать его достаточно большим (55, стр. 15).

Пример классического парадокса, который использовал Бертран Рассел: «В конкретной деревне есть цирюльник (человек), который бреет всех мужчин, которые не бреются сами. Кто же бреет цирюльника?» Мы опять можем отметить в этом утверждении все три элемента. Универсальное утверждение — «*все*», ссылку на себя — «*бреются сами*» и отрицание — «*не*». Если мы восприм эту утверждение как полное смысла, то получим, что цирюльник может только брить себя, если он *не* бреет себя, а если он бреет себя, то он *не может* брить себя.

В реальном мире, конечно, кто-то бреет его и этим человеком может быть он сам. Мы легко можем избежать парадокса, если опишем мужчин из этой деревни в позитивных терминах. Если мы допустим, что все мужчины в этой деревне выбриты или цирюльником или самостоятельно, то мы получим две категории.

1. Те, кого бреет цирюльник.

2. Те, кто бреется самостоятельно.

Будучи описанными в таком виде, эти категории накладываются друг на друга и цирюльник входит в *обе* категории, поэтому не возникает ни парадокса, ни замешательства.

Мы также можем избежать парадокса, используя отрицание,

но без ссылки на себя («бреются сами»). У нас снова получается две категории, которые в этом случае не накладываются друг на друга.

1. Те, кого бреет цирюльник.

2. Те, кого не бреет цирюльник. Категория представляет собой «пустой набор», потому что никто из деревни не вписывается в этот критерий.

И, наконец, мы также можем избежать парадокса, если мы заменим универсальное количественное «все» в первоначальном утверждении на менее универсальное «большинство», «многие», «некоторые» и т.д., которое задает некоторые границы. Если цирюльник бреет большинство тех, кто не бреется сам, то он может теперь брить себя, потому что теперь есть две другие категории.

1. Те, которые не бреются сами.

2. Те, кого бреет цирюльник. Категория, которая полностью включает в себя тех, кто не бреется сам и также включает цирюльника.

Около ста лет назад Альфред Норт Уитхед и Бертран Рассел написали «Принципы математики» (58), что представляло в то время фундаментальные знания по логике и математике. Они хотели избежать парадоксов, которые они посчитали достаточно проблемными. Парадокс Рассела о цирюльнике был упрощенной версией сложного парадокса «простая теория множеств» — «множество множеств, которые не содержат себя в качестве своего элемента» или «любой математический объект должен быть тем или иным множеством». Это множество является членом самого себя тогда и только тогда, когда оно *не* является членом самого себя. Поскольку парадокс требует ссылки на себя, то, исключив это, не будет парадокса, поэтому Рассел представил о, что назвал «Теорией типов».

В соответствии с этой теорией (скорее правилами или принципами, а не теорией) ссылка на себя просто запрещена. Поскольку ссылка на себя является неотъемлемой частью парадокса, то «Теория типов» Рассела исключает парадокс. Любое утверждение типа «это утверждение ложно» просто запрещено.

В основе этой теории лежит принцип иерархичности. Это означает, что логические понятия — утверждения — располагаются в иерархию типов. Существенно, что произвольная функция в ка-

честве своих аргументов имеет лишь те понятия, которые предшествуют ей в иерархии.

Несмотря на кажущуюся деспотичность этой теории, она не сильно отличается от других теорий и правил в математике и логике. Например, есть ценное правило, что в выражении « $2+2x$ » вы не можете просто сложить данные и получить « $4x$ ». Однако теория типов ставит колебания вне закона, так же как и множество ссылок на себя, которые мы постоянно используем в повседневной жизни.

Эта теория типов была использована Грегори Бэйтсоном как способ идентификации и сортировки логических уровней, которая случается в обычной коммуникации, также как и в общении шизофреников. Так как Бэйтсон принял «Теорию типов», он предположил, что любое сообщение со ссылкой на себя является логической ошибкой и влечет патологию.

Несмотря на то, что в формальной логике предпринимаются попытки сохранить разрыв между классами и их членами, я хочу поспорить, что в психологии общения этот разрыв постоянно и неизбежно разрушается, и мы можем априори полагать, что патология появляется в человеке, когда определенные формальные паттерны разрыва случаются в коммуникации между матерью и ребенком (18, стр. 201 — 202).

Несмотря на пристальное внимание к логическим уровням коммуникации и восприятия, Бэйтсон, похоже, не замечал размеров, которых достигают ссылки на себя в повседневной коммуникации, как говорилось в главе 5. И он также не осознавал, что большинство подобной коммуникации со ссылкой на себя *не* является патологией. Например, обычное утверждение «я тебя люблю» *категоризирует* отношение между людьми в то же время являясь *примером* категории поведений, называемой «любовь». Многие из этих позитивных ссылок на себя, которые произносят люди полезны для создания и поддержания их личностного своеобразия и полезны при коммуникации с другими. Утверждение «я честный» устанавливает и поддерживает способность в человеке, в то же время, говоря окружающим о том, к чему человек стре-

мится. Без ссылок на себя почти никто из нас не мог бы сформировать свои представления о себе самим, что является *очень* важной частью нашего существования. Ссылки на себя становятся патологией только тогда, когда они включают в себя отрицание и становятся парадоксами.

Обратите внимание, что Рассел и Уитхед могли бы исключить парадокс, запретив *отрицание* или *универсальные количественные*, вместо исключения *ссылки на себя*. Но, это было бы намного проблемнее для поля логики и математики. Математика без отрицания была бы крайне ограниченной и понятие, что « $2+2$ » не *всегда* равно « 4 » было бы бесполезным.

Более 30-ти лет назад в 1967 году, Грегори Спенсер Браун доказал, что «теория типов» не является необходимой, что доставило удовольствие Бертрану Расселу. Простое и красивое математическое доказательство приводится в конце главы.

Вспоминая связь Рассела и «теории типов», я с некоторым возбуждением предложил ему в 1967 году доказательство того, что данная теория не является необходимой. К моему облегчению, он этому обрадовался. Вопрос в том — как пояснил Рассел — что все жесткие ограничения, которые они с Уитхедом ввели на самом деле не являются теорией, а представляют из себя скорее временную замену и он рад, что дожил до того времени, когда этот вопрос решился. (23).

Удовольствие Рассела в том, что его исправили, является прекрасным примером отношения настоящего ученого к событию, которое означает смерть старой теории, когда новое осмысление делает ее не важной. Несмотря на это, Грегори Бэйтсон и другие его ученики использовали эту устаревшую теорию как основу для их идей и выводов о том, как избежать парадокса в коммуникации между людьми.

В 1972 году Бэйтсон написал о «теории типов», что «пока ученые, занятые изучением поведения человека игнорируют «Принципы математики», они почти 60 лет трудятся впустую» (18, стр. 279). Ирония в том, что Бэйтсон написал это через 5 лет *после* того, как Браун доказал, что «теория типов» не является необходимой.

Роберт Дилтс все еще пользуется «теорией типов» как основой для большинства его идей (26, стр. 671 — 672).

Пол Вацлавик использовал «теорию типов» как основу для своих идей в его ранних работах (54, стр. 6), но в 1984 году (53, стр. 249 — 256), он рассмотрел доказательство Брауна, используя его как пример того, как мы создаем свою реальность, не делая других выводов из нее.

Брэдфорд Кини рассмотрел все эти вопросы и указал на то, что исключение ссылки на себя и парадокса (который он называл «логической опечаткой») удалит из жизни большинство из «поэзии, юмора, науки и креативности». Он заключил, что теория типов должна рассматриваться не как непреложное правило, а как *описание*, которое может быть использовано для привлечения внимания к логическим уровням.

...паттерны логической опечатки категоризируют поэзию, юмор, науку и креативность. Удачное удаление логической опечатки приведет к прямому и застойному взгляду на мир. С другой стороны, использование логической опечатки — это всего лишь способ описания, который ведет к лучшему пониманию и осознанию паттернов обучения.

Теория типов может быть просто использована как инструмент, который описывает различия. С этой точки зрения, теория типов может быть использована скорее как инструмент выявления ссылок на себя и парадоксов, а не как инструмент их сокрытия (40, стр. 30).

На протяжении многих лет было много дискуссий и замешательств по поводу «теории типов». Иногда это замешательство возникало из-за того, что в математике слово «тип» может иметь несколько значений и применяться по-разному. Я хочу быстро показать вам, они не относятся к «теории типов».

Одним из таких значений является термин «изоморфных типов», который указывает на множество классов, у которых *внутренняя* изоморфная структура основана на одном и том же критерии. Например, множество из трех членов «а», «б» и «с» является изоморфным с другим множеством членов «1», «2», и «3», если соответствующие взаимосвязи между членами мно-

жеств одинаковые. Это можно пояснить еще проще. Раз «а» больше «б», которое больше «с», то «1» больше «2», которое больше «3».

Еще одним примером «изоморфных типов» может служить взаимоотношение между людьми, включенными в категорию «семья», которая включает отца, мать, сына, сына, дочь, бабушка, дедушку, тетю, дядю и т.д. В этом изоморфизме количество членов семьи может варьироваться, но независимо от размера семьи, каждый член может быть включен в определенную подкатегорию отношений.

Подобный тип изоморфизма часто применяется в терапевтических «изоморфных» метафорах (35), когда рассказывается история, в которых *отношения* между людьми, вещами, событиями являются изоморфными с теми, которые существуют в проблеме клиента, даже если содержание метафоры и проблемы отличаются. В предлагаемой истории эти отношения могут изменяться, предлагая клиенту варианты решения проблемы. Допускается, что клиент заметит изоморфизм — полностью или частично, осознанно или подсознательно — и применит решение проблемы в метафоре к своей текущей проблеме. Гриндер описал эти «изоморфные типы» (52, стр. 295 — 301), но, к сожалению, он использовал термин «логические типы», что опять добавило замешательства к определению слова «тип».

Рассел не описывал подобные изоморфные типы, потому что «теория типов» ничего не говорит о присутствии (или отсутствии) любой внутренней структуры внутри множества или любого изоморфизма между множествами.

В математике «логические типы» относятся к другому типу классификации, в которой члены одного уровня *не* являются членами более высокого уровня. Например, группа людей может быть членами большой бизнес-организации. Эта организация может, например, быть членом торговой палаты, создавая три разных уровня групп членов — группа людей, бизнес-организация, торговая палата. Однако член бизнес-организации не является членом торговой палаты в том смысле, что «маленький белый кирпич» является членом категории «белый кирпич». Использование термина «логические типы» представляет собой наложение *диапазонов*, а не включение диапазонов или классов в другие. Это

использование термина «логические типы» также сильно отличается от использования Рассела в «теории типов», и оно не особенно важно для нашего понимания структуры парадокса.

В главе 5 о ссылках на себя, я указал, что петля ссылки на себя может иметь сколько угодно элементов, пока она использует универсальные утверждения, которые по петле возвращаются в начало. Мы используем словарь, как пример этого — поскольку каждое слово в словаре определяется и описывается *другими* словами, это может создать очень большую петлю. Если эта петля состоит из универсальных утверждений, она станет парадоксом, если также будет включать в себя отрицание.

Но если мы включим в петлю *два* отрицания, то парадокса не возникнет, потому что два отрицания уничтожат друг друга. Затем, если мы добавим третье отрицание, то это снова станет парадоксом. Давайте для примера рассмотрим трех людей, которые описывают друг друга по петле.

А: «В — лжец».

В: «С говорит правду».

С: «А говорит правду».

Все вместе эти три утверждения создают петлю, похожую на парадокс Эпименидиса — «я — лжец». Если мы добавим второе отрицание, то парадокс исчезнет.

А: «В — лжец».

В: «С говорит правду».

С: «А — лжец».

Два отрицания эквивалентны утверждению «я не лжец», что аналогично «я говорю правду», что все равно представляет из себя ссылку на себя. Но не является парадоксом. Если мы добавим третье отрицание, то петля снова станет парадоксом.

А: «В — лжец».

В: «С — лжец».

С: «А — лжец».

Поскольку предложения с тремя отрицаниями достаточно редки, то можно просто поместить петлю в одно предложение «то, что я вам говорю не является ложью» — «это предложение не не не правда». Но, поскольку мы редко встречаем в одном предложении три отрицания, то не всегда потребуется отслеживать и обрабатывать неизбежный в этом случае парадокс. Поскольку обработать отрицание очень сложно, то кто-то, услышав подобное предложение с *тремя* отрицаниями, то, чтобы его понять, человек должен погрузиться во внутренние переживания, покинув внешние, т.е. войти в гипнотический транс. Если вы используете предложение с тремя отрицаниями и сразу за ним произнесете еще предложение, то второе предложение обычно будет восприниматься неосознанно, но будет обработано и понято подсознательно.

Я начал эту главу, указав на то, что «вопросы идентификации» всегда представляют собой ссылку на себя, поскольку тот, кто высказывает утверждение одновременно является и субъектом и объектом описания. Если утверждения также являются *универсальными* (абсолютными) и содержат *отрицания*, то они создают парадокс. «Я всегда сам себе мешаю», «люди все злые», «моя жизнь полная неудача» — примеры повседневных парадоксов самоопределения, которые загоняют людей в неприятные ловушки. Поскольку парадокс требует наличия *всех* трех составляющих, то, удалив одно из них, мы можем выбраться из ловушки.

Самым простым способом уничтожения парадокса является приведение примера, противоположного *универсальной* категоризации. «Когда ты *не* мешал себе, несмотря на свое убеждение, что ты всегда себе мешаешь?». Это приведет к использованию слов с определенными границами «некоторые», «большинство», «обычно» и т.д. вместо универсальных «все», «всегда» и т.п.

Мы также можем избегать *отрицания*, используя *позитивные* формулировки, например, говоря о том, что кто-то *хочет* вместо того, что не хочет. «Как ты можешь сказать то же самое, только без отрицания?».

Мы также можем избегать ссылок на себя. Это не всегда возможно, хотя иногда ссылки на себя могут быть трансформированы в утверждения о других вещах и событиях, а не о самом себе. На-

пример, «я — сплошная неудача» может быть изменено в утверждение типа «я бы хотел научиться как вести себя в ситуации X». Хотя это утверждение тоже ссылка на себя в отношении того, что хочет человек, оно не является ссылкой на себя в отношении ситуации X.

Так как любое из подобных вмешательств поможет избежать парадокса, у нас есть три разных варианта действия. Есть еще и четвертый вариант — сделать парадокс полностью очевидным для человека, чтобы он сам растворился.

Терапевтическое использование логического парадокса

Люди часто используют универсальные и абсолютные утверждения и часто используют отрицания. Обычно они все это осознают. Однако ссылки на себя осознаются намного реже. Поэтому, когда кто-то высказывает парадокс, он не всегда это замечает. Если бы ссылка на себя была бы ясной, то логический парадокс стал бы очевидным, создавая то, что мы называемым *терапевтическим парадоксом*. Это может очень сильно нам помочь, позволив нам «очнуться» от тирании абсолютного, категоричного мышления и вернуться к сенсорному переживанию окружающего мира.

Например, несколько лет назад мы с моей женой Коннирой были на сессии семейной терапии у Лесли Камерон-Бэндлер. Она предложила, чтобы я согласился всегда делать что-то в определенном контексте. Я возразил: «Я не люблю абсолютного». Лесли посмотрела на меня и спросила — «Это абсолютное утверждение?»

Вопрос Лесли указал на то, что мое утверждение было со ссылкой на себя, с отрицанием, и носило универсальный характер, создавая логический парадокс. Поскольку отрицание применялось к самому себе, то у меня в голове все закружилось, и я улыбнулся и расслабился, готовый к продолжению дискуссии.

Обратите внимание, что неважно как я ответил бы на вопрос Лесли — «да» или «нет». Если бы я ответил «да», то это *было бы* абсолютным, а я не люблю абсолютного, поэтому мне пришлось бы изменить эту абсолютность. Если бы я ответил «нет», то утверждение *не* стало бы абсолютным, и я готов был бы рассмотреть то, что предлагала Лесли. Результатом стало то, что я был

вынужден отказаться от своей абсолютности, и я был *вынужден* стать более разумным. Другого пути просто не было.

Когда кто-то придерживается абсолютного утверждения, которое содержит отрицание и ссылку на себя, то обычно ссылка на себя не замечается, как не замечал ее я. Когда мне на это указали, утверждение превратилось в логический парадокс и, применив отрицание к самому себе, я вышел из него. При терапевтическом парадоксе целью является не замешательство клиента, а изменения в переживаниях клиента, которые помогут ему освободиться из «каменных категорий», что поможет вернуться к сенсорным переживаниям.

Однако при вопросе Лесли, Коннира выглядела озадаченной. Для нее подобный прием не сработал бы, потому что она очень редко мыслит абсолютными категориями. Даже используя слова типа «все», она на самом деле имеет в виду «большинство» или «многие», что исключает парадокс. Мы всегда должны помнить, что слова предназначены для *передачи* переживания, а не для самого переживания. Слова лишь приблизительно отражают чье-то переживание, а именно *переживание* и является наиболее важным. Если у нас есть хоть какое-то сомнение в абсолютности чьего-то утверждения, мы всегда можем спросить: «А это всегда верно?» или «Какие есть исключения?» прежде чем мы используем терапевтический парадокс.

А теперь рассмотрим пример из самой обычной коммуникации. Много лет назад я ужинал с одной женщиной и ее мамой. По одному поводу ее мама говорила что-то, что противоречило ее предыдущим словам. Я хотел точно понять, что она говорила, и я попросил ее сделать выбор по поводу ее точек зрения и дать мне конкретный ответ — «да» или «нет». После попыток ответить неконкретно, женщина посмотрела на меня и твердо произнесла: «Я ни на какой вопрос не дам вам конкретного ответа «да» или «нет»». Для дочери, которая 25 лет терпела непостоянство и нетвердость решений матери, это стало открытием.

Был ли ответ матери прямым ответом «да» или «нет»? Если мы применим к нему три критерия парадокса, которые мы раньше рассмотрели то мы получим следующее.

1. Это *абсолютное* утверждение, на что указывает и фраза «ни на какой» и ее невербальное маркирование.

2. Утверждение ссылается на себя, потому что является примером «ответа», описанного в утверждении.

3. Наличие *отрицания* «не».

Хотя утверждение и имеет структуру парадокса, является ли оно парадоксом *на самом деле* зависит от *ее* переживаний и от *ее* категоризации. Ее утверждение *могло* быть описанием, которое в ее голове *не* включает себя. Например, она могла иметь в виду, что не даст конкретного ответа «да» или «нет» по поводу мировых событий, поэтому у нее в голове подобное утверждение было бы описанием только этих событий и не включать себя или ссылаться на себя.

Если бы тогда я знал больше, я бы спросил: «Ваш ответ является прямым «да» или «нет»?», как поступила Лесли, что могло бы указать на ссылку на себя. Ответ матери показал бы, как она воспринимает подобное утверждение — как ссылку на себя или нет.

Моя мама очень ценила, когда люди *не* используют свои стандарты и ценности. Этому я научился у нее. Когда же теперь я пользуюсь своим стандартами и ценностями это означает, что я действительно это делаю? Или я просто хочу ее порадовать и использовать *ее* ценности и стандарты. Или все вместе? Как и многие парадоксы, этот парадокс можно исключить, используя позитивные формулировки утверждений — «делай то, что ты хочешь делать» вместо «не делай то, что другие хотят, чтобы ты делал». Если вы будете делать то, что вы хотите, это может вступить в противоречие желанию другого человека, но это не обязательно. А даже если это произойдет — это не создаст парадокса.

Когда кто-то говорит: «Жизнь не имеет смысла», то он обычно это говорит с такой интонацией, которая указывает на то, что предложение *действительно* имеет смысл — тот смысл, который им совсем не нравится. Одним из способов указать на это может быть фраза: «Так в чем смысл говорить мне это?» или «Если жизнь и правда лишена смысла, то зачем это говорить?»

Так как это утверждение является частью жизни человека, то если жизнь не имеет смысла, то и предложение тоже не имеет смысла, и вы можете утилизировать этот парадокс следующим образом — «если жизнь не имеет смысла, то и предложение это тоже не имеет смысла». Чтобы вам на это не ответили, вы можете сказать: «Это тоже не имеет смысла» и продолжать это до тех пор, пока человек не сдастся: «Ладно, черт возьми. Жизнь имеет

смысл». На это вы снова можете сказать: «Раньше вы говорили, что жизнь не имеет смысла. Мне кажется, что вы должны мне *доказать*, что для вас жизнь имеет смысл». Обычно это приводит к интересной дискуссии о том, что человеку не нравится в его жизни и это будет намного полезней, чем заикленность на парадоксальном утверждении, что «жизнь не имеет смысла».

Часто человек, находящийся в депрессии, мыслит очень большими абсолютными дискретными категориями, не обращая внимания на все, что не вписывается в эти категории. «Все ужасно» — игнорирует все события, которые нейтральны или приятны. На самом же деле человек имеет в виду, что ему хочется иметь в жизни больше позитивного, но он не может это найти, поэтому он и не видит *смысла* в наличие позитивного смысла.

Что действительно важно, так это то, что *что-то* в их жизни пошло не так. Затем они расширили диапазон этого разочарования на всю свою жизнь, и этот большой диапазон стал категоризирован как «безнадежность», «бессмысленность» и т.д. Это заставляет их думать, что они сами очень мало что могут сделать для улучшения своей жизни и смысл этого им неприятен.

Другим способом реакции на фразу «моя жизнь не имеет смысла» может быть — «Великолепно... Поскольку в вашей жизни нет смысла, то это дает вам великолепную возможность и *полную* свободу, чтобы найти в ней тот смысл, какой вы *хотите*. Ничем себя не ограничивая — ни воспоминаниями, ни убеждениями, ни реакцией других людей». Вряд ли с вами согласятся, но в этом аргументе *есть* своя логика. Несогласие клиента может послужить отправной точкой к оценке того, как он категоризирует события в своей жизни не очень полезным способом и как можно исследовать другие варианты категоризации.

После рассмотрения деталей того, как работает парадокс, я заметил, что я крайне часто использую отрицание и абсолютные утверждения. Я частенько беру паузу, чтобы перефразировать сказанное мной в позитивных терминах и в менее абсолютных, заменив «все» на «многое» и т.д. Это проясняет то, что я хочу сказать и снижает вероятность возникновения парадокса. Любопытно, что ссылка на себя, которую Рассел хотел уничтожить своей «теорией типов» является *единственным* элементом парадокса, которые не всегда удается избежать.

Существование и отсутствие

Я хочу завершить эту главу еще одной древней головоломкой, которая занимает мои мысли некоторое время. Все наши мысли и вся наша коммуникация о том, что *существует* — позитивное *утверждение* о вещах, событиях, процессах, ощущениях, мыслях, действиях, будущем. Это очень общая категория, которая включает *все*, что мы можем пережить или о чем мы можем подумать. Хотя прошлое может существовать только в наших воспоминаниях, а будущее может существовать только в наших предположениях, они оба также существуют в настоящем.

Отрицание, с другой стороны, описывает категорию того, что *не существует*, по крайней мере, в определенном диапазоне, как например, «на этой лодке нет спасательных жилетов».

На первый взгляд существование и отсутствие могут показаться дискретными противоположностями, как черное и белое, верх и низ, что разделяет наш опыт и переживания на два дискретных, не пересекающихся диапазона категорий.

Однако на самом деле, ситуация несколько иная, потому что отрицание всегда накладывается на *то*, что *существует*, иначе мы просто не смогли бы говорить об этом. Т.к. несуществующее существует, то *существование* является более общей категорией, которая включает отрицание, ставя существование на *более высокий* логический уровень, чем отсутствие.

С другой стороны, отрицание определенной вещи или события превращает его существование в отсутствие, т.к. отрицание переводит событие из одной дискретной категории в другую, ей противоположную. Отрицанию можно подвергнуть *все* — мы каждый день отрицаем сотни вещей и событий и мы даже можем подумать о том, что вселенная не существовала до «большого взрыва», который как мы можем думать породил вселенную.

Мы также можем подумать об отрицании отрицания. «А что бы было, если бы не было отрицания?». Поскольку *все* может быть подвергнуто отрицанию, то отрицание создает более общую категорию на более высоком логическом уровне, чем то, что отрицается.

Кажется, что это создает противоречие — отрицание или на более низком, или на более высоком логическом уровне, чем существование в зависимости от того, как мы об этом думаем. Су-

ществование и отсутствие кажутся парадоксально связанными друг с другом, колеблясь между двумя противоположными категориями включений. Если мы снова вернемся к трем критериям парадоксального утверждения, мы обнаружим, что загадка «существование — отсутствие» удовлетворяет всем трем.

1. Абсолютное, универсальное утверждение. «Все существующее можно отрицать» или «все, что отрицается — существует».

2. Ссылка на себя. «Отрицание может отрицать только то, что существует, что включает отрицание, которое тоже существует».

3. Отрицание. Т.к. отрицание является одним из членов загадки, то оно всегда представлено. «Отрицание отрицает существование» или «существование отрицает отрицание».

Этот парадокс *кажется* отличающимся от классического парадокса Эпименидиса «я — лжец» или «предложение ложно». Но мне кажется, что они отличаются только *диапазоном* событий, которые описываются в предложении. Предел парадокса Эпименидиса ограничен только правдивостью или лживостью жителей Крита, а «это предложение ложно» описывает только само предложение.

Этот парадокс «существования–отсутствия» включает *все*, что существует и *все*, что не существует в большем диапазоне. Единственное возможное использование этого парадокса я вижу в использовании его в том случае, если кто-то попался в ловушку категорий, которые не существуют. Это может послужить полезным толчком к рекатегоризации. Чтобы полностью ощутить эффект нижеприведенного абзаца, попросите кого-нибудь его вам прочитать, когда у вас закрыты глаза.

«Видите ли, все что существует, может быть подвергнуто отрицанию, т.е. как *несуществующее*. Но «несуществующее» это само по себе то, что существует, иначе мы даже не могли бы об этом подумать, т.к. и оно тоже может быть подвергнуто отрицанию и «не несуществующее» означает, что что-то существует. Т.е. хотя отсутствие может получиться из-за отсутствия, что-то может выйти из отрицания отсутствия — на самом деле *все* может выйти из отрицания отсутствия, потому что противоположность к отсутствию не что-то, а *все*...»

Резюме

Любое абсолютное утверждение, которое содержит ссылку на себя и включает отрицание, будет парадоксом, постоянно колеблясь между истиной и ложью взад и вперед как маятник, с кажущейся бессмысленностью.

Парадокс является соответствующим описанием любой системы, которая последовательно колеблется во времени между двумя состояниями, как различие между сном и бодрствованием. Однако парадокс неприменим для описания стабильных состояний без колебаний. Если парадокс применяется к подобному событию, он часто ведет к замешательству и неприятным ощущениям, когда они применяются к людям и их взаимоотношениям.

Осознание парадокса — это первый шаг к решению проблемы. Есть четыре способа выхода из парадокса:

1. Вы можете описать то же самое событие не в *универсальных терминах*, а в более ограниченных понятиях как «несколько», «много», «иногда» вместо «все», «всегда» и т.д.

2. Это же событие может быть описано таким образом, чтобы в нем не было *ссылки на себя* — описание не описывает само себя.

3. Вы можете описать событие в позитивных терминах без *отрицания*.

4. Когда парадокс становится понятным и очевидным, проблемное отрицание применяется к самому себе и уничтожается, избавляя нас от замешательства.

В следующей главе мы рассмотрим терапевтическое применение парадокса, чтобы снизить абсолютную уверенность, которая часто запирает людей в ограничивающих убеждениях, отношении и в поведении, которое не приносит пользы.

Слишком много — это не достаточно.

Ричард Бэндлер

Доказательство Дж. Спенсера Брауна, что теория типов не является необходимой.

Я попробую изложить доказательство так просто, как смогу. Нам достаточно показать, что парадоксы ссылок на себя, отрицаемые теорией типов ничем не хуже обычных парадоксов со ссылкой на себя, которые считаются приемлемыми в общепринятой теории равенства.

Наиболее известный подобный парадокс в логике содержится в утверждении — «это утверждение ложно».

Предположим, что мы допустим, что утверждение может быть в трех категориях — истинно, ложно, бессмысленно. Если бессмысленное утверждение не истинно, то значит оно ложно. А то, что не ложно, должно быть истинным. Учитывая это, вышеприведенное предложение не кажется бессмысленным (некоторые философы склонялись к этой точке зрения, но с этим легко можно поспорить), то значит оно либо истинно, либо ложно. Если оно истинно, то оно должно быть ложным, как в нем говорится. Но если оно ложно, т.к. именно это оно и утверждает, то оно должно быть истинным.

До настоящего времени никто не обращал внимания, что такой же парадокс существует в обычной теории равенства, потому что мы тщательно себя оберегали от этого. Давайте же теперь рассмотрим этот парадокс.

Мы опять же примем допущения, аналогичные вышеизложенным. Мы предположим, что число может быть положительным, отрицательным или нулем. Мы также предположим, что число неравное нулю и не положительное должно быть отрицательным, а то, которое не отрицательно, должно быть положительным.

Теперь рассмотрим равенство:

$$X^2+1=0$$

После транспонирования мы получаем:

$$X^2 = -1$$

Разделив обе части равенства на «X», получим:

$$X = -1/X$$

Теперь мы видим, что это (как аналоговое утверждение в логике) имеет ссылку на себя. Корневое значение «X», которое мы ищем, должно быть помещено в выражение, в котором мы его ищем.

Простое рассмотрение покажет нам, что «X» должен быть формой единицы, или равенство не будет соблюдаться числовым образом. Мы приняли к рассмотрению только две формы единицы — «+1» и «-1», поэтому попробуем их подставить по очереди.

Предположим, что:

$$X = +1$$

Это нам дает:

$$+1 = (-1)/(+1) = -1$$

Что явно является парадоксом.

Теперь предположим, что:

$$X = -1$$

Теперь мы получим:

$$-1 = (-1)/(-1) = +1$$

Что тоже является парадоксом.

Конечно, как знает любой математик, данный парадокс может быть легко решен, если ввести новый класс чисел — мнимые числа. Таким образом, мы можем сказать, что корни равенства равны «+/- i», где «i» новый тип единицы, который состоит из квадратного корня из «-1» (23).

Комментарий Стива Андреаса. Мнимые числа используются в широких областях знаний, таких как дифференциальное исчисление, включая расчеты поведения переменного тока в цепях сотовых телефонов, цифровых камерах и др. электронных устройствах. Если вы подумаете, то обычные отрицательные числа тоже покажутся не очень реальными. Какой образ у вас возникает, если вы подумаете о «минус пяти яблоках»? На самом деле, *все цифры мнимые (вымышленные)* — в реальном мире нет цифр, кроме тех, которые мы туда поместили. Однако и цифры, и другие вымышленные категории очень *полезны* для нас до тех пор, пока мы помним, что они вымышленные, и результаты нашего использования их проверяются сравнением *вымышленных* результатов с *реальным* миром.

Философия написана в этой великой книге вселенной, которая всегда открыта для нас. Но никакую книгу невозможно понять, пока мы не выучим язык, на котором она написана, не научимся читать. Эта книга написана на языке математики, а ее характеристиками являются круги, треугольники и другие геометрические фигуры, без чего просто невозможно понять ни единого слова из этой книги. Без них мы будем блуждать как в темном лабиринте.

Галилео Галилей

8

Уверенность

Дьявольский Грааль

Если человек начинает с уверенности, то он заканчивает сомнениями. Но, если он сможет начать с сомнений, то он придет к уверенности.

Фрэнсис Бэкон

Одним из наиболее важных способов, каким мы неосознанно категоризируем наши переживания и опыт, — это оценить его вероятность. Из всего того, о чем я могу подумать, что-то мне покажется очень мало вероятным, в чем-то я буду слегка уверен, а в чем-то я буду абсолютно убежден. Я могу подумать о розовых воздушных замках и быть абсолютно уверенным, что их не существует. Я могу спланировать поход за продуктами, будучи достаточно уверенным, что это произойдет, если не случится ничего непредвиденного. Есть и другие вещи, представить которые я могу с совершенно полной уверенностью, такие, как, например, моя смерть — по крайней мере в материальном мире.

Тот, у кого есть фобия летать на самолетах и человек, который не имеет этой фобии могут представить одинаковые вещи — образы охваченного пламенем самолета, падающего вниз. Разница в том, что тот, у кого есть фобия отреагирует на это так, словно катастрофа происходит прямо *сейчас*, даже если самолет все еще на земле. Он уверен в своих переживаниях, что это действительно

происходит, чтобы ему не говорил его «холодный рассудок». Человек же без фобии добавит свое представление о том, что вероятность такой катастрофы крайне низкая. Это можно представить как уверенность в том, что не происходит или большая неуверенность в том, что происходит.

Так как мы можем быть уверены или не уверены по поводу *любого* нашего переживания, то уверенность — это одна из тех *очень* общих категорий, которые могут включать буквально *любые* переживания — сенсорно-обоснованные и нет. Уверенность находится на более высоком и абстрактном логическом уровне, и она отделена от того, в чем я уверен. Логические уровни дают четкое определение между *содержанием* того, в чем кто-то уверен, и его *уверенностью* в том, что это правда. Когда мы поймем, что любое убеждение имеет эти 2 элемента, мы можем разделить наше убеждение на содержание убеждения на одном логическом уровне и уверенность в этом на более высоком логическом уровне.

Обычно мы полагаем, что уверены в своих сенсорно-обоснованных переживаниях до тех пор, пока образ не станет более тусклым, объект не удалится, наш слух и зрение во внутреннем представлении не станут хуже. Тогда мы можем испытать неуверенность или сомнение. Например, пока я сижу тут за столом, я могу быть уверен, что изображение на картине впереди красного цвета и даже определенного оттенка красного цвета. Менее уверен я могу быть по поводу того, что изображено там яблоко. Возможно это — мяч.

Психологи придумали множество разных экспериментальных ситуаций, в которых можно зародить в человеке сомнение или неуверенность в том, что мы обычно считаем незыблемым — трапезиевидные окна и комнаты и многое другое. Эти иллюзии показывают, что наше восприятие в большей степени является догадкой или предположением, основанным на наборе определенного опыта и переживаний, которые неосознанно обобщил наш мозг.

Несмотря на наличие этих неотъемлемых ограничений, в большинстве случаев, наше восприятие работает достаточно хорошо, что мы могли воспринимать мир настолько, чтобы аккуратно ездить на машине и делать многое другое, чтобы удовлетворить

наши нужды и желания. Небольшие, но неизбежные сомнения в нашем восприятии умножаются, когда мы собираем различные восприятия как более абстрактные категории. Несмотря на это, люди часто уверены в своих более абстрактных категориях на более высоких логических уровнях.

Стратегия реальности

За исключением небольшого числа людей в психиатрических лечебницах, у каждого есть *некий* способ решить, что реально, а что не реально, что называется стратегией реальности. Даже некоторые очень проблемные пациенты иногда пытаются пройти сквозь стены или по воде.

Определить «реальность чего-либо» достаточно легко в текущем состоянии в настоящем, когда я могу использовать все свои чувства, чтобы оценить что-то незнакомое — увидеть, услышать, почувствовать, понюхать и попробовать на вкус. Если я буду более внимательно изучать каждую модальность, то я могу получить больше информации о весе, плотности, запахе и пр. Мне это необходимо, чтобы понять, что это и провести категоризацию.

Когда мы оцениваем реальность воспоминания или будущего плана, это не всегда легко, и мы можем задать себе вопрос: «Это действительно произошло или мне это только показалось?» «Смогу ли действительно это сделать до следующей недели или мои планы нереальны?» Реальность наших воспоминаний или будущих планов и других внутренних переживаний зависит от свойств и качеств наших внутренних образов. Очень многие люди практически не осознают этого, потому что в основном это происходит подсознательно. Но вполне возможно научиться это осознавать и менять ваши внутренние переживания кардинальным образом. Я предлагаю вам небольшое упражнение, чтобы вы поняли, что я имею в виду.

Упражнение на качества и свойства восприятия

1. Существующее и вымышленное животное. Подумайте о животном, в существовании которого вы абсолютно уверены, например, собака. Затем представьте несуществующее животное, которое как вы точно знаете не существует, например, единорог или дракон.

2. Разница восприятия между двумя образами:

2.1. Теперь сравните образы этих двух животных и найдите множество различий между ними. Эти различия иногда могут стать очевидными, если вы внимательно рассмотрите оба образа или просто поместите их рядом. Сделайте паузу, чтобы найти как можно больше различий...

Когда я это делаю, мой образ собаки находится близко от меня и представляет собой подвижное объемное изображение собаки на полу. Я слышу лай собаки и то, как ее когти скребут по полу. Если я представляю, как я ее глажу, то я ощушу плотность шерсти собаки и почувствую ее запах.

В противоположность к этому мой дракон расположен дальше от меня. Его образ неподвижен, беззвучен и находится на некотором расстоянии от пола. По образу пробегают небольшие волны, которые делают его менее четким, как распечатка, когда картридж в принтере закончился. Если я попытаюсь дотронуться до него, то мне придется тянуть руку дальше и мои пальцы пройдут сквозь него, ощущая только воздух. Нет никакого запаха — хотя как пахнут драконы?

2.2. Теперь снова вернитесь к своим образам и найдите еще различия, которые вы не заметили раньше...

Разные люди по-разному отличают реальность от нереальности, но для большинства из них образы реального имеют больше воспринимаемых черт. Мой образ собаки содержит намного больше таких восприятий, которые я могу найти в реальном мире, в то же время как образ дракона содержит их очень мало. Какие бы различия между образами вы не нашли, это будут *вашими* способами отличить то, что реально, от того, что не реально в вашем внутреннем мире. Если вы думаете о чем-то, как «о чем-то реальном», то это может находиться где-то между этими двумя крайностями и обладать лишь некоторыми из характеристик «реальности».

3. Эксперименты. Когда вы будете знать характеристики и качества восприятия, которые кто-то использует, чтобы определить реальность внутренних образов, вы можете это использовать, чтобы сделать образ более или менее реальным. Я могу *добавить* значимые характеристики к образу дракона, чтобы сделать его более реальным — сделать образ объемным и подвижным, опу-

стить ниже, добавить звук и т.д. Точно так же я могу удалить некоторые характеристики из образа собаки, чтобы сделать образ менее реальным — сделать его неподвижным, блеклым, поднять от пола и пр.

Хотя подобные игры с субмодальностями полезны и интересны, с ними надо быть аккуратными, потому что они могут привести к изменениям, которые не будут полезными. Когда вы экспериментируете подобным образом, будьте очень внимательны и аккуратны к внутренним ощущениям и внутреннему диалогу, которые могут проявлять озабоченность тем, что вы делаете. Если вы хотите спокойно экспериментировать, не поднимая тревогу внутри себя, дайте себе обещания, что все эти опыты лишь временны, и вы все вернете назад, когда закончите тренироваться.

Спецэффекты, которые активно используются сейчас в кино и в телевидении могут создать на экране полную реальность нереальных событий, таких как звездные войны или драконы. Это может привести к тому, что различия между реальным и нереальным в нашем разуме могут стираться. К счастью, у нас есть другие способы определить, что реально, а что нет, и результаты этой оценки также присутствуют в характеристиках восприятия в наших образах.

Есть несколько других способов определения того, что «реально» или, по крайней мере, того, что «заслуживает доверия». Мы можем полагаться на наши личные переживания какого-то события, мы можем полагаться на внешние подтверждения и авторитеты, мы можем проверять информацию на внутреннее постоянство или можем решить, как полученная информация вписывается в то, что мы знаем.

Самым лучшим доказательством реальности является «повторяющееся» личное *сенсорное переживание*. Хотя в этом всегда есть доля неуверенности, оно обычно производит впечатление большей уверенности, чем альтернативы, что является некоторой *категоризацией* внутренних переживаний. То, что вы испытали, есть именно то, что вы испытали, даже если в дальнейшем вы решили, что это было лишь иллюзией. Любое заключение, которое мы выносим из нашего сенсорного переживания путем его категоризации будет точным с меньшей вероятностью, потому что не-

большие события аккумулируются и прототип для любой категории всегда более абстрактен, чем переживание, которое он представляет, исключая много информации.

Однако у нас нет ни времени, ни возможности лично испытать все, равно как и есть много того, что мы не *хотим* испытывать напрямую, потому что это было бы неприятно или опасно или дорого. Кино и телевидение предоставляет нам хотя бы визуальные аспекты подобных переживаний, предлагая нам детальное описание переживаний «из вторых рук», которые несут в себе много элементов личных переживаний, но не имеют последствий.

Если же у нас нет своего опыта, на который можно положиться, то мы вынуждены опираться на внешние источники и предположить (хотя бы предварительно), что то, что они нам говорят, является правдой. Когда мы читаем газету, смотрим ТВ, читаем научную статью или Библию, консультируемся по профессиональному вопросу, мы полагаемся на некоторый тип внешних источников. Некоторые люди предпочитают консультации со многими источниками, другие люди более избирательны, консультируясь с одним или несколькими источниками, которым они отдают предпочтение. Некоторые источники люди считают непогрешимыми, некоторые принимают в штыки. Но, поскольку нам все время от времени приходится пользоваться внешними источниками, то полезно периодически оценивать наши критерии, почему мы считаем тот или иной источник надежным или нет. Иногда мы консультируемся с разными источниками, чтобы узнать получим ли мы из них одинаковые ответы на одинаковые вопросы.

Даже, когда мы полагаемся на внешние источники, мы можем проверять информацию на *внутреннее соответствие*. Есть ли внутренние различия с тем, что говорит источник? Когда кажется, что решетка в трапециевидном окне двигается в противоположном направлении к окну и затем «проходит сквозь» окно без звука и разбитого стекла, то это несоответствие заставляет нас решить, что есть нечто, что на самом деле не то, чем кажется. Я недавно прочитал статью о полевых мышах. На *первой* странице в одном месте было указано, что их вес не превышает унции. Затем на той же странице в другом месте говорилось, что они могут весить от двух до трех унций. Я продолжил читать статью, но с большим сомнением о достоверности информации.

Мы также можем сравнить часть информации, полученную из внешних источников, со всем своим знанием в поисках несоответствия. В одной из газет я недавно видел заголовок, что на Марсе была обнаружена чихуахуа. Поскольку из других экспертных источников я знал, что на Марсе практически нет атмосферы (а то, что есть — это двуокись углерода) и температура может меняться от 15 градусов днем до 105 градусов ночью, то мне показалось крайне маловероятным, что маленькая собачка могла бы выжить в таких условиях.

Есть и еще один вопрос: «Что чихуахуа может есть на Марсе?». Предположим, что там есть какие-то другие небольшие животные, то чем тогда они питаются? Насколько я знаю (из других источников) на Марсе нет растений, которые могли бы стать основой для пищевой цепочки, даже если бы животные пережили бы внешние условия.

Все эти способы определения реальности относятся к ощущению уверенности по поводу наших внутренних образов, будь это воспоминания о прошлом, образы, которые мы сконструировали, чтобы понять, что сказал наш собеседник, прогнозы на будущее. В идеале наши ощущения уверенности будут точными. Мы были бы скептически настроены на спорные вопросы, типа чихуахуа на Марсе, или уверены касательно событий, которые действительно произошли или, скорее всего, произойдут в будущем.

Конечно, мы все совершаем ошибки в вопросе уверенности и иногда реагируем с разочарованием (а иногда с удовольствием), если события отличаются от наших воспоминаний или предположений. Часто на степень нашей уверенности влияет наше *желание*, чтобы это было правдой, даже если немало доказательств противоположного. Те, кто «теряет связь с реальностью», смешивают то, что однозначно и что сомнительно. Когда они основывают свои решения на плохой оценке уверенности, то они часто разочаровываются и приходят в замешательство.

Проблемы уверенности

Многие проблемы у людей возникают — как оказывается — из-за *неуверенности*. «Я не знаю, что мне делать», «я не знаю, куда мне идти по жизни», «я не знаю, хочу ли я заводить эти отношения или нет». Однако эта неуверенность часто является *результ*

татом другой уверенности (уверенности в чем-то другом). «Я знаю, что она меня ненавидит», «я знаю, что я глуп», «я знаю, что никто не сможет меня полюбить» и т.п.

Хотя проблемы часто возникают от неуверенности касательно событий, я хотел бы обсудить проблемы, которые являются результатом твердой уверенности. Рассмотрим простой пример. У кого-то есть фобия воды, потому что человек однажды чуть не утонул. Такой человек ведет себя с такой уверенностью, как будто его категоризация наполненной ванны как смертельно опасной является уверенностью.

Стандартная техника НЛП для лечения фобий использует изменения в характеристиках восприятия памяти, чтобы сделать событие менее реальным. Человек с какой-то фобией, обычно вспоминает прошлое событие ассоциировано, словно это все еще продолжает с ними происходить, поэтому воспоминание вызывает у него очень сильную эмоциональную реакцию. Попросив его изменить это воспоминание и сделать его отдаленным, черно-белым, маленьким и плоским фильмом, человек сможет смотреть на это диссоциированно, со стороны, словно это происходит с кем-то другим и сможет вспомнить это событие намного спокойней. Эта процедура использует некоторые характеристики восприятия нереального, чтобы снизить уверенность, одновременно меняя диапазон переживания, чтобы сделать ее менее эмоциональной. После того как проблема фобии решена, человек может спокойно смотреть на полную воды ванну и иметь намного меньше уверенности в опасности этого. В то же время человек должен осознавать, что есть некоторые контексты, в которых это может быть опасным.

Некоторых людей пожирает ревность, потому что они представляют себе связь своего партнера с кем-то другим, даже если у них нет на это никаких доказательств. Они ведут себя так, словно эти образы реальны и они в них уверены, как будто «держали свечку».

Я тоже могу создать образ моей жены с другим мужчиной, но, поскольку мне это кажется очень маловероятным, я могу спокойно реагировать на этот образ и легко отодвинуть его в сторону. Я знаю, что образ *может быть* верным, но у меня очень низкая уверенность, что он *действительно* верен. Если ревнивого чело-

века научить создавать подобные образы, как создаю их я, его ревность заметно уменьшится. Многие другие полезные техники НЛП используют подобную практику изменения характеристик восприятия, которые называются *субмодальностями*, поскольку они являются более мелкими элементами систем представления информации — *модальностей* (13, 14).

Когда-то кто переживает потерю или упущенную возможность, то им будет *намного* легче примириться, если они не будут сильно уверены, что это — катастрофа. Вы можете вспомнить какую-либо значимую потерю в вашей жизни в прошлом, но, теперь посмотрев назад, вы можете понять, что это было не так страшно или что это наоборот открыло для вас много прекрасных перспектив. Если бы вы знали это тогда, вы не переживали бы так сильно.

Когда у кого-то есть проблема, то она всегда состоит из двух частей. Первый аспект — это *содержание*. Это то, как кто-то воспринимает и понимает события, которые его беспокоят, как страх воды, ревность или потеря. Вторым аспектом является *уверенность* в том, что это понимание реально и правдиво. Вместо того чтобы осознать, что наше понимание всегда ограничено и упрощено «картой» реальности, он верит, что эта карта и *есть* реальность.

Другим аспектом уверенности является то, что *другие* люди могут также или даже больше страдать, чем тот человек, который излишне в чем-то уверен. Подумайте обо всех смертях, гонениях, отчаянии и разрушении, которые есть в мире и которые являются последствием излишней уверенности руководителей государств — диктаторов, религиозных фанатиков, революционеров и политиков. И все они абсолютно убеждены в том, что они правы. Сомнения Томаса Аквитанского и других святых и мыслителей были записаны и изучены. Гитлер, Сталин и большинство других прошлых и настоящих мировых лидеров, похоже, вообще никогда не испытывали сомнений.

Когда люди твердо уверены, что их восприятие и понимание *является* реальностью, то им очень трудно даже рассмотреть возможность альтернативы, уже не говоря об их принятии. Когда кто-то в чем-то очень уверен, то очень полезным будет уменьшение этой уверенности, чтобы, по крайней мере, открыть *возможность* для другого восприятия и понимания событий.

Снижение уверенности

Прямой вызов

Хотя это кажется слишком простым, чтобы говорить об этом, простой вызов «ты действительно в этом уверен?» или «я в это не верю» может быть очень эффективным, *если* у вас с собеседником достаточный раппорт. Вирджиния Сатир (10) часто использовала такой прямой вызов, и ее клиенты не редко отступали с ответом: «Нет. Я не уверен» или по-другому оценивали свои убеждения — «на самом деле, я имел в виду...». Когда же они заикливались на своей уверенности, то они предоставляли много информации и доказательств, критериев, в результате которых данная уверенность сформировалась. Сатир использовала в дальнейшем эту информацию, чтобы помочь им снизить их уверенность, как первый шаг в направлении рассмотрения и принятия других возможностей.

«Модель мира»

В главе 1 я рассмотрел, как подтексты могут быть использованы, чтобы разделить взгляды человека на мир и то, чем мир «является». Осознание того, что могут быть другие способы понимания и категоризации события, будет первым полезным шагом к снижению уверенности.

Парадокс

В предыдущей главе я показал, как можно терапевтически утилизировать парадокс, чтобы аннулировать проблемное утверждение. Подобная же структура парадокса может быть использована при работе с излишней уверенностью, независимо от содержания того, в чем клиент уверен. Обратите внимание на нижеприведенный отрывок общения Ричарда Бэнндлера — одного из основателей НЛП — и участника его семинара, который был абсолютно уверен в чем-то, что мешало ему жить.

Бэнндлер: Ты в этом *уверен*?

Участник: Да.

Бэнндлер: Ты *уверен* в том, что ты уверен?

Участник: Да.

Бэндлер: Ты достаточно *уверен*, чтобы быть *НЕуверенным*?

Участник: Да.

Бэндлер: Отлично, давай поговорим.

Прежде чем читать дальше и до того, как мы обсудим структуру, я бы хотел, чтобы вы сами оценили свое собственное *переживание* от влияния этой серии вопросов. Сначала подумайте о чем-то, в чем вы *абсолютно* уверены, но что *не* сенсорно описано, а является более общей категорией. Вы можете использовать любое общее утверждение, в котором вы уверены, как, например «я умный», «мир состоит из вещества и энергии». Но, это упражнение будет еще *более* полезно, если вы выберете утверждение, которое также является проблемой, потому что это каким-то образом вас ограничивает — «я непривлекательный», «людям нельзя доверять» и т.д.

Затем закройте глаза и подумайте о переживании, в котором вы уверены и представьте, что кто-то задает вам вопросы, указанные выше. Причем задает их по очереди, получив ваш ответ на вопрос. Если вы можете кого-то попросить это сделать, то эффект будет только сильнее. Делайте паузу после каждого вопроса и внимательно оценивайте влияние на вас каждого вашего ответа.

Теперь, когда у вас есть опыт подобного переживания, я хочу описать структуру этого паттерна и его практическое применение. Но для этого нам надо совершить короткое путешествие по логическим уровням.

Логический уровень 1

Событие, которое более или менее может быть сенсорно описано, но является членом категории первого уровня категоризации, что Вацлавик назвал «реальность первого порядка» (53, стр. 141). Человек в конкретном сенсорно-описанном событии, которое он категоризирует вместе с другими похожими на уровне, который мы произвольно назовем логическим уровнем 1. Это может быть что угодно, и то, о чем большинство людей придут к согласию, как, например, «собеседование при приеме на работу», «критическое замечание», «разочарование» и т.д.

Логический уровень 2

Человек потом дальше категоризирует «собеседование при приеме на работу» каким-либо способом, например «собеседование при приеме на работу пугает». Это Вацлавик назвал «реальностью второго порядка» и здесь люди могут очень сильно отличаться, особенно при различии культур или малого опыта.

Например, кто-то другой может категоризировать «собеседование при приеме на работу» как «приятное», «возбуждающее», «скучное» и пр. Поскольку это *категоризация категории опыта (переживания)*, это будет логическим уровнем 2. На этом уровне находится множество конфликтов и проблем, равно как и решений.

Логический уровень 3

У человека есть определенная *уверенность* по поводу его категоризации на уровне 2. «я знаю, что собеседование при приеме на работу пугает». Мы можем назвать это «реальностью третьего порядка», потому что это и еще больше удалено от сенсорного переживания, чем реальность второго порядка. На этом уровне также есть много проблем и несколько решений. Сама по себе категоризация человека на втором уровне может быть проблемой. Однако это можно исследовать и возможно изменить, если бы они не были столь *уверены* в этом на уровне 3.

Например, в чем сложность общения с параноиком? Не в том, что он думает, что другие за ним следят или шлетут против него интриги. Сложность в том, что он в этом *уверен*, поэтому он не желает даже рассматривать другие возможности. Поскольку эта уверенность существенно затрудняет возможность оценить и рассмотреть другие варианты понимания на уровне 2, то это можно использовать для снижения уверенности.

Любая категоризация, которую человек делает на каком-нибудь из уровней переживания, имеет определенную степень уверенности и неуверенности на более высоком уровне. Эта уверенность будет располагаться в пространстве от отсутствия уверенности до полной уверенности. И эту уверенность мы для удобства можем разделить на три возможности:

1. Отсутствие уверенности. Если у человека совсем нет уверенности, то у него и твердого заключения о том, как катего-

ризировать событие, поэтому они полностью открыты к рассмотрению других вариантов категоризации, которые им предлагают. «Да. Это может быть правдой». «Похоже, можно и так взглянуть на это». Их понимание события чрезвычайно гибкое, и у них практически нет уверенности о категоризации, чтобы цепляться за него и сделать изменения трудными.

2. Частичная уверенность. Если же чья-то уверенность о событии располагается где-то между отсутствием уверенности и полной уверенностью, то человек будет *в целом* открыт к рассмотрению других возможных категоризаций события. Чем более уверенным становится человек, тем труднее для него рассмотреть другое понимание, но, это, по крайней мере, *возможно*.

3. Полная уверенность. Если кто-то *абсолютно* уверен в своем понимании события, то он будет полностью закрыт даже к рассмотрению других вариантов. Паттерн Бэнндлера может быть использован для того, чтобы сдвинуть клиента от полной уверенности к частичной уверенности, где он может рассмотреть альтернативные варианты понимания и диалог становится возможным. Я считаю очень символичным, что Бэнндлер закончил словами: «Отлично, давай поговорим». Сам паттерн не решает проблему, он делает возможным изменением проблемного понимания на уровне 2, снижая уверенность на уровне 2.

Рассмотрение паттерна

1. «Ты в этом уверен?» Вопрос задается человеку, который находится в состоянии уверенности (уровень 3). Этот вопрос задается, чтобы получить дискретное «да» или «нет» в ответ, хотя допускает в ответ другие вариации.

Если человек ответит: «Нет. Не совсем» или «Да, я достаточно уверен», то это означает, что он уже находится где-то в средней зоне частичной уверенности и в целом может быть открыт для рассмотрения других вариантов категоризации. В этом случае продолжения паттерна не является необходимым.

Отвечая «да», человек заявляет, что он уверен. Как обычно, *невербальное* сообщение — интонация и громкость голоса, нерешительность, поза, и др. будут более полезны, чем сами слова в

том, чтобы оценить степень уверенности, которую *переживает* человек.

2. «Ты уверен в том, что ты уверен?» Этот вопрос рекурсивно применяет уверенность к ней самой, по сути, спрашивая, абсолютно ли человек уверен. Для того чтобы ответить на этот вопрос, человек вынужден перейти на *четвертый* логический уровень, потому что он должен применить уверенность на уровне 3 со ссылкой на себя. Хотя этот вопрос задается, чтобы получить дискретное «да» или «нет» в ответ, хотя допускает в ответ другие вариации.

Если человек ответит: «на самом деле, я достаточно уверен» или по-другому оценит степень уверенности вербально или невербально, то это означает переход в диапазон частичной уверенности. С этим человеком уже можно с пользой вести диалог и вы можете продолжить исследовать альтернативные варианты понимания и категоризации. В этом случае продолжение паттерна не является необходимым.

Если человек отвечает безоценочным «да», то он говорит, что он абсолютно уверен в том, что он уверен. Также как и раньше, *невербальное* поведение человека скажет вам больше об абсолютности уверенности, чем одни слова.

Ответ «да» устанавливает абсолютную уверенность, в то же время это является подтверждением, что человек хочет и может рекурсивно применить уверенность к самой себе. Уверенность и ссылки на себя являются предварительными условиями для третьего вопроса, который тоже просит человека применить уверенность к себе, но другим способом.

Еще одним способом описания процесса будет то, что первые два вопроса *оба* используются для сбора информации о степени уверенности клиента *и* в то же время начинают собирать вместе части структуры, которая будет объединена в третьем шаге в том случае, если на первые два вопроса получен утвердительный и безоценочный ответ «да».

3. «Ты достаточно уверен, чтобы быть НЕуверенным?» Этот вопрос применяет уверенность к ее отрицанию, создавая логический парадокс, о котором мы говорили в предыдущей главе.

Напомним три необходимых составляющих логического парадокса — универсальное утверждение, ссылка на себя, отрицание.

В дополнение к этому слово «достаточно» имеет еще два очень важных элемента. Слово «достаточно» *предполагает* наличие некоторой точки в *аналоговом пространстве*. До этого момента, клиент пользовался дискретными категориями «да» и «нет» (уверен *или* не уверен), где не было середины. Если клиент принимает пресуппозицию в слове «достаточно», то независимо от того, как ответит клиент, он соглашается с тем, что уверенность расположена в аналоговом пространстве и не является дискретным абсолютом. До тех пор пока клиент не стал спорить с пресуппозиций в слове «достаточно», любой ответ на этот вопрос переводит его в переживание частичной уверенности, в которой он готов рассмотреть альтернативы.

Другим важным элементом слова «достаточно» является пресуппозиция о *достижении* порога или пограничной точки — в нашем случае порога уверенности. Если человек ответит «нет», то он скажет, что его уверенность немного ниже, чем порог «достаточно уверен». Если клиент ответит «да», то это скажет, что его уверенность достигла порога и достаточна, чтобы быть «неуверенным».

«*Ты достаточно уверен, чтобы быть НЕуверенным?*» — это вопросительная форма утверждения «если ты достаточно уверен, то ты будешь неуверен». Это причинно-следственное утверждение, которое пресуппонируется в форме вопроса. Эта пресуппозиция говорит, что твердая уверенность включает в себя способность быть неуверенным, имея две противоположности на одном логическом уровне и помещая один уровень *внутри* другого, что создает логическую иерархию между ними.

Для большинства людей очень сложно осознанно отслеживать логические уровни, пресуппозиции и парадоксы. Если кто-то услышит этот парадокс в форме вопроса, с помещенной внутри пресуппозицией «достаточно», то большинство людей ответят просто — «да» или «нет».

Если человек отвечает «да», то он соглашается с состоянием неуверенности «неуверен». Если он ответит «нет», то он согласится с состоянием неуверенности «не достаточно уверен». Каким бы не был ответ, человек соглашается с определенной степенью неуверенности и в дальнейшем может рассмотреть альтернатив-

ное понимание или категоризацию. Это может быть описано как форма двойной связки, поскольку любой ответ приводит к одному и тому же переживанию. Об этом мы более подробно поговорим в следующей главе.

Этот парадокс уверенности очень полезен в ситуациях, когда кто-то в чем-то абсолютно уверен и, считая свое понимание единственно правильным, не хочет рассмотреть возможность альтернативного понимания, что доставляет человеку (и другим людям) большие сложности. Использование этого паттерна может помочь им открыть двери для рассмотрения альтернативной категоризации.

Иногда можно использовать реверс парадокса уверенности, что может быть также интересно, но не так мощно. Когда кто-то говорит: «Я не совсем уверен, что это лучший вариант действий», вы можете сказать: «Вы уверены, что вы не уверены?» или «Похоже вы в этом очень уверены». Если человек ответит «да», то вы можете применить парадокс уверенности, чтобы создать состояние неуверенности в своей неуверенности у клиента.

Когда мы поймем структуру паттерна, мы можем открыть и другие способы его применения. Парадокс уверенности применяет уверенность к своему собственному отрицанию. Когда происходит этот парадокс, *критерии* уверенности клиента применяются к их отрицанию. Применение набора критериев к их отрицанию, может быть использовано и в других ситуациях кроме уверенности.

Например, 100 лет назад, когда дуэли были неотъемлемой частью жизни в Америке, отказ от дуэли считался трусостью, поскольку они часто приводили к ранению или к смерти. Один человек, которого вызвали на дуэль, отказался, заявив: «У меня нет ни малейшего желания убивать тебя...и я не припомню ничего такого, что я сделал, чтобы ты захотел меня убить. Я не хочу, чтобы твоя кровь была на моих руках, так же как не хочу, чтобы моя кровь была на чьих-то руках...Я не настолько труслив, чтобы принимать участие в драке по поводу пятна на моей отваге». Другими словами, он сказал: «Я достаточно храбр, чтобы не бояться быть названным трусом из-за отказа в схватке».

Одним из любимых способов Вирджинии Сатир заставить клиентов говорить о тех аспектах их переживаний, о которых они не хотели говорить, был вопрос: «Вы достаточно сильны, чтобы

показать свою уязвимость?» Это рекатегоризировало «показать свою уязвимость» у клиента в пример «силы», поместив «уязвимость» внутрь «силы». Большинство клиентов ответят, начав говорить о тех аспектах нашего переживания, которые ранее они не хотели освещать, потому что теперь это было рекатегоризировано как «сила».

Обобщенная форма этого такова — «достаточно ли вы X, чтобы не быть X». Ее очень легко использовать, просто заменяя «X» на определенное качество, а «не X» на противоположное.

«Вы достаточно гибки, чтобы быть не гибким?» или «вы достаточно негибки, чтобы быть гибким?»

«Вы достаточно храбры, чтобы признаться в своем страхе?» или «вы достаточно боитесь, чтобы не быть напуганным?»

Вы, конечно, легко можете использовать этот паттерн для себя в любой момент, когда вы оказываетесь в крайнем положении одной из пары противоположных категорий. Вы можете использовать этот паттерн для *любого* набора противоположных категории, когда вы оказываетесь в ловушке идентифицируя себя только с одной из них.

Умение сортировать логические уровни категоризации в проблемном переживании — это очень полезный навык, который может нам помочь понять структуру проблем и решить какой уровень категоризации требует изменения. Это намного облегчит вам поиск пути в лабиринте мыслей другого человека, чтобы помочь ему найти выход из его затруднения. Это также не дает нам впустую тратить время в попытке решения проблем, которые на данный момент не решаемы или решить проблемы, которых *нет* у клиента.

Мы не можем избежать логических уровней, ссылок на себя и отрицаний, да мы бы этого не хотели — это не дало бы нам думать о наших мыслях и иметь чувства по поводу наших чувств и *многие* другие ценные аспекты нашей способности к категоризации и рекатегоризации.

Но мы можем научиться использовать позитивные формулировки вместо отрицаний там, где это возможно, и научиться быть *крайне* аккуратными, когда мы используем отрицания, о чем говорилось в главе 2. Фокус НЛП на позитивном результате — это один из примеров ценности использования позитивных утверждений и выгоды, которые получают от подобного мышления и поведения.

Также надо быть очень аккуратным при использовании абсо-

лютных утверждений, понимая, что любые знания относительны, контекстуальны и основаны на нашем очень *ограниченном* понимании и опыте. Парадоксально, но есть только одно в чем можно быть абсолютно уверенным, как сказал Плиний около двух тысяч лет назад: «Существует одна единственная уверенность в том, что ни в чем нельзя быть уверенным».

Неотъемлемая неуверенность нашего знания — это не только результат небрежности речи и легкомысленного мышления. Это также было доказано математически. Ниже приведено несколько примеров этого (эта цитата была также приведена в томе 1, но я ее повторяю из-за ее важности).

Первая теорема Гodelа гласила, что любая логическая система, которая не является чрезмерно простой (т.е., по крайней мере, включает обычную арифметику) может выражать истинные утверждения, которые в то же время не могут быть выведены из их аксиом. Вторая теорема гласит, что аксиомы в такой системе — с или без дополнительных истин — не могут быть свободны от скрытых противоречий. Если говорить коротко, логическая система, в которой есть некоторое богатство никогда не может быть закончена и никогда не может быть гарантированно постоянной...

А. М. Теринг в Англии и Алонзо Черч в Америке показали, что никакая механическая процедура не может быть разработана таким способом, чтобы проверить каждое утверждение в логической системе и за конечное число шагов доказать ее истинность или ложность... Альфред Тарски в Польше доказал еще большее ограничение в логике. Тарски показал, что не может быть точного и универсального языка — каждый формальный язык, который, по крайней мере, также богат как математика и содержит предложения, о которых нельзя утверждать, что они истинны или ложны...

Такая система аксиом всегда считалась идеальной моделью, которую пыталась открыть наука. Также можно сказать, что теоретическая наука — это попытка открыть окончательный набор аксиом (включая правила математики) с помощью которых можно последовательно объяснить все, что происходит в мире. Но результаты которые я показал, и

особенно теоремы Гodelа и Тарски показали, что такой идеал недостижим. Т.к. они показывают, что каждая аксиоматическая система несет множество ограничений, которые нельзя предвидеть и которые не могут быть в последствии исключены. Не все разумные утверждения в языке системы могут быть логически выведены из аксиом, поэтому никакой набор аксиом не будет полным. Кроме того, никогда нельзя гарантировать постоянство аксиоматической системы, потому что непредвиденные противоречия могут все перевернуть. Аксиоматическая система не может обобщенно описать мир полностью. В некоторых точках описания будут пробелы, которые могут быть восполнены логикой, а некоторые точки могут быть полностью изменены противоположной логикой.

Я считаю, что логические теоремы обогатили систематизацию эмпирической науки. Т.е. неуказанная цель, преследуемая физической наукой со времен Исаака Ньютона, не может быть достигнута. Законы природы не могут быть описаны аксиомами или формальными однозначными системами. И если когда-то настанет момент, когда научное исследование покажет, что законы природы имеют полную систему, то мы должны осознать, что мы поняли неверно (22, стр. 14).

Даже внутри непротиворечивой логической системы, единственное неверное предположение дает вам возможность доказать *все, что угодно* и это хорошо иллюстрируется историей о Бертроне Расселе (подобная же история рассказывалась об английском математике Д. Н. Харди).

Бертран Рассел...поддерживал идею, что ложное утверждение предполагает все, что угодно. Скептически настроенный философ спросил его: «Т.е. если $2+2=5$, то вы Римский Папа?» Рассел ответил утвердительно и предложил следующее «доказательство».

«Если мы предположим, что $2+2=5$, тогда мы уверенно можем сказать, что, вычитание 2 из каждой части равенства приведет нас к тому, что $2=3$. Применяв перестановку, мы получим $3=2$ и, вычтя по 1 из каждой части получим, что

$2=1$, а поскольку я и Папа — это два человека, а $2=1$, то я и Папа едины. Т.е. я Папа» (50, стр. 17 — 18).

Удивительно, что с помощью «трех фунтов желе между нашими ушами», мы можем думать о бесконечной вселенной во всей ее сложности, но будет очень полезно понимать свои ограничения по поводу знаний и уверенности.

Если кто-то из читателей продолжит настаивать, что абсолютная уверенность имеет место, я предложу его вниманию цитату Уоррена С. МакКаллоха, одного из первых, кто применил логику и математический анализ к функционированию нервной системы человека.

Соответственно, чтобы увеличить уверенность, любая гипотеза должна быть минимально логична или априори вероятна, чтобы это могло быть подтверждено экспериментально. К сожалению, для тех, кто ищет абсолютную уверенность гипотезы с нулевой логической вероятностью являются противоречием и не может быть доказано. В нейрологии это будет нейрон, который потребует бесконечной случайности, чтобы сработать. А это означает то же самое, если бы не было чувствительных нервов. Этого не бывает никогда (46).

Абсолютная уверенность абсолютно невозможна и, следовательно, абсолютно некорректна — логическая ошибка. Как говорил Ницше: «Все абсолютное патологично». Даже очень тщательно исследованные научные знания всегда имеют степень неуверенности. Это неизбежные последствия природы нашей нервной системы и того, как мы приобретаем это знание.

Резюме

У каждого из нас есть способ определить насколько мы уверены в том, что мы знаем, насколько это вероятно. Это называется «стратегией реальности». Мы используем наши характеристики восприятия внутренних образов, чтобы определить нашу уверенность. Внутренние образы обладают многими характеристиками, которые мы воспринимали в реальном мире, переживаются нами как истинные. Если же образы имеют мало

подобных характеристик, то мы можем воспринимать их как маловероятные.

Когда у нас нет прямого переживания события, мы используем внешние источники. В идеале, мы регулярно проверяем, что они говорят на внутренние соответствия и сравниваем то, что они говорят с тем, что мы уже знаем из личного опыта или из других внешних источников, чтобы отметить расхождения, которые могут привести к неточной информации.

Уверенность о переживании находится на более высоком логическом уровне, чем само переживание. Многие люди страдают от чрезмерной уверенности, доставляя себе и окружающим немало проблем, поэтому очень полезным будет снижение уверенности. Простой вызов — «вы действительно в это верите?» — может иногда это сделать. Также полезными будут и подтексты применительно к «модели мира», о чем говорилось в первой главе.

Еще более полезным будет терапевтический парадокс. Это происходит, когда уверенность применяется к отрицанию самой себя — «вы достаточно уверены, чтобы быть неуверенным?» Это создает парадокс, единственным выходом из которого будет снижение уверенности и создание некоторой открытости для рассмотрения альтернативных точек зрения.

Этот же процесс может быть приложен к любому набору противоположностей, когда кто-то идентифицирует себя с одной из них и отрицает другую — «вы достаточно сильны, чтобы показать свою слабость?».

Невозможность абсолютной уверенности — это не только результат некорректного мышления в повседневной жизни. Математики доказали, что это неотъемлемая часть нашего мышления и нашего знания об окружающем мире.

Теперь мы применим все, что мы узнали о диапазонах и категориях, для исследования «двойной связки», концепции, которая использует разные способы для описания различных коммуникационных паттернов.

Поскольку законы математики связаны с реальностью в них нельзя быть уверенным.

А поскольку в них нельзя быть уверенным, они не относятся к реальности.

Альберт Эйнштейн

9

Двойная связка

Сужение выбора

Зрелость — это когда вы делаете то, что хотите, даже если ваша мама считает это хорошей идеей.

Пол Вацлавик

Проблемные двойные связки

Термин «двойная связка» был представлен вниманию полвека назад в статье «В направлении к теории шизофрении», написанной Бэйтсоном и его коллегами (20). Однако этот термин точно был уже не раз использован Милтоном Эриксоном (32). С тех пор, похоже, ни один аспект в психологии или в психотерапии не был описан таким количеством способов с использованием такого количества примеров и с таким количеством выводов. Это вызвало существенные замешательства о том, что же все таки это такое и как это работает.

Эта ситуация дает уникальную возможность использовать различия между диапазоном и категорией, чтобы описать много разнообразных паттернов коммуникации, которые были описаны с помощью термина «двойная связка».

Я начну с краткого обзора и затем продолжу рассмотрением оригинальной статьи о двойной связке, которую некоторые читатели могут найти излишне академичной. Если вам в этом месте станет скучно, вы можете перейти к части «Более простое опре-

деление» и к категоризации широкого множества коммуникаций, которые называли двойной связкой.

Для более четкого представления обзора литературы посмотрите (41). Общим заключением этого обзора будет то, что первоначальная категоризация «двойной связки» была скорее предположительной, а не конкретной гипотезой или теорией, поэтому ее было так сложно включить в конкретные исследования. Протоколы исследований сильно отличались и могли оценивать ограниченные аспекты идеи «двойной связки», а не весь «пакет». Несмотря на то, что некоторые исследования подтвердили некоторые аспекты «двойной связки», некоторые не смогли этого сделать или вообще ничего не говорили по этому поводу. Ни одно исследование не смогло подтвердить связь между «двойной связкой» и шизофренией, как предполагалось в первоначальной статье.

Термин «двойная связка» применялся к *очень* широкому разнообразию ситуаций, в которых кто-то испытывал замешательство или беспомощность, потому что их наказывали, чтобы они не делали. Эриксон использовал это термин для некоторых паттернов коммуникации, задолго до статьи Бэйтсона, как упоминалось у Эриксона и Росси (28, стр. 225 — 250, 29, 30, 31, 32).

В 1975 году Бэйтсон сказал:

«Я думаю, что первое упоминание о «двойной связке» было напечатано на 2 или 3 года раньше, чем нужно. Слишком много людей потратило уйму времени на подсчет «двойных связок»» (17).

Пол Вацлавик, который славился четкостью своего изложения, сравнил «двойную связку» с логическим парадоксом:

«Что общего у «двойной связки» и ранних примеров? Они все структурированы как парадоксы или противоречия в формальной логике» (55, стр. 18).

Однако лишь два из пяти «ранних примеров» Вацлавика имеют структуру парадокса в формальной логике. Два остальных являются логическими противоречиями, а один ссылкой на себя.

Вацлавик продолжил описание четырех разных «основных вариаций темы парадокса» (55, стр. 18 — 20). Однако все эти четыре вариации имеют структуру логического противоречия, а не логического парадокса, что является доказательством того, насколько плохо было определено значение термина «двойная связка».

Некоторые другие паттерны коммуникации, которые были описаны как «двойная связка» были простыми примерами конфликта «избегание-избегание», ограничивающими пресуппозициями, подтекстами, паттернами прерывания, иерархией критериев, негативными командами и другими типами коммуникации, которые разрешали только один вариант реагирования.

В статье «Разнообразие двойной связки» Эриксона и Росси (32) включены пять этих паттернов — пресуппозиция, выбор неприятного и его утилизация, категоризация на более мелком уровне, иерархия критериев и негативные команды, причем описание Бэйтсона упоминалось вскользь.

Ниже приведен классический пример «двойной связки» из первоначальной статьи на эту тему.

Анализ происшедшего между пациентом шизофреником и его матерью иллюстрирует ситуацию «двойной связки». Молодого человека, который уверенно шел на поправку после острого приступа шизофрении, навестила в больнице его мать. Он был очень рад ее видеть и импульсивно обнял ее. Она сжалась, и когда молодой человек убрал руки, спросила: «Ты меня больше не любишь?». Он смутился, а она сказала: «Дорогой, ты не должен так легко смущаться и бояться своих чувств». Пациент смог пробыть с ней лишь несколько минут и после ее ухода набросился на врача, и на него пришлось надеть смирительную рубашку (18, стр. 217).

Когда сын предложил матери невербальный жест любви, мать напряглась невербально и, как реакция на ее поведение, сын убрал руки. До этого момента невербальная коммуникация была понятна. Сын предложил проявление близости и затем почувствовал дискомфорт матери и ее отстранение и соответственноотреагировал. Мы все переживали подобное в своей жизни — или

мы предлагали жест привязанности и его не принимал собеседник или мы сами отстранялись от подобного проявления при общении с кем-то другим.

Реакция матери могла быть также расценена, как невербальный запрет — «не трогай меня». Мать затем осудила и обвинила сына, за то, что он убрал руки, не понимая, что он всего лишь реагирует на ее невербальное поведение. Вместо того чтобы отреагировать на конкретные действия сына, когда он убрал руки, она перешла в более общую категорию «любовь» — «ты меня больше не любишь?», словно говоря «ты должен меня любить», что является примером противоречия «будь спонтанным», описанного Вацлавиком (55, стр. 19 — 21), о чем мы говорили в главе 6. «Ты должен реагировать спонтанно, чего ты не делаешь».

Когда он смутился, то его мать первым делом сказала, что «ты не должен так легко смущаться», что является примером противоречия «не будь спонтанным». «Ты не должен реагировать так, как ты реагируешь». Это противоположно ее предыдущему утверждению, что ему *следует* проявлять свои чувства любви к ней и была конгруэнтна в своем невербальном сжатии.

Затем в том же самом предложении она говорит сыну, что бы он не «боялся своих чувств», что может говорить только о том, что ему *следует* проявлять свои чувства смущения без страха. Подводя итог, мы получим, что мать говорит с ним следующим образом — она говорит сначала, что он не должен проявлять свои чувства, затем, что он должен, потом снова не должен и потом снова должен — повторяющееся противоречие.

Бэйтсон так описал ситуацию, в которой оказался сын:

«Дилемма становится невозможной — «если я хочу сохранить связь с матерью, я не должен ей показать, что я ее люблю, но если я ей этого не покажу, то я ее потеряю» (18, стр. 218).

Это описание является примером петли категорий, о чем я говорил в конце главы 5. Это также похоже на многие дилеммы, описанные Рональдом Лэнгом в его книге «Связи» (42).

Так как Бэйтсон описал этот инцидент двумя последовательными утверждениями, разделенными словом «но», то понять из-

начальное противоречие в словах матери становится очень трудно. Когда оба этих утверждения объединены в одно предложение, его понять проще. «Мать последовательно требует, чтобы я не выказывал свои чувства, а потом, чтобы я их показал, поэтому я не могу ее удовлетворить. Если я не проявлю своих чувств, то меня накажут, а если я проявлю свои чувства, то меня накажут».

Первоначальная статья, описывавшая «двойную связку» выставила на показ шесть характеристик «двойной связки», и высказала гипотезу, что они являются причиной шизофрении. Однако эти шесть характеристик не были четко определены в приведенном примере. При тщательном исследовании не ясно, содержат ли остальные примеры все шесть характеристик.

Далее я рассмотрю характеристики «двойной связки», предложенные Бэйтсоном и попробую их затем применить к первоначальному примеру, приведенному Бэйтсоном. Те, читатели, которые найдут дальнейшее описание слишком детальным, могут перейти к части «Более простое определение».

Описание «двойной связки»

Итак, на данный момент есть три необходимых составляющих «двойной связки»:

(1). Два и более участника. Из них мы для простоты одного назовем «жертвой». Не будем допускать, что «двойная связка» была вызвана только действиями матери, но она могла бы быть вызвана или только матерью, или комбинацией матери, отца и других детей.

(2). Повторяющееся переживание. Мы полагаем, что «двойная связка» — это часто повторяющееся переживание в жизни жертвы. Наша гипотеза не содержит единственное событие, которое к этому привело, а повторяющееся переживание что сделало «двойную связку» привычкой.

(3). Первоначальный негативный приказ. Это может быть в двух видах — «не делай это и это, или я тебя накажу» (3.1.) или «если ты не сделаешь это и это, то я накажу тебя» (3.2.).

Обратите внимание, что оба приведенных выше приказа могут быть поняты легче, если их перефразировать без отрица-

ний. «Не делай это и это, а то я тебя накажу» можно упростить до «если ты сделаешь это и это, я тебя накажу». «Если ты не сделаешь это и это, то я накажу тебя» можно упростить до «сделай это и это, или я тебя накажу». Не ясно, почему автор решил использовать приведенные выше более сложные формы с отрицанием, а не упростил их до более понятных форм. Как я уже говорил в главе 2, отрицание усложняет понимание коммуникации.

Здесь мы выбрали контекст обучения с целью избежать наказания, а не контекст обучения с целью получения награды. Похоже, нет формальных причин для подобного выбора. Мы полагаем, что наказанием может быть либо уход от любви, либо выражение ярости и злости — или более разрушительно — беспомощное принятие реакции родителя.

(4). Второй приказ, конфликтующий с первым на более абстрактном логическом уровне. Также как первый он подкрепляется наказанием или угрозой существованию. Этот второй приказ труднее описать, чем первый по двум причинам. Первая причина в том, что второй приказ обычно передается ребенку невербально. Поза, жест, интонация голоса и подтексты, скрытые в вербальном сообщении, могут быть использованы для передачи этого более абстрактного образа.

Слово «абстрактный» в предыдущем предложении может быть с пользой заменено на «неоднозначный», поскольку невербальная коммуникация всегда конкретна и сенсорно-обоснована — наклон головы, интонация голоса, жесты и т.д. в отличие от абстрактного обобщения. Подтексты же не столь очевидны — они могут быть конкретными или абстрактными, но они в обоих случаях будут *неоднозначными*.

Во-вторых, второй приказ может покушаться на любой элемент первого запрета. Вербализация второго приказа может включать разнообразие форм — «не рассматривай это как наказание», «не смотри меня, как на карающего ангела», «не подчиняйся моим запретам», «не думай о том, что ты не должен делать», «не подвергай сомнению мою любовь, примером которой является (или нет) первый запрет» и т.д.

Обратите внимание на то, что *все* приказы в двух абзацах выше содержат негативные команды, т.е. вызовут представление того, что они приказывают *не* делать — «рассматривать это как наказание».

В дополнение можно сказать, что предложение-приказ «не подчиняйся моим запретам» само по себе *является* запретом, т.е. ссылается на себя и является парадоксом — если это верно, то это ложно, а если это ложно, то это верно. «Не думай о том, что ты не должен делать» — это внутреннее противоречие, поскольку слушатель *должен* «подумать о том, что он не должен делать», чтобы понять сам приказ. В этом описании приведены несколько разных паттернов коммуникации, но они не были опознаны и описаны Бэйтсоном.

Остальные примеры становятся возможными, когда «двойная связка» вызвана не одним человеком, а двумя. Например, один из родителей может отрицать более абстрактный уровень приказа другого.

И снова надо оспорить термин «абстрактный» в предыдущем предложении. Действительно ли Бэйтсон имел в виду в этом случае категоризацию на более общем логическом уровне или он имел в виду *неоднозначность* отрицания другим родителем?

(5). Третичная негативная команда не дает возможности жертве выбраться на волю. Возможно, нет необходимости указывать этот приказ как отдельный элемент, т.к. подкрепление на двух других уровнях вызывает угрозу существованию. Если «двойная связка» применяется в детстве ребенка, то из нее невозможно освободиться. Но иногда, в некоторых случаях, побег из нее невозможен из-за конструкций, которые не являются чистым отрицанием — непостоянные обещания любви и т.п.

(6). И, наконец, полный набор ингредиентов больше не является необходимым, когда жертва научилась воспринимать вселенную через паттерн «двойной связки». Почти любая часть последовательности двойной связки может ускорить па-

нику или ярость. Паттерн конфликтующих приказов может заменяться даже воображаемыми голосами (18, стр. 206 — 208).

Применение описания к примеру

Давайте попробуем применить все эти шесть критериев к первоначальной статье, хотя Бэйтсон этого не сделал. Рассмотрим это на примере с шизофреником и его матерью, который приводился в статье, чтобы понять, насколько эти шесть критериев вписываются. Еще раз приведем пример инцидента.

Анализ происшедшего между пациентом шизофреником и его матерью иллюстрирует ситуацию «двойной связки». Молодого человека, который уверенно шел на поправку после острого приступа шизофрении, навестила в больнице его мать. Он был очень рад ее видеть и импульсивно обнял ее. Она сжалась, и когда молодой человек убрал руки, спросила: «Ты меня больше не любишь?». Он смутился, а она сказала: «Дорогой, ты не должен так легко смущаться и бояться своих чувств». Пациент смог пробыть с ней лишь несколько минут и после ее ухода набросился на врача, и на него пришлось надеть смирительную рубашку (18, стр. 217).

Упрощенно последовательность коммуникации будет выглядеть следующим образом:

1. Сын обнимает мать.
2. Мать сжимается в ответ.
3. Сын убирает руки.
4. Мать говорит: «Ты меня больше не любишь?»
5. Сын смущается.
6. Мать говорит: «Дорогой, ты не должен так легко смущаться и бояться своих чувств».

Номера ниже совпадают с номерами секций описания «двойной связки» Бэйтсона, которое приведено выше.

(1). Поскольку вся коммуникация проходит между двумя или более участниками, то первый критерий слегка излишен. «Жертвой» в данном случае является сын, который получает двойную связку от матери.

(2). Поскольку повторение неприятной коммуникации делает ситуацию для жертвы еще более сложной, то это не имеет значения для нашей цели — понимания *структуры* индивидуальной коммуникации.

(3). Сжатие матери — это проявление *невербальной* коммуникации, которая может быть рассмотрена как пример приказа (3.1.) «не делай это и это, или я тебя накажу» или, «не показывай свою любовь или я тебя накажу».

Первой *вербальной* коммуникацией матери была фраза типа (3.2.) «если ты не будешь делать это и это, я тебя накажу» или «если ты не покажешь мне любовь, я тебя накажу». «Любовь» — это большая и более абстрактная категория, чем конкретное сенсорно обоснованное поведение, к которому она относится — сын убирает руки. Это также большая и более абстрактная категория, чем предыдущий невербальный ответ матери — напряжение.

Вторая вербальная коммуникация матери — это внутреннее противоречие. Первая часть фразы «дорогой, ты не должен так легко смущаться» снова является примером (3.1.) — «не смущайся, или я тебя накажу». Вторая часть фразы «ты не должен бояться своих чувств» говорит противоположное — снова пример (3.2.) — «если ты не покажешь свои чувства, я тебя накажу».

«Чувства» — это более общая и абстрактная категория, чем более конкретные категории «любовь», «смущение», т.к. «чувства» включает в себя и любовь и смущение. Последний приказ находится на более общем логическом уровне.

Авторы также не указали конкретно, что они понимают под «наказанием» в этом примере, но будем полагать, что это противоречивые выражения — «тебе следует быть не таким как ты есть». «Наказание» определяется в оперантном поведении, как стимул к негативу. Это оставляет в стороне вопрос о том, *думала* ли мать, что ее коммуникация представляет собой «наказание». С ее очень ограниченной точки зрения, она могла всего лишь описывать, как не ведет себя сын, исходя из ее желания, как он должен был себя вести. Сын также мог не рассматривать коммуникацию матери как наказание, как бы это не было для него неприятно, но его реакция однозначно была негативной, поэтому это можно расценить как наказание по определению в оперантном поведении.

Напряженное состояние матери и второй вербальный приказ, требующий, чтобы сын *не* показывал любовь и смущение (оба чувства). Первый и третий вербальные приказы требовали, чтобы сын *показал* и любовь и чувства (оба чувства). Как мы говорили в главе 6, эта противоречивая коммуникация создает очень неприятную ловушку, из которой трудно выбраться. И эта ловушка сама по себе могла спровоцировать замешательство и беспокойство у сына (независимо от того, произошло ли это одном уровне категоризации и абстракции или на разных). Т.к. внутреннее противоречие является простым и адекватным способом описания коммуникации в этом примере, то описание ситуации как «двойная связка» не улучшает наше понимание.

В этом примере мать выражает четыре приказа (а не два, как указано в идее о «двойной связке») и мы можем считать их парными одним из двух способов:

-1-. Невербальное «не делай» (сенсорно-описанное сжатие) противоречит вербальному «делай» (показать любовь на более высоком логическом уровне).

-2-. Вербальное «не делай» (категория «быть смущенным») противоречит вербальному «делай» (показать чувства, более общая категория на более высоком логическом уровне).

ИЛИ

-3-. Невербальное и вербальное «не делай» на разных логических уровнях. «Сжатие» сенсорно-обоснованно, в то время как «смущение» — это категория, которой противоречит

-4-. Два вербальных «делай» на других логических уровнях категоризации — «любовь» и «чувства».

Ни одна из этих пар не вписывается в определения Бэйтсона первого и второго приказов.

Хотя это и не связано напрямую с дискуссией о «двойной связке», я хотел бы указать на то, что смущение сына неконгруэнтно. Хотя кто-то, кто смущен, обычно осознает желание *не* хотеть быть увиденным, смущение всегда выражает *и* желание, и нежелание в разных степенях. Чтобы это понять, вспомните ситуацию, когда вы были смущены, и отметьте, что вы *также* хотели быть увиденным.

(4). Авторы не указали, чем же является второй приказ. Вторым приказом описан, как «обычно вербальный» и «более абстракт-

ный». Это описание противоречиво, поскольку невербальная коммуникация всегда конкретна, а не абстрактна. Возможно, что второй приказ является членом одной из конфликтующих пар выше по тексту, но это тоже не полностью соответствует описанию.

Также возможно, что второй приказ был сначала выражен невербально и не включен в описание взаимодействия. Поскольку нам остается только гадать, что же такое второй приказ, то давайте рассмотрим первый возможный вариант — «не рассматривай это как наказание». Это будет коммуникацией о предыдущих коммуникациях матери, что категоризирует их на более общем логическом уровне. Поскольку сын однозначно воспринял сообщения матери, как вызывающие негатив, то «не рассматривай это как наказание» будет противоречить его опыту и переживанию.

(5). В описании нет никакого третичного приказа — ни вербального, ни невербального. Очевидно, что сын *не может* выбраться из ситуации, кроме как выразить действием подавленные импульсы. Как пишут авторы — «если «двойная связка» создается, когда ребенок был маленьким, выход из ситуации невозможен». Может быть, сын просто не может осознать противоречие в словах матери. Или, возможно, он пытался ранее поговорить о своем замешательстве и был прерван или ему просто не дали об этом говорить привычным окриком родителей: «Не возражай мне».

Важным должно быть то, что освобождение невозможно или из-за неспособности замечать противоречия, физическое неумение или третичного приказа. Третичный приказ, похоже, вообще не является необходимым для «двойной связки».

(6). Как указывалось выше в пункте (2), повторение неприятной коммуникации только усложнит ситуацию для «жертвы» и подготовит жертву к ответу на любую ее часть. Однако повторение неважно для определения структуры неприятного паттерна. Хотя это не связано напрямую со структурой «двойной связки», посторонние голоса часто повторяют паттерны родителей или других авторитетов, поэтому если родители часто использовали «двойную связку», любые воображаемые голоса и галлюцинации будут с большой вероятностью содержать те же паттерны.

Более простое определение

Бэйтсон также предложил более простое альтернативное описание «двойной связки» в той же самой статье.

Общие характеристики ситуации «двойной связки» будут следующими.

(1). Когда человек вовлечен в напряженные отношения — т.е. в отношения, когда он ощущает большую важность четкого различия типов сообщений в коммуникации, чтобы он мог соответственно реагировать.

(2). И человек загнан в ситуацию, когда другой человек в отношениях выражает два набора приказов, один из которых противоречит другому.

(3). И человек не может откомментировать эти сообщения, чтобы скорректировать свое различие на какое сообщение и как отвечать, т.е. он не может сделать мета-коммуникативное заявление (18, стр. 208).

Суммируя, можно сказать, что человек, находящийся в важных для него отношениях, получает противоположные сообщения от партнера по отношениям и не имеет способности обсудить сообщения, которые приводят его в замешательство, чтобы указать на противоречия и решить на какое из сообщений ему реагировать.

Это более простое описание намного легче применить к нашей истории. Сын получает от матери противоречивые сообщения — «тебе не следует — следует — не следует — следует выражать любовь — чувства». Он не способен указать на противоречия или на двойственность матери, которая является причиной противоречий. Он не может справиться с замешательством, и чтобы он не ответил, он будет наказан.

Вовлекает ли это два «набора сообщений» или нет, зависит от значения «набор», которое я могу предположить как «уровни абстрактности» или логические уровни. Это также зависит от того, какую пару сообщений мы рассматриваем. Первая и вторая являются разными «наборами» (сжатие и «любовь»), в то время как третья и четвертая находятся на других уровнях категоризации («смущение» и «чувства»).

Подобное простое описание двойной связки также подходит к описанию вымышленной ситуации, которую привел Бэйтсон.

Мэри Поппинс, английская няня, взяла двух своих подопечных — Джейн и Майкла — в пряничный магазин миссис Кори и ее дочерей Фанни и Анни. Между ними произошел следующий разговор.

«Мне кажется, дорогая — она повернулась к Мэри Поппинс, которую, похоже, хорошо знала, — вы пришли за пряниками».

«Именно так», — вежливо ответила Мэри Поппинс.

«Отлично. Фанни и Анни уже угостили вас?» — она посмотрела на Джейн и Майкла, говоря это.

«Нет, мама», — тихо ответила Фанни.

«Мы как раз собирались», — прошептала Анни.

В этот момент миссис Кори выпрямилась и посмотрела на своих дочерей с яростью. Затем она произнесла тихим, ужасающим голосом:

«Собирались? Конечно. Очень интересно. И кто, интересно, Анни разрешил тебе раздавать мои пряники?»

«Никто. И я никому ничего не раздавала. Я только подумала...»

«Ты только подумала? Это очень любезно с твоей стороны. Но, я буду тебе благодарна, если ты не будешь думать. Я сама могу обо всем думать и тем более о том, что необходимо для этого магазина — после некоторой паузы она рассмеялась. — Вы только посмотрите на нее. Трусишка и плакса», она указала пальцем на дочь.

Джейн и Майкл повернулись к Анни и увидели слезы на ее лице. Они не хотели ничего говорить, потому что хозяйка магазина заставила их ощутить себя маленькими и испуганными.

В течение полминуты миссис Кори смогла подавить несчастную Анну во всех трех сферах функционирования нас как людей — действия, мысли, чувства. Сначала она подразумевала, что угостить детей пряником — это хорошая идея. Когда ее дочь собиралась извиниться за то, что она этого не

сделала, мать затем отказала дочери в праве на действие. Анни пыталась защищаться, говоря, что она на самом деле ничего не сделала, а только подумала об этом. Тут же мать сказала, что она не хочет, чтобы дочь думала. Способ, которым мать выказала свое неудовольствие не оставляет сомнений в том, что для нее это важно — дочерям лучше начать чувствовать себя виноватыми за то, что произошло. Этим она довела Анни до слез, а затем моментально осмеяла ее чувства и переживания (19, стр. 131).

Миссис Кори передала последовательность неоднозначных и противоречивых сообщений и *любая* реакция дочерей категоризировалась как противоречие ее желаниям, критиковалась и наказывалась.

Обобщенно можно сказать, что «двойная связка» — это любая ситуация, в которой передаются противоречивые и неоднозначные сообщения и «жертва» осуждается и наказывается за реакцию на *любое* сообщение — также наказывается, если не отвечает на сообщения.

Бэйтсон предложил еще один пример, который вписывается в простое определение.

Мать одного из наших пациентов изливала вину на своего мужа за то, что он в течение пятнадцати лет отказывался дать ей возможность контролировать семейные финансы. Отец пациента сказал: «Я допускаю, что я совершил ошибку, не дав тебе этим заниматься. Я это исправил. Мои мысли, почему я считаю это ошибкой, отличаются от твоих, но я допускаю, что это было моей серьезной ошибкой».

Мать : А теперь ты просто шутишь.

Отец : Нет, я не шучу.

Мать : Ладно. На самом деле мне все равно, потому что когда ты, наконец, пришел к этой мысли, у нас появились долги. Я считаю, что ты обязан был мне об этом сказать, потому что не было причин для молчания.

Отец : Причина могла быть такой же, как у Джо (их больного сына), который не говорил тебе о его проблемах в школе.

Мать : Хорошая уловка с твоей стороны.

Паттерн в данном случае очевиден — последовательное принижение любой попытки отца наладить отношения. Ему постоянно говорили, что его слова не имеют смысла. Они воспринимались так, словно он говорил не то, что он думал.

Можно сказать, что его обвиняли и в том, что он был прав относительно своих взглядов и намерений, и за то, что его ответ соответствовал тому, что хотела услышать жена (18, стр. 236 — 237).

Об этом примере Бэйтсон писал следующее: «Паттерн подобной последовательности — это просто отметание любой коммуникации другой стороны, когда ей постоянно говорится, что ее сообщения не имеют никакого значения. И эти сообщения воспринимаются как будто они отличаются от того намерения, которое стояло за сообщениями».

Этот паттерн в шутку называли «встречное обвинение» — попытка обвинить кого-то в чем-то, *что бы* человек не делал. Даже если требование понятно и однозначно и кто-то точно и полностью следует этому требованию, *всегда* можно найти, в чем можно обвинить человека — это нужно было сделать раньше или позже, в другом контексте, с другим отношением, намерением или результатам, с другими словами или невербальной интонацией, жестом и т.д.

Подобный тип отметания может быть особенно сложным для разрешения проблемы, особенно когда любая попытка оспорить это отметание мнения используется лишь как дополнительный пример того, что не принимается к сведению. Например, если кто-то обвиняет вас в том, что вы все время жалуетесь, то любая ваша попытка защитить себя, будет описана как очередная жалоба. Если вас обвиняют в том, что вы «много спорите», то любой ваш ответ может быть описан как пример вашего поведения — «вот опять ты споришь».

Часто тип критики или неприятия точки зрения изменяется, и объект критики пытается реагировать на последнее замечание, что приводит к «бесконечному преследованию». Рассмотрим пример из одного мультфильма. В нем Дилберт говорит своему боссу: «Я могу показать вам кое-что, чем горжусь? Я придумал, как можно автоматизировать процесс, который раньше занимал у меня

три часа». Босс отвечает: «Это очень на тебя похоже». Дилберт спрашивает: «Находчивость?». Босс отвечает: «Лень». Когда Дилберт говорит: «Я правильно понимаю, что вы только что превратили мое изобретение в мою слабость?», босс отвечает: «Ты вечно жалуешься». Тогда Дилберт говорит: «Забудем об этом», босс отвечает: «Ты всегда сдаешься».

Когда коммуникация неоднозначна или содержит внутренние противоречия, то обвинить кого-то, *что бы* он не делал, становится намного легче. Например, очень распространенной неоднозначностью является «шутливая» критика. Если «жертва» молчит, то критика продолжается, если же отвечает на критику, то «жертву» можно обвинить в отсутствии чувства юмора или непонимании, или в «неумении принять шутку». В любом случае, жертва оказывается в позиции критики, не имея возможности оспорить критику.

Наказание может быть и косвенным, например, говоря о том, как чьи-то действия принесли кому-то другому неприятности. Дэн Гринберг объединил это в простую инструкцию в книге «*Как быть еврейской матерью*».

Подари своему сыну Мартину две спортивные рубашки. Когда он оденет одну из них, посмотри на него печально и скажи Особым Голосом: «Другая рубашка тебе не понравилась?» (36, стр. 16).

Особый Голос играет важную роль. Если сын не оденет ни одну из рубашек, например, объяснив тем, что они ему обе очень нравятся и он боится их испачкать или порвать, то мать может сказать, что она пыталась его научить, что подарками нужно пользоваться и тот факт, что сын не одел ни одну из рубашек, говорит о том, что они ему не нравятся.

Если он оденет обе, то она может сказать ему, что он ведет себя как псих.

После некоторых экспериментов, сын может предвидеть, что будет ему сказано и спросить: «Мне очень нравятся обе рубашки. Большое спасибо. Какую рубашку мне одеть?»

На это мать может отреагировать: «Если бы я была хорошей матерью, то научила бы тебя делать выбор». Несважно, *что* гово-

рит человек, *всегда* есть возможность его в чем-то обвинить.

Гринберг дает еще один совет, как можно вызвать чувство вины: «Не говорите ему, что я дважды теряла сознание в супермаркете от усталости. Но будьте уверены в том, что он знал, что вы не хотите ему об этом говорить».

Гринберг также описывает «особый вздох» матери: «Даже если *вы* не знаете, что он сделал, чтобы заслужить такой вздох, то *он* узнает». Невербальное поведение — вздох или закатывание глаз — будет в этом случае очень эффективно, потому что совершенно не понятно, реакцией на что является это невербальное поведение.

Подобные виды неодобрения болсе обобщенны, когда направляются на *человека*, независимо от того, что человек *сделал* (или не сделал). Поскольку это направлено на *личность* человека, а не на его поведение — «*ты плохой*», а не «то, что ты *сделал* — плохо», то для жертвы это создает дополнительные проблемы.

Когда-то я работал официантом в ресторане и, конечно, у нас был набор правил, как подавать еду и как сервировать стол. Через некоторое время понял, что когда метрдотель был в хорошем расположении духа, он не пытался заставить нас соблюдать правила, но в плохом настроении эти правила становились основой для суровой критики и обвинений. В конце концов, я научился наблюдать за ним, чтобы определять его настроение. Если бы он был моим отцом, то я бы выучил, что *правила* как таковые не очень важны, а важно *чувствовать его состояние*. Подобное часто происходит в семьях, где кто-то является алкоголиком. Партнер и дети учатся замечать, когда человек пьян, потому что это является предостережением, что может последовать критика, обвинения и даже насилие.

В книге Джозефа Хеллера «*Уловка 22*» главный герой — пилот самолета, выполняющий на войне опасные задания. Единственным способом не летать на эти задания — это если его признают невменяемым. Но желание продолжать летать в эти опасные миссии, явно является доказательством невменяемости. Но если кто-то попросит его отстранить от полетов и провести психиатрическую оценку, то это послужит доказательством вменяемости и его не отстранят. Если он невменяем, то он должен продолжать летать, а если он вменяем, то ему все равно придется продолжать летать.

Единственным способом для этого пилота, чтобы выбраться из подобной ситуации, будет *невербальное проявление невменяемости*, в то же время вербально соглашаясь на боевые вылеты. Например, он мог бы летать по сумасшедшим траекториям, кинуть бомбу на свой аэродром или вылить кофе на панель приборов. Если его поведение больше не будет служить достижению цели военных, то его комиссуют.

Хотя нет твердых доказательств, что двойная связка приводит к психозу, Бэйтсон показал, как подобное ненормальное поведение может быть адекватным вариантом поведения для выхода из ситуаций, когда «жертву» наказывают, независимо от того, что она делает или не делает.

Простое определение «двойной связки» Бэйтсона очень хорошо подходит для описания ситуаций, в которых кто-то «будь проклят, если сделаешь и будь проклят, если не сделаешь». Хотя непонятно, какая может быть польза от более сложного описания, то может быть просто его стоит изучить и идти дальше. Как сказал Пол А. Самуэльсон: «Похороны за похоронами, а теория идет вперед».

Терапевтическая «двойная связка»

Как и любой другой паттерн коммуникации, «двойная связка» может быть использована и с более позитивным результатом — заставить кого-то быть нормальным, а не сумасшедшим. Тот же паттерн коммуникации, который приводит к «будь проклят, если сделаешь и будь проклят, если не сделаешь» может быть использован, чтобы создать ситуацию, в которой кто-то «будь благословен, если сделаешь и будь благословен, если не сделаешь».

Например, рассмотрим простое описание «двойной связки», когда кого-то критикуют, наказывают, что бы он не делал. Это может быть *перевернуто* таким образом, что бы этот человек не делал, его все время бы хвалили или награждали — за усилия, за позитивные намерения, за желание, за внимание к другим людям и т.д. Если человек попробует не воспринять ваших слов, то вы также можете это описать в позитивных терминах, категоризируя это, как еще одно доказательство честности и т.д. этого человека.

Большая часть работы Милтона Эриксона состояла из утверждения, оценки и ободрения чьего-то проблемного поведе-

ния, как первого шага в направлении его изменения. Это также является главным первым шагом в направлениях терапии — «Фокус на решении» и «Основа на силе воли». Направление внимание на ценные аспекты проблемного поведения или ситуации — это основа позитивного альянса между терапевтом и частью клиента, которая ответственна за это поведение. Это снижает негативные ощущения и суждения на более общем логическом уровне, что часто мешает ясности мышления и поиску решения проблемы и направляет внимание клиента на саму проблему на более конкретном логическом уровне.

Это можно расширить, предложив клиенту, выбор между несколькими позитивными оценками — «мне любопытно, вы злитесь на жену, потому что вы ее очень любите, потому что вы очень цените ваши отношения, или потому что она что-то сделала, что не вписывается в ваши представления об идеальном будущем». Все эти альтернативы перенаправят внимание клиента, и неважно, какую из них он выберет, это заложит позитивный фундамент для решения проблемы.

Как мы уже заметили, многие наши «переживания» не являются сенсорно обоснованными, а представляют собой описания или *категории* переживаний, что Вацлавик назвал «реальностью второго порядка» (54, стр. 42). Когда категоричность мышления приводит клиента в тупик, можно использовать «двойную связку», чтобы заставить клиента покинуть свое категоричное мышление — по крайней мере, временно — и вернуться к сенсорно обоснованным переживаниям, что можно более эффективно использовать для решения проблемы.

Далее я хочу использовать понимание диапазонов и категорий, чтобы охарактеризовать различные паттерны коммуникации, которые были описаны как «двойная связка». Я приведу пример, чтобы показать каждый тип «двойной связки», используя для простоты обычные термины. Когда привычный термин нельзя будет подобрать, я придумаю его для простоты различия между разными паттернами.

Избегание-избегание

В другой версии этой истории, которую рассказал Эрик-сон, его отец пытался затолкнуть теленка в коровник, в то

время как Милтон тянул его за хвост. Теленок в этой версии проскочил над отцом, когда его тянул Милтон. В этой версии ситуация представляет «двойную связку» для теленка, который выбрал меньшее из двух зол (он лучше войдет в коровник, чем позволит тащить себя за хвост), что было как раз целью Эриксона (30, стр. 34).

Мы часто сталкиваемся в жизни с выбором между двумя неприятными альтернативами — платить налоги или сесть в тюрьму, много работать или быть бедным и т.д., что нередко описывают как «быть между молотом и наковальней». Психологи называют подобные ситуации конфликтом «избегание-избегание», когда есть выбор между двумя неприятными альтернативами. Иногда эти варианты выбора ясны и однозначны и могут вообще не включать в себя никакую коммуникацию. Теленок в примере Эриксона испытывал два неприятных *ощущения* одновременно — петля, которая его тянула за шею, и Эриксон, который тянул его за хвост. Возможно, это можно было назвать «одинарной связкой». Обычно подобный вид связок не приводит к замешательству, независимо от того, насколько могут быть неприятными последствия.

Например, в фильме «Выбор Софии», женщине в концентрационном лагере приказали сделать выбор — кого из ее детей убьют. Она должна была выбрать, кого из ее детей убьют, а если она откажется от выбора, то убьют *обоих* детей. Несмотря на то, что это *ужасный* выбор, в нем нет неоднозначности. Подобный вид проблемной ситуации может произойти и в обычной жизни в обстоятельствах, в которых нет коммуникации. Родитель может выплыть из реки и спасти одного ребенка, а не двух или трех, что делает этот выбор похожим на наш пример.

Пресуппозиция

«И вы не знаете, что входите в транс, не правда ли?»

Это вопрос «двойной связки». Если пациент ответит «да», то он подтвердит, что не знает, что входит в транс, т.е. он входит в транс, не осознавая это. Ответив «нет», то это буквально означает, что клиент не знает, что он входит в транс, что опять же подразумевает, что он входит в транс (30, стр. 57).

Это пример пресуппозиции, созданной с помощью «предиката осознания» — «знать», «осознавать», «понимать» и т.д. Вопрос направляет внимание на осознание, пресуппозитивно существование объекта осознания, как, например, «вы видели цветы на столе?»

Вопрос «двойной связки» для утверждения транс.

«Если вы знаете, что вы находитесь в транс, кивните головой в эту сторону. Если вы не знаете этого, то кивните головой в другую сторону».

Опять, оба предложения пресуппозитивно предполагают, что человек находится в транс, независимо от того *знает* он это или нет. Инструкция кивнуть головой в ту или в иную сторону является еще большим отвлечением внимания от того, что пресуппозитивно предполагается.

Эриксон использовал пару вопросов «двойной связки» в индукции с левитацией руки. Когда он спросил: «Какая из рук поднимется первой?» он ввел «двойную связку» — транс стал очевидным, какая бы из рук не была поднята (29, стр. 72).

Вопрос «какая из рук поднимется первой?» предполагает, что будут подняты обе руки и вопрос лишь в том, какая рука поднимется *первой*. Это категория пресуппозиций, основанная на «числительных» — «первый», «второй», «последний» и т.д. Например, «это первый раз, когда вы вошли в транс?».

Он также сразу отвлек внимание клиента вопросом: «Вы знаете?» Когда клиент ответил: «Я не знаю», это показало, что его сознательное мышление отбросило задачу решения, какая из рук поднимется — он оставил это решение подсознанию (30, стр. 72).

Ответ «я не знаю» на вопрос о том, какая рука поднимется первой, еще один пример направления внимания к осознанию, пресуппозитивно предполагая процесс, который осознает клиент.

Эриксон затем использовал еще один вопрос «двойной

связки»: — «Ваша рука поднимется до того, как закроются ваши глаза?» Этот вопрос фокусирует на возможностях, в то же время, разрешая клиенту самому сделать выбор. Вопрос однако является «двойной связкой», потому что транс все равно будет облегчен, какая бы возможность не была выбрана (40, стр. 72).

Это пример пресуппозиции, созданной «подчиненными условиями времени» — «после», «в то время как», «пока» и т.д. Независимо от того, поднимется ли рука до закрытия глаз или после, пресуппонируется, что и рука поднимется, и глаза закроются.

Иллюзия выбора

«Двойная связка» — иллюзорный выбор, чтобы покрыть все возможности, кроме неудачи. Сухая кровать Джо.

Еще один пример, который я хочу привести (лингвистический инструмент), который очень важен для облегчения гипноза — использование «двойной связки». Под «двойной связкой» я имею в виду утверждение, сделанное таким образом, что клиент думает, будто у него есть выбор, хотя, на самом деле, у него нет выбора. Например, я никогда не просил своих детей лечь спать в 8 часов. Вместо этого я их спрашивал: «Ты хочешь лечь в 8 или в 7:45?». И именно они говорили: «В 8 часов». Мне не было необходимости это говорить (31, стр. 75).

Хот оба варианта пресуппонируют отход ко сну между 7:45 и 8:00, внимание направлялось к «иллюзии» выбора между ними. Обратите внимание, что это на самом деле *реальный* выбор. «Иллюзорность» его состоит в том, что выбор ограничивает результат отхода ко сну в 8 часов. Дети в подобных ситуациях *действительно* переживают возможность выбора, независимо от того, насколько выбор может показаться ограниченным стороннему наблюдателю.

Приведенные выше примеры иллюстрируют лишь несколько из 29 различных лингвистических форм пресуппозиций (15, стр. 257 — 261), все из которых могут рассматриваться как «двойная связка», как и приведенные примеры. Очень полезно практико-

ваться в использовании всех 29 форм пресуппозиций, чтобы достигать своей цели. Хотя пресуппозиции очень полезны и действенны, ни одна из них не является «двойной связкой» по любому из определений Бэйтсона.

Подтекст

Как говорилось в главе 1, подтексты более тонки, трудны для того, чтобы их заметить и оспорить как пресуппозиции. Однако они работают тем же способом, допуская, что кто-то сможет измениться определенным способом. В нижеприведенном примере, Эриксон описывает работу с женщиной, которая была крайне застенчивой, сдержанной и лишала себя секса, доводя себя до затрудненного дыхания, начиная за час до того, как лечь в кровать.

(Э). Тогда я ее спросил: «Подумайте о наиболее страшной вещи, которую вы можете сделать. Фантазируйте. Не говорите мне. Просто размышляйте об этом, потому что я думаю, это поможет вам по-другому взглянуть на вашу проблему. Но я не уверен. Но не говорите мне. Потому что я хочу, чтобы вы поразмышляли о самой страшной вещи, которую вы можете сделать, в связи с готовностью лечь в постель». Она сидела и думала, краснея и бледнея. Когда она смущалась, я спрашивал: «Вы ведь не хотите мне рассказать, не правда ли?»

(У) — (Джон Уикланд). Когда вы попросили ее поразмышлять, но сказали «не говорите мне» вы имели в виду — «идите дальше в своих фантазиях, но все равно лишаете себя этого».

(Э). Да. И когда я ей сказал: «Вы ведь не хотите мне рассказать, не правда ли?», то она стала, уверена в том, что действительно не хочет мне об этом сказать, что буквально было ни чем иным как инструкцией. «Рассмотрите детально свои фантазии, что бы это не было. Скройте их, потому что точно не захотели бы мне о них рассказывать». Наконец, она рассмеялась и сказала: «Это настолько смехотворно, что я почти захотела вам рассказать». Я ответил: «Будьте уверены, действительно ли вы хотите мне об этом рассказать, но, если это смешно, то я хотел бы услышать». Она сказала: «Джо упал

бы в обморок, если бы я подошла к кровати танцуя и без одежды», она снова рассмеялась. Я улыбнулся и сказал: «Мы не должны доводить его до инфаркта». *Мы не должны доводить его до инфаркта.* Видите, к чему это привело? Мы должны что-то предложить Джо, но не то, что приведет его к потере сознания.

Таким образом, легко и эффективно был заложен фундамент. Я сказал ей, что она должна что-то сделать. Затем я сказал ей: «Конечно, вы же знаете, что, увидев вас голой и танцующей, Джо не упадет в обморок. Вы можете подумать о многом другом, что он может сделать в этом случае». Она ответила: «Да». Я сказал, что она, конечно, может подумать о том, чтобы именно так и войти в спальню. «Вы знаете, что вы на самом деле можете сделать? Вы можете раздеться в темноте и зайти в спальню, в которой будет выключен свет. Ваш муж ведь заботливый человек? Он ведь выключает в спальне свет ради вас? Тогда вы можете войти в спальню танцуя, и без одежды, и он об этом не узнает»...

Теперь подняв вопрос о танце в голом виде в спальне, я буквально имел в виду следующее: «Вы можете войти в спальню голой. Вы можете следовать этой смехотворной фантазии. Вы можете даже найти это удивительным. Вы можете переживать множество разных ощущений и оставаться в полной безопасности». Таким образом, я заставил ее считаться со своей реальностью, со своими чувствами. Затем, естественно, «двойная связка». Я не думал, что ей следует сделать это так скоро...

Она действительно танцевала голой. Ей это понравилось. Она мне об этом потом рассказала. Она сказала, что это был первый раз в ее жизни, когда она с удовольствием вошла в спальню. Она сказала, что легла в кровать, посмеиваясь, и муж спросил ее пад, чем она смеется. Что чувствует маленький ребенок, когда сделал что-то глупое и отважное? Ребенок посмеивается про себя. Хихикает. Особенно если это что-то, о чем он не может рассказать другим. Хихикает и хихикает. Она легла в кровать с хихиканьем и не сказала своему мужу и не стала задыхаться в кровати, как было раньше (37, стр. 136 — 140).

«Мы не должны доводить его до инфаркта» подразумевает, что «мы должны дать ему что-то другое». «Я не думал, что сй следует сделать это так скоро» пресуппозитрует, что она сделает это, и хихиканье как реакция на танцы голой в темноте подразумевает *отсутствие* затрудненного дыхания, потому что эти два поведения несовместимы.

Негативные команды

Маленький мальчик Лал твердо заявил: «Я не должен делать ничего из того, что говорит мне отец».

...Ему снова напомнили (отец), что надо пить молоко, чтобы ему не говорили, и это было подтверждено жестким упреком — «не бери стакан с молоком». После короткого размышления, он взял стакан со стола и сразу же последовал приказ — «не ставь стакан». Серия этих двух приказов вызвала постоянные действия противоречащие приказам.

Подойдя к доске, отец на одной стороне написал «подними молоко», а на другой — «поставь молоко». Затем он объяснил, что будет вести счет ситуациям, когда Лал сделает что-то, что ему было сказано сделать. Ему напомнили, что ему уже сказали сделать обе эти вещи по очереди, но, что счет теперь будет вестись каждый раз, когда он сделал что-то одно из этих двух вещей, которые ему приказали.

Лал внимательно слушал.

Отец продолжил: «Лал, не поднимай стакан» и провел черту под «подними молоко», что Лал и сделал. Затем «не ставь стакан» и черта под «поставь молоко». После нескольких подобных репетиций, Лал с удивлением обнаружил увеличивающееся количество палочек на доске. «Пей свое молоко» и «не пей свое молоко», объясняло наличие новой палочки.

Лал слушал внимательно, но у него было выражение беспомощности на лице.

Наконец ему мягко сказали: «Не пей сейчас свое молоко». Он медленно поднес стакан к губам, но до того, как он успел сделать глоток, ему сказали: «Пей свое молоко». Он с облегчением поставил стакан. На доске появилось две палочки —

одна под «поставь молоко», другая под «не пей свое молоко».

После нескольких кругов, Лалу сказали не держать стакан молока над головой, а пролить его на пол. Он медленно поднял руку над головой. Ему говорили не делать этого. Затем отец вышел в другую комнату и вернулся с книгой и другим стаканом молока и сказал: «Мне кажется все это глупостью. Не опускай стакан».

Со вздохом облегчения Лал поставил стакан на стол, посмотрел на счет на доске, вздохнул и сказал: «Пап, давай закончим». «Конечно, Лал. Это глупая игра и совсем не смешная. Поэтому когда у нас с тобой снова возникнет спор, давай сделаем что-то действительно важное, чтобы мы могли спокойно подумать об этом и обсудить» (32, стр. 418 — 419).

Влияние негативных команд мы исследовали в главе 2, когда говорили об отрицании. Использование двух противоположных негативных команд приводит к «двойной связке», что также может быть описано как конфликт «избегание-избегание».

Внутреннее противоречие

Тонкая «двойная связка», чтобы быть «тщательно несотрудничающим».

Эриксон теперь обращается к другому клиенту в аудитории: «Беатрис, подойди сюда, пожалуйста. Беатрис, будешь ли ты *тщательно несотрудничающим* пациентом?»

Хотя Эриксон и не указал на это, он привлекает внимание к тому, как он «может управлять ситуацией простым способом» с мягкой «двойной связкой». Сказав Беатрис, чтобы она была несотрудничающей, он на самом деле контролирует ее поведение. Когда Беатрис поступит так, как ее просит Эриксон, она на самом деле будет с ним сотрудничать. Она сотрудничает с ним, даже ведя себя так, будто она этого не делает, потому что она находится в «двойной связке» (30, стр. 83 — 84).

«Не сотрудничай со мной» — это пример противоречия «не будь спонтанным», о котором мы говорили в главе 6 — ему нельзя последовать, не нарушив его. Если она не сотрудничает, то делает то, что ее просит Эриксон, т.е. она сотрудничает с ним. Если она

сотрудничает с ним, что противоречит его просьбе не сотрудничать, то она все равно делает то, что он просил. В любом случае, она сотрудничает с просьбой не сотрудничать.

Рекатегоризация на более конкретном логическом уровне

На прием к Эриксону пришла женщина, которая весила 270 фунтов и хотела похудеть. После того как она рассказала о многих докторях, к которым ходила, и о диетах, которые ей не помогли, она сказала: «Я не уверена, что буду следовать вашим советам, потому что я всегда прерываю диеты и переедаю».

Мое утверждение было достаточно простым: «Хорошо. Вы весите 270 фунтов (женщина была в транс). И я хочу, чтобы вы очень правильно меня поняли и делали точно то, что я вам скажу. Понимая, что сейчас вы весите 270 фунтов, я хочу, чтобы вы переедили на следующей неделе достаточно, чтобы поддержать своей вес в 260 фунтов». «Двойная связка» — она была должна похудеть и должна была переедать.

Она пришла через неделю с удивлением и радостью от того, что весила уже 260 фунтов. Она сказала, что очень много ела. Потом я ей сказал, что она также должна переедать, но удержать 250 фунтов. За 40 дней она потеряла 40 фунтов и продолжала худеть. Это пример «двойной связки» (30, стр. 190).

Поскольку она сказала, что она *«всегда переедает»*, Эриксон принял эту категоризацию и *включил* внутрь нее другую категорию — «достаточно, чтобы поддержать 260 фунтов». Это дало ей возможность «переедать» столько, сколько она хочет, до тех пор, пока это приводит к поддержанию веса в 260 фунтов.

Прерывание паттерна (разрыв шаблона)

Эриксон очень часто реагировал на обычные ситуации и проблемы клиентов необычным способом, полностью прерывая ожидания клиента неожиданным ответом. Ответы Эриксона часто были загадочными, ставящими в тупик, заставляющими искать значение в ответе, хотя значения могло и не быть. Это приводило

к большей открытости клиентов и готовности принять то значение, которое им предлагал Эриксон. Ниже приведен пример.

Я спешил на урок в колледже в этот ветреный день. Я очень торопился. Я свернул за угол и налетел на кого-то. Человек сказал: «Черт тебя побери, неуклюжий дурак». Я посмотрел на часы и сказал: «Четверть третьего», после чего пошел дальше. Он остался стоять на месте, пытаюсь осмыслить мой ответ «четверть третьего», хотя он назвал меня «дураком»... Что он мог поделывать? Это потребовало бы долгого объяснения, что он не спрашивал меня сколько времени. Он не мог больше меня проклинать. Он вообще казался беспомощным (37, стр. 40).

Однако это нельзя говорить слишком часто, что кошки в доме — но не всегда.

Обратите внимание на то, что происходило, когда вы читали предложение выше. Возможно, вы вернулись, чтобы перечитать его снова и найти, что же в нем пропущено. Это предложение никак не связано ни с чем в этой книге, кроме того, оно нарушает правила грамматики и незакончено. Когда вы поглощены, пытаюсь разобраться и понять это предложение, ваше внимание переключено на поиск значения. Если кто-то что-то скажет вам в этот момент, то вы можете согласиться автоматически или подсознательно воспринять просьбу человека. Если бы вы услышали эту фразу, то вы попытались бы ее осмыслить и возможно сомневались бы, что правильно все расслышали.

Было бы полезно планировать вперед и иметь наготове несколько вариантов ответов — «конечно, за исключением лестницы» или «да, но с другой стороны, у нее веснушки». Поскольку собеседник также начнет пытаться найти значение вашей фразы, то он будет открыт к тому, что вы скажете потом. С большой вероятностью, он потом не вспомнит, что вы в дальнейшем сказали, что является хорошей возможностью для позитивных внушений, которым он мог бы сопротивляться в другом случае. Эти внушения могут быть или общими «очень полезно уметь взглянуть на проблему с другой точки зрения» или болс конкретными «вы должны его уважать, за то, что он старается».

Если ваш собеседник начинаст оспаривать эту вашу коммуникацию: «Что, черт побери, вы имеете в виду?», вы можете просто отклонить этот вопрос жестом руки и, сказав «не обращайтесь внимания» или, хмыкнув сказать: «Не знаю, почему я это сказал. Возможно, моему рациональному мышлению надо отдохнуть». Другим вариантом ответа может быть возглас: «И я не знаю. Как вы думаете, чтобы это могло значить?» с дальнейшей паузой и возвращением к тому, что вы хотели сделать.

Известно, что Эриксон не различал красных и зеленых тонов и предпочитал пурпурный, потому что его он отчетливо различал. Как-то на его групповую сессию пришла женщина с ног до головы одетая во все пурпурное и села слева от Эриксона. Было совершенно очевидно, что она была из тех кто «любит угождать людям». Подобному человеку было бы полезно выработать больше внутренней уверенности.

Во время общения с группой, Эриксон упомянул, что он дальтоник и в основном не различает цветов, но иногда может *угадать* их. Затем он повернулся направо и пошел по кругу, постепенно обходя присутствующих и описывая цвета их одежды, включая полоски на рубашке. Когда он завершил круг и остановился у женщины в пурпурном, он посмотрел ей в глаза и сказал: «Я не могу даже *предположить*, какого цвета ваше платье. Назовите, пожалуйста, цвет?» Она выглядела так, словно ее по голове ударили молотком. Учитывая ее предположения и тот факт, что Эриксон назвал все цвета в помещении и «не смог» назвать цвета ее платья, поставило ее в тупик. Просьба Эриксона назвать цвет, еще больше ввела ее в замешательство, поймав ее между ее непониманием происходящего и вопросом, на который он просил ее ответить.

Время от времени какой-нибудь слишком ответственный интерн или сестра заходили ко мне в офис, чтобы высказать мне что-нибудь: «Мне кажется, что ты вонючий сукин сын». Он ожидал от меня ответной ругани или защиты, а я отвечал: «Ты пропустил несколько важных слов. Ты должен был бы сказать — «вонючий мерзкий сукин сын и ублюдок»». Что же ему оставалось сделать? Он не мог сказать ни «да», ни «нет». Сказав «да», он подтверждал, что сказал не то, что

было надо. Сказав «нет» он вступил бы в спор с самим собой по поводу эпитетов в мой адрес (37, стр. 41 — 42).

Дополнительным элементом в этом примере является то, что когда Эриксон ответил, он процитировал говорившего — «вонючий мерзкий сукин сын и ублюдок». В этом случае, сказавший оказывался по *другую сторону* коммуникации, когда ему возвратили его же фразу с *усилением*.

Неоднозначность

Я однажды видел запись сеанса Эриксона на видео, когда он спросил клиента: «Вы можете потрясти головой, отвечая «нет»». Клиент кивнул головой вверх и вниз, а Эриксон сказал: «Это не есть «нет»».

Затем женщина покачала головой из стороны в сторону. «Так вы не можете этого сделать?», спросил Эриксон, и женщина пришла в сильное замешательство.

Давайте теперь рассмотрим структуру того, что сказал Эриксон. На обычный вопрос «вы можете сказать, сколько сейчас времени?» можно ответить двумя способами. Сказать сколько времени, выполнив скрытую команду «скажите мне, сколько времени», посмотрев на часы и назвав время спросившему. Многие люди проделывают это множество раз в день.

Другой ответ — это кивок и ответ «да», указывающий на вашу способность сделать это или потрясти головой, сказав «нет» (у вас нет способности сделать это, потому что у вас нет часов). Поскольку на вопрос можно ответить двумя различными способами, то он является неоднозначным. Это будет справедливо для любого общего вопроса, который начинается с «вы можете». Лингвисты называют это «разговорным постулатом» или «разговорным подтекстом» и что считается общепринятым способом вежливо попросить кого-то что-то сделать.

Что же сделало этот вопрос Эриксона особенно интересным? Ответ «да» означает «да, у меня есть такая *способность*», что является *противоположностью* ответа «да» и непосредственного действия, и наоборот. Что бы она не ответила, Эриксон может интерпретировать неоднозначность *любым* способом и указать ей, что она не права.

Если бы Эриксон спросил ее: «Вы может кивнуть головой, отвечая «да»», то ответ «да» означал *способность* сделать это и это было бы конгруэнтно с *действием*. А ответ «нет» также был бы конгруэнтным с обоими значениями, поэтому не было бы никакой неоднозначности.

Обратите внимание насколько непросто понять эту ловушку, даже когда она написана, и вы можете несколько раз перечитать ее, чтобы осмыслить. В обычном процессе разговора сделать это *намного* труднее. Только опытный лингвист или логик может сходу заметить ловушку, улыбнуться и сказать: «Я попался», а затем прокомментировать структуру: «Как бы я не ответил, вы сможете всегда интерпретировать мой ответ, так что я буду не прав».

Потребуется еще большие знания в лингвистике, чтобы ответить Эриксону, используя тот же паттерн, чтобы теперь Эриксон был на другом конце сообщения: «Классная ловушка. Вы можете показать свое согласие, кивая головой в ответ «Нет»?»

Как-то когда я присутствовал на сеансе Эриксона, он спросил свою группу: «Вы можете сказать, когда вы загипнотизированы?» Это аналогичный паттерн коммуникации. Он является неоднозначным и на него можно ответить *описанием* знания или навыка или его *демонстрацией*. Некоторые из членов группы приняли этот вопрос, как проверку их знаний и описали в ответ разные невербальные признаки транса.

Внимательно выслушав ответы, Эриксон повернулся к женщине, которая сидела через несколько человек справа от него, и спросил: «Мэри, где мы сейчас?». Она ответила ему высоким голосом: «На яблоневом дереве». Затем Эриксон спросил: «А как меня зовут?». Женщина ответила: «Томми». Совершенно очевидно, что она была в глубоком трансе, но никто этого не заметил. Эриксон постоянно учил людей внимательно наблюдать и не полагаться на абстрактное мышление, и он с удовольствием воспользовался случаем, чтобы «утереть нам нос», чтобы показать важность наблюдения.

Парадоксальное намерение

В главе 5 о ссылках на себя, я вам показал структуру *рекурсивных* проблем, таких как беспокойство, боязнь сцены. Они действуют аналогично системам «обратной связи», как, например, микрофон, который расположен так, чтобы получить сигнал от усилителя, через прикрепленный к нему динамик. Небольшой начальный звук быстро увеличивает громкость, пока не достигает пределов системы.

Когда чья-то попытка контролировать непроизвольные проблематичные симптомы только ухудшает ситуацию, это происходит потому, что симптом одновременно является и *результатом*, и *причиной* нарастающей проблемы. Подобные типы проблем очень хорошо описал Вацлавик — «Когда предлагаемое решение является проблемой» (54, стр. 102 — 103).

Вместо этого некоторые люди намеренно пытаются *усилить* эти симптомы — пытаюсь сильнее дрожать или, создавая ужасные внутренние образы, вызывающие эти симптомы — и симптомы обычно *снижаются*, потому что рекурсивная система начинает работать в *обратную сторону*.

Когда кто-то пытается *намеренно* усилить *непроизвольные* симптомы, это рекатегоризирует симптомы, как намеренные, создавая неоднозначность и зажим. «Этот симптом является непроизвольным или нет?» Независимо от того усиливается или уменьшается симптом, это все равно кажется сделанным произвольно. Если симптом снижается — в частоте или интенсивности, или в диапазоне — то намеренность достигает цели по снижению симптома. Если симптом усиливается, то и это означает, что он находится под контролем, что подразумевает возможность намеренного контроля уменьшить симптом.

Эриксон часто использовал этот прием с клиентами, которые хотели похудеть, давая им поручения в начале *набрать* 10 фунтов до инструкции похудеть. Многие люди пытались похудеть, используя намеренные усилия, и затем непроизвольно снова набирали вес. Развернув последовательность, они столкнулись с заданием намеренно поправиться и с *подтекстом*, что за этим последует непроизвольное и легкое снижение веса.

Этот процесс также хорошо работает и между людьми, если

рекурсивная петля находится между двумя (и более) людьми. В одном из примеров Вацлавика (54, стр. 103–104) жена постоянно просила мужа подтвердить, что он ее любит и выражала свой страх, что он ее бросит. Постоянные подтверждения мужа были эффективны очень непродолжительное время. Ему сказали, что в следующий раз он должен ответить по-другому: «Конечно, я тебя не люблю и скоро уйду от тебя». Дальше был «только смех», как сказал Вацлавик, и проблема исчезла.

Другим способом понять реакцию жены будет понимание того, что предыдущие ответы мужа *не были убедительными* для переживаний жены — интонация голоса или жест, или что-то еще соответствовало ее беспокойству, только усиливая его. Поскольку у нее не было необходимости оспаривать то, что он говорил, то более полезно было бы взглянуть со стороны и понять, что ее опасения беспочвенны.

С другой стороны, возможно жена думала, что находится в некотором противоборстве с мужем, оспаривая все, что он говорил и делал. В этом случае его согласие с ней будет вызывать противоположную реакцию. К сожалению, записанные сеансы терапии и общения с клиентами исключают большинство невербального поведения. Т.к. именно в области невербальной коммуникации лежит очень важная информация, нам трудно с полной уверенностью говорить, что же на самом деле произошло в описываемой ситуации.

Часто люди терпят в чем-то неудачу, потому что они переполнены *ожиданием* неудачи, что является хорошим примером «самоисполняющегося пророчества». Когда кто-то жалуется, что всегда терпит неудачу, то им можно сказать, что они должны специально стараться потерпеть неудачу. Если они на самом деле потерпят неудачу, то они *справятся* с задачей, что будет противоположностью того, что они никогда с ней не справляются.

Если же они не справятся с задачей потерпеть неудачу, несмотря на их ожидания, то они *достигнут успеха* в том, что они хотели сделать (несмотря на провал задания). Это изменяет альтернативу «или-или» — или достичь успеха или провалиться в ситуацию «и-и», когда независимо от результата, клиент достиг успеха в одной задаче и провалился в другой.

Эриксон часто подобным образом работал с проблемой им-

потенции у клиентов — клиенту давали задание *не* испытывать эрекцию, трансформируя неудачу в успех.

Несмотря на название этого метода, единственная его парадоксальность в свободном значении выполнения того, что необычно, неожиданно, а не в *логическом* парадоксе.

Логическая двойная связка

Вследствие своей структуры есть некоторые коммуникации, из которых нет логического выхода. И есть только одна возможная реакция. Например, в ответ на что-то сказанное отцом, дочь подросток с ударением произнесла: «Это *глупо*».

На это отец сказал: «Я понимаю, почему ты это говоришь. Как подросток ты же не можешь не спорить. Можешь?» Дочь пришла в замешательство и вошла в транс. Отец в это время сделал несколько позитивных предложений о ее поведении.

Этот пример стоит рассмотреть подробно.

Ее утверждение «это глупо» — это выразительное утверждение несогласия с тем, что сказал отец.

Ее отец категоризировал это утверждение как «несогласие» и затем сказал, что, как подросток, она *должна* не соглашаться (спорить). «Ты не можешь не» — это сложная форма фразы «ты должна». Двойное отрицание делает это более сложным для обработки и понимания дочерью смысла сообщения отца.

Вопрос «можешь?» добавляет сложности. Ей еще труднее становится понять значение предложения, и это приводит к неоднозначности. Если она ответит «да» (или «нет»), то на какую часть фразы будет этот ответ — ответ на утверждение «ты не можешь не спорить» или ответ на вопрос «можешь?»?

Если дочь спорит, то это подтверждает его утверждение, что она должна спорить.

Если она соглашается, то это также подтверждает его утверждение, что она должна спорить.

А если она молчит, то это означает согласие с утверждением по определению.

В одном из мультфильмов я видел укороченный вариант этого паттерна. Муж говорит жене: «Чтобы я не говорил, ты всегда со мной не согласна».

Если она не согласна, то это подтверждает слова мужа.

Если она согласна, то она подтверждает, что всегда не согласна.

Если она молчит и оставляет фразу без ответа, то это тоже будет расценено как согласие с фразой, о том, что она не согласна.

Этот паттерн особенно полезен с тем, кто находится «в оппозиции» и с большой вероятностью будет не согласен с тем, что скажут, будучи «типичным подростком» или «сопротивляющимся клиентом». Когда вы предвидите, что с вами не согласятся, и клиент попробует опровергнуть *это*, то он поймет, что нет выхода из подобной ситуации — клиент *должен* будет не согласиться, как вы предвидели, что будет согласием с вами на более общем логическом уровне.

Чтобы легко это обработать, надо быть хорошим лингвистом, заметить ловушку и сказать: «Я *вынужден* не согласиться». Это потребует дополнительной степени гибкости мысли, чтобы использовать тот же паттерн в ответе, говоря: «И вы не можете не спорить с этим. Можете?»

Возможно, из примера этого не было ясно, но этот паттерн можно использовать с любым *содержанием*, а не только с несогласием. «Я думаю, что ты прекрасный ребенок, но ты конечно со мной не согласишься». «Я сильно люблю тебя, но ты же не можешь не спорить с этим? Сможешь?» Чтобы понять коммуникацию и обнаружить, что он *не может* согласиться и *должен* не соглашаться, внимание клиента отвлечено от содержания, что будет, скорее всего, принято на подсознательном уровне также, как подтекст или пресуппозиция.

У Бэнндлера и Гриндера в группе гештальт-терапии была клиентка, которая не могла сказать «нет», что создавало ей множество проблем. В детстве, отец попросил ее остаться с ним дома, но она ушла к друзьям. Вернувшись домой вечером, она увидела, что отец умер. Поскольку она была маленьким ребенком, то этот травматический эпизод создал у нее в голове причинно-следственную связь и убеждение, что, если она скажет кому-то «нет», то человек может умереть. И это убеждение преследовало ее всю ее жизнь.

В этом случае терапевт решил использовать технику терапевтической «двойной связки». Терапевт велел женщине подойти к каждому члену группы и по какому-либо поводу

сказать человеку «НЕТ». Клиентка очень сильно отреагировала на такое указание: *«НЕТ. Для меня просто невозможно сказать кому-то «НЕТ». И не думайте, что я это сделаю, потому что вы меня об этом просите».*

Клиентка сопротивлялась так некоторое время, отказываясь выполнить инструкцию терапевта, пока терапевт не указал ей на то, что она уже некоторое время постоянно говорит ему «НЕТ». Терапевт также отметил, что он из-за этого не умер и никак не пострадал, что противоречит обобщению клиентки. Это было для клиентки настолько сильным переживанием, что она легко прошла по всей группе, говоря «НЕТ» каждому участнику.

Давайте рассмотрим положение, в которое терапевт поставил клиентку, потребовав от нее сказать каждому участнику группы «НЕТ».

1. Клиентка заявила свое утверждение: *«Я никому не могу сказать «НЕТ».*

2. Терапевт применил терапевтическую «двойную связку», потребовав, чтобы клиентка *сказала «НЕТ» каждому участнику группы.*

3. Обратите внимание на то, какие у клиентки появились выборы:

3.1. Сказать «НЕТ» каждому члену группы

или

3.2. Сказать «НЕТ» терапевту.

4. Какой бы выбор не сделала бы клиентка, она создала бы переживание, которое противоречило бы ее первоначальному обобщению (16, стр. 170 — 171).

Когда вы создаете такую ситуацию, в которой клиент не осознает, что уже сделал то, что ранее считал невозможным, итоговое поведение клиента является противоположным примером тому, в чем он был уверен раньше. И этот пример является для клиента более мощным аргументом, чем попытка изменения убеждений вербально. К сожалению, данное конкретное вмешательство имеет очень узкий круг применения — некоторые ситуации, когда клиент не может сказать «нет» или отказать в просьбе.

Дон Джэксон, один из основателей Института исследования душевных болезней в Пало Альто показал нам пример как можно установить контакт с очень отчужденным и отстраненным пациентом, который верил, что он — Бог.

Когда пациента привели в кабинет, ему предложили сесть на стул рядом с Джэксоном. Он взял стул, отодвинул его как можно дальше, сел с королевским видом и уставился на нас, демонстрируя взглядом превосходство и отдаленность.

Джэксон смотрел на него несколько минут, затем подошел к нему и встал перед ним на колени. Низко поклонившись, он произнес: «Очевидно, что ты — Бог. И потому, что ты — Бог, только ты заслуживаешь право иметь ключи от этой клиники». Затем Джэксон мягко положил ключи в руку пациенту. После некоторой паузы он продолжил: «Но, поскольку ты — Бог, то у тебя нет необходимости в ключах». Затем он встал и вернулся на свое место за столом. Пациент некоторое время сидел в замешательстве, затем вскочил, подвинул свой стул к Джэксону, сел и посмотрел ему в глаза. После паузы он сказал: «Слушай, один из нас точно псих» (13, стр. 143 — 144).

Вербальная и невербальная коммуникация Джэксона включилась в мир пациента и показала логическое противоречие в нем. Пациент мог бы ответить: «Хотя я — Бог и мне не нужны ключи, я все равно их возьму», но он этого *не сделал*. Параноики могут быть логичными, но не креативными.

Логический парадокс

И, наконец, у нас есть логический парадокс, о котором мы много говорили в главе 7 и 8. В нем утверждение и его противоречие бесконечно нарастают — паттерн, который также был описан как «двойная связка». Парадокс неуверенности «достаточно ли ты уверен, чтобы быть неуверенным?» — это особенно полезный пример терапевтической «двойной связки», потому что он ослабляет твердую уверенность, которая часто мешает изменениям. Этот прием также полезен тем, что может использоваться

для уверенности по поводу *любого содержания*. Он создает ситуацию, когда кто-то *вынужден* измениться в лучшую сторону, чтобы он не делал.

Возможно, есть и другие паттерны коммуникации, которые также можно было бы описать, используя термин «двойная связка». Их также можно понять, используя определения, которые мы рассмотрели.

Резюме

Термином «двойная связка» называли разнообразные паттерны коммуникации со времени его первого появления 50 лет назад. Все проблемные «двойные связки» помещают «жертву» в положение, когда жертва всегда *не права*, чтобы она не делала. «Будь ты проклят, если сделаешь и будь ты проклят, если не сделаешь». Однако этот же паттерн может быть использован с пользой таким образом, чтобы сделать «жертву» *правой*, независимо от того, что она делает — «будь благословен, если сделаешь и будь благословен, если не сделаешь».

Понимание различных конкретных паттернов коммуникации, описанных как «двойная связка», дает нам возможность осознавать и замечать их и разрешать ситуации с использованием их структуры. Очень полезно регулярно в этом практиковаться, чтобы более эффективно ими пользоваться.

Далее мы рассмотрим метафоры, набор мощных паттернов коммуникации, которые использовались на протяжении тысячелетий. Мы рассмотрим, как работают метафоры с точки зрения диапазонов и категорий и прототипов, которыми мы пользуемся, чтобы понять значение категорий.

Ты слишком умен, чтобы поддаваться на лесть.

10

Метафора

Перекрученные связи

Друг — это тот, кто знает слова песни вашего сердца и может вам их подсказать, если вы их забыли.

Донна Робертс

Может ли ваше сердце петь на самом деле? Нет. Но в идее, что ваше сердце может петь, есть нечто значимое и вызывающее воспоминания. Также как идея о том, что оно может забыть слова и будет нуждаться в напоминании. Слово «сердце» является метафорой для наших эмоций, в которые включены все наши культурологические понятия любви, жизни, разбитых сердец, дня Святого Валентина и пр. Если бы ваше сердце могло петь, то оно пело бы обо всех ваших чувствах, надеждах, целях, любви и удовольствии. Если же сердце забывает слова песни, это значит потерять смысл жизни и, следовательно, должен быть кто-то, кто напомнит вам эти слова, чтобы вернуть радость и цель в жизни.

Эти несколько предложений лишь начали описывать огромное количество разных значений в приведенном выше коротком утверждении — всего лишь вершина айсберга различных значений. Когда мы реагируем на метафору, обычно большинство этих многих значений остаются неосознанными. Мы осознаем лишь наши ощущения и чувства, которые возникают в ответ на них — один аспект тонкости и могущества метафор.

Многие описания терапевтических метафор утилизуют сказочные истории. Однако я хочу сфокусироваться на отдельных словах и коротких фразах, чтобы прояснить наше понимание того, как конкретно работает метафора. Более длинные метафоры — это более полные и сложные примеры этого же фундаментального процесса.

Поскольку метафора передается с использованием слов, группы слов, то она может быть использована на месте любого слова или части предложения. Одно из наиболее фундаментальных различий, которые мы делаем — это различие между вещами (существительными) и процессами (глаголами), поэтому метафоры наиболее часто применяются к ним. «У него больше сердце» использует «сердце» как существительное, а «она поет сердцем» использует «сердце» как наречие для изменения процесса. Более того, многие процессы описываются так, как если бы они были вещами. Например «песня» звучит как вещь, которую можно убрать в контейнер под названием «сердце», хотя на самом деле, это процесс, диапазон аудиальных событий во времени. Песня, написанная на бумаге, — это предмет, но эти ноты всего лишь *инструкции* для песни, а не сама песня.

Когда мы говорим о «поющем сердце» — это многоуровневая метафора. «Сердце» — это метафора для эмоциональной жизни, и поскольку это не то, что на самом деле может петь, «поющее сердце» применяет одну метафору к другой. Т.к. метафоры можно использовать по-разному, и они наиболее часто заменяют вещи или предметы, то начнем с них наше рассмотрение метафор.

Прямая метафора — «X — это Y»

Наиболее фундаментальный тип метафор встречается в утверждениях типа «он кремень» или «она моторчик». Они обе категоризируют человека как предмет, создавая равенство между словами и значениями.

Человек *на самом деле* не кремень, который вы можете использовать как камень, а она *на самом деле* не моторчик, который мы можем использовать в электротехнике. Но у него есть некоторые характеристики кремня — твердость, а у нее есть некоторые характеристики мотора — энергичность. Использование метафорического описания дает возможность красочного и яркого представления *прототипа* образа этих людей.

Когда мы используем метафору подобным образом, мы описываем вещь или событие как члена категории, но отличным от обычного способом. Если мы скажем: «Он инженер» или «Она бежит по утрам», эти описания будут буквальными, а не метафоричными, потому что они используют обычные общепринятые критерии и категоризации.

Метафора описывает одну вещь в терминах другой таким способом, который *нарушает* обычные критерии. «Он кремень» категоризирует чье-то поведение, как твердое неподвижное, что нарушает обычные представления о человеке. Мы понимаем, что подобное описание не буквально, а метафорично — человек, в какой то степени *как* кремень, а она в какой то степени *как* моторчик.

Есть также случаи, которые неоднозначны. Например, если мы скажем «он тиран» или «она принцесса», нам придется подумать в более широком контексте, чтобы понять буквально или метафорично значение этого выражения.

Несмотря на то, что метафоры нарушают привычные критерии категоризации, они должны удовлетворять по крайней мере некоторым из них. Поскольку человек характеризуется гораздо большим количеством критериев, чем «кремень», то проще найти критерии, который «как кремень» в человеке, чем делать обратное. Очень трудно найти *какие-нибудь* из критериев для человека в камне.

Однонаправленность

Интересно, что хотя метафоры основаны на равенстве, они обычно являются «односторонним процессом». Легко подумать о человеке, как о кремне, но очень сложно подумать о кремне, как о человеке. «Кремень Фред» звучит странно, заставляя нас изменить направление последовательности слов, чтобы их понять.

Есть несколько аспектов подобного универсального направления, которые стоят внимания. Во-первых, «Фред кремень» категоризирует человека, как члена категории «кремень», как мы обычно и проводим категоризацию. Обратное говорит о том, что категория «кремень» является частью человека, нарушая привычный нам порядок категоризации вещей или событий как членов категорий.

Но, это не единственный фактор. Если мы разделим и «человека» и «кремень» на точные категории («люди» и «кремни»), то тогда теоретически, каждая категория может быть подкатегорией другой. Но все равно «люди — кремни» (например, в структуре общества) имеет больше смысла, чем «кремни — люди». Давайте, рассмотрим это дальше.

Подумайте о ком-то твердом и уверенном...затем подумайте о кремне...и сравните оба ваших внутренних образа. Возможно ваш образ кремня четкий и конкретный, потому что многие свойства кремня достаточно ясно видны в нем самом. Кремь имеет всего несколько качеств — он твердый, прочный.

Ваш образ знакомого человека, скорее всего, существенно отличается, даже если вы можете его четко себе представить. Когда мы думаем о знакомом нам человеке, мы обычно имеем в виду *больше*, чем просто физическое тело, которое будет выглядеть, похоже, и при жизни, и при смерти. «Человек» — это намного более общая категория, которая включает и различные настроения, поведения, навыки, знания, историю, реакции в разных контекстах и т.д. Вам потребуется намного больше шагов, чтобы представить разные ваши переживания по поводу кого-то, кого вы знаете, потому что это знание основано на *диапазоне категории «выводов об этом человеке»*, т.е. на вашем более абстрактном знании о нем.

Даже если вы не знаете ничего о нем, критерии категории «человек» более сложные и разнообразные, чем для кремня. Большинство свойств человека *не* заметны напрямую при рассмотрении его образа — тот, кто не знает этого человека не сможет многого о нем сказать, просто взглянув на фото. Метафора обычно использует какую-то конкретную вещь или событие, чтобы представить более абстрактную и сложную категорию, чтобы помочь нам Проще понять что-то, что по-другому непросто понять. Как писал Лакофф: «Мы обычно представляем нематериальное в терминах материального то, что мы представляем менее четко очерчено в терминах более четкого очертания» (43, стр. 59).

Чтобы исследовать то, как вы это представляете, сравните ваши внутренние образы «Фред кремь» и «кремь Фред»...

Мой образ «Фред кремь» колеблется между прозрачным кремнем внутри Фреда и более крупным камнем снаружи Фреда,

что показывает, что у Фреда есть свойства кремня. Мой образ «кремень Фред» совсем другой — образ Фреда внутри кремня и ничто человеческое не может пробиться наружу. У Фреда могут быть какие-то качества кремня, но у кремня не может быть никаких качеств Фреда. Ваши образы могут отличаться, но и они представляют однонаправленность.

Обратная категоризация

Обычно мы категоризируем сенсорно описанную вещь или событие (или конкретную категорию) как члена более общей категории. Метафора *оборачивает* это, категоризируя более общую категорию, как части более конкретной вещи. Хотя «Фред» — это один человек, когда мы думаем о нем, мы имеем в виду более общую категорию, которая включает все его различные качества и поведения в разных контекстах.

Синекдоха (часть — целый)

В данном случае метафора создает равенство между частью и целым. Часть из этого указывает диапазон включения, а другая часть указывает на категорию включения.

Один тип использует часть чего-то, чтобы представить целое, переключаясь на *более мелкий* диапазон. Если я скажу: «Я хотел бы чтобы мне помогли с этой работой», то я имею в виду, что хочу, чтобы вы *все* помогли мне с этой работой, а не кто-то конкретный помог. «У меня новые колеса» или «не могу дождаться, когда увижу дверь своего дома» создает подобный тип упрощенного равенства между частью и целым. Это удобная «стенография», которая удаляет многое из того, что я говорю. Машина больше, чем колеса, а дом больше, чем входная дверь. Другой тип подобного делает обратное. Если я скажу: «Меня остановил закон», это использует более *крупный* диапазон для представления более мелкого — полицейского, который меня остановил.

Другие примеры указывают на смену *категорий*, а не диапазонов. Член категории используется для указания на категорию, в которую он включен. Например, «хлеб» указывает на еду, а «пистолеты» указывает на военную мощь.

Другой тип использует *материал*, из которого что-то сделано, чтобы указать на саму вещь. Например, «сталь» может указывать

на мечи и пистолеты, что является основой для военной мощи. «Плоть и кровь» указывает на людей, особенно на детей и близких родственников.

Метонимия

Этот процесс похож, но в этом случае он использует процесс смещения диапазона *ассоциированных* вещей или событий, которые не являются ни частью, ни целым. Например, «вкусная тарелка» указывает на еду, которая находится на тарелке, а «пот» означает тяжелый труд, вызывающий пот. «Ручка сильнее меча» означает, что ум и информация (несмотря на их нематериальность) более могущественны, чем насилие. Метонимия всегда использует слова, которые косвенно указывают на то, о чем мы на самом деле говорим. «Держи это под прилавком».

Искажение переживаний в метафорах

Как любая другая категоризация, представление человека как кремня привлекает внимание к тем аспектам характера человека, которые похожи на кремень. В то же время игнорируются аспекты, которые *не* похожи на кремень. Если этого же человека описать с помощью другой метафоры, то это сделает ударения на другие аспекты и игнорирует остальные. Описав этого же человека как «тряпка», «акула», «слизняк» и т.д., мы будем подразумевать другие значения, и иметь в виду другие аспекты характера и поведения человека.

Когда заканчиваются любовные отношения, многие люди описывают это как «разрыв» и говорят о «разбитых сердцах» и даже о том, что вся их жизнь «разбита вдребезги». Поскольку слова «разбивать» используются для описания твердых предметов, разбитых на части грубым образом, подобные метафоры могут мешать людям спокойно воспринять и пережить изменения в отношениях. Вещи, которые разбиваются редко, могут быть восстановлены до первоначального состояния, поэтому есть пресуппозиция, что человек никогда не оправится от подобного окончания отношений. Разбитую вазу иногда можно починить, но все равно останутся трещины, которые невозможно полностью сгладить.

Если, наоборот, люди описывают свои чувства от прекращения отношений как «ранение», «царапину» и т.п., то это предпо-

лагает намного более легкий способ пережить это прекращение отношений.

Каждая метафора выделяет определенный аспект вещи или события и снижает ударение на других аспектах, точно также как делает любая другая категоризация опыта и переживаний. Поскольку любая метафора категоризирует или рекатегоризирует наши переживания, все аспекты категоризации, которые мы рассматривали раньше, также могут быть применены к метафорам.

Метафоры, вводящие в заблуждение

В то время как любая метафора в некоторой степени вводит в заблуждение, некоторые метафоры делают это в большей степени, даже предоставляя понимание, *противоположное* тому, которое произошло.

Простым примером является переживание — «холод проникает в тело». Это аккуратное описание нашего переживания, которое мы испытали, потому что таким образом наше тело ощущает изменение температуры и проводит категоризацию. Но, немного изучив физику, мы узнаем, что когда мы чувствуем холод, на самом деле тепло (вибрация молекул) *покидает* наше тело. Обратное понимание затрудняет изучение физики температур для начинающих студентов.

Джон Мак Уиртер показал обычной метафорой то, как мы воспринимаем и обрабатываем информацию. Идея состоит в том, что наше восприятие «фильтруется» нашими убеждениями, знаниями, прежним опытом и ожиданиями от будущего. Конечно, мы *замечаем* некоторые аспекты нашего окружения и не обращаем внимания на другие, что приводит к искажению. Но является ли «фильтр» соответствующей и подходящей метафорой?

Подумайте о каком-нибудь простом фильтре, например, в кофеварке или масляный фильтр в машине. Фильтр пропускает жидкость через него, задерживая твердые частицы. Цветовые фильтры блокируют некоторые цвета, пропуская другие. Если наши чувства работают как фильтры, то мы бы замечали, что проходит через них, а что остается. Одним последствием этой метафоры может быть то, что многие люди думают, что мы *специально* блокируем то, что мы не замечаем.

Однако радиоволны и сигналы сотовых телефонов проходят

прямо *сквозь* наше тело незамеченными, как свет проходит через чистое стекло. Они и не «блокируются», и не определяются. В случае же фильтра, то, что *замечается*, проходит через фильтр, в то время как с нашими чувствами проходит то, что *игнорируется* — это *обратное* метафоре фильтра.

На самом деле, наши чувства работают в *противоположном* направлении, чем фильтр. Например, клетки в наших глазах особенно чувствительны к видимому свету, а клетка, привыкшая к темноте, может заметить *отдельный* фотон света. Это равносильно тому, чтобы увидеть горящую свечку в полной темноте на расстоянии десяти миль! Другие волновые составляющие света — ультрафиолет, радиоволны и пр. — либо *проходят через* глаз (и тело) не будучи замеченными, либо абсорбируются, не вызывая никакой реакции. Клетки также чувствительны к другим событиям, таким как тепло, давление или химический запах. Хотя они замечают свет, они не замечают разницу цветов, как другие клетки глаза.

Все наши чувства — это определенные структуры, которые реагируют на определенные события в нашем окружении. Это также верно для чувствительности, которая зависит от нашей нервной системы в целом. До того как мы учимся распознавать и воспринимать слова нашего родного языка, речь наших родителей для нас всего лишь набор звуков без значений. Значение не «блокируется», мы просто не можем его заметить и обработать.

Еще одним способом описания этого процесса, это то, что мы учимся *чувствительности восприятия* (и игнорированию информации, которая не вписывается). Невоспринимаемая информация не «фильтруется» или «блокируется», она просто *не замечается* и (или) *игнорируется*.

Чередующиеся метафоры

Мы можем описать *одно и то же* событие с помощью разных метафор. Например, обратите внимание, что говорят о природе любви приведенные ниже общепринятые метафоры, и как каждая из них вызывает разные образы с разными значениями.

«Я с ума по ней схожу».

«Я влюбился».

«Он просто очарователен».

«Она отступила перед его атакой».

«Она играет с моими эмоциями».

«Наши отношения еле держатся на ногах».

«Мы почувствовали взаимный магнетизм».

«Она горячая штучка».

В этих примерах любовь метафорически категоризируется как безумие, случайность, война, магия, игра, тело, магнетизм, физика и пр.

Поскольку *любая* метафора искажает значение события, то, имея только одну метафору, вы имеете только одно значение. Это неизбежно ограничивает вас в реакции на него, что иногда описывается (метафорически) как «мышление в коробке». Поскольку *любой* тип мышления и категоризации помещают вас «внутри коробки», то вы на самом деле не можете «мыслить вне коробки», как советуют другие. Однако вы *можете* изменить диапазон и сделать коробку *больше* или *меньше*, или изменить ситуацию на *другую* коробку, чтобы вы могли последовательно мыслить в *разных* коробках. Способность мыслить о чем-то, используя разнообразные метафоры, не дает вам возможность быть ограниченным одной из них. Это является основой для гибкости, баланса и умения выбирать.

Классическим примером из физики является использование двух разных различных метафор — «частицы» и «волны» — для описания поведения атомов, электронов, света и других субатомных частиц. Многие аспекты света могут быть легко поняты с использованием метафоры «частицы», и это приводит к очень детальным и точным предсказаниям в определенном контексте. В других контекстах метафора «волны» намного более полезна, несмотря на противоречия, что говорит, что на самом деле, *обе* метафоры не достаточно подходящие.

В последнее время рассматривалась метафора об очень маленькой «струне». В «струне» есть аспекты и частиц и волн, поэтому эта метафора может стать способом интеграции понимания, которое стало последствием использования метафор частиц и волн. Квантовая электродинамика использует метафору стрелы определенной длины. Это не совсем подходит, потому что очень трудно представить, как мир, который нас окружает, является последствием этого. Но эта метафора позволяет производить очень

точные математические подсчеты и предположения во всех контекстах, в которых метафоры волны и частиц неприменимы.

Что важно при выборе и использовании метафоры, так это то, что поддерживает результат использования. «Привлекает ли эта метафора внимание к событию таким образом, что я могу достичь своих целей? Предлагает ли она понимание, которое полезно для меня в жизни, в решении проблем и в будущем?»

Метафоры, вызывающие реакции

Поскольку метафора категоризирует переживание, а основной функцией категоризации является определение подходящего вида реакции, они все избирательно вызывают реакции и управляют ими.

Например, кто-то может сказать: «То, что она сказала — это пощечина». Значение достаточно понятно и выражено прямо. По принципу однонаправленности у нас появится яркий внутренний образ «пощечины», даже если часть предложения «то, что она сказала» будет совершенно невинным, как, например, «я предпочитаю *синие* занавески».

Если вы *действительно* получили пощечину, то какую реакцию это у вас вызовет? Наклонитесь, увернетесь, блокируете удар, ответите на удар? Вероятность того, что вы спросите: «Поясни более конкретно, что ты имела в виду?», крайне мала.

Это простой пример того, как наша метафоричная категоризация или переживание, может увести нас очень далеко от сенсорных переживаний, которые описывает метафора и сужает возможности нашей реакции. Даже, если предложение о синих занавесках будет высказано злым голосом, то это все равно будет очень сильно отличаться от «пощечины».

Точно такой же набор слов (и интонация голоса) «я предпочитаю *синие* занавески» может также метафорично описывать «ценный подарок», придавая словам совершенно другой образ и значение, которые предлагают широкий набор реакции на эти слова. Если вы действительно получили ценный подарок, то это укажет на позитивные отношения между друзьями. Первой вашей реакцией может быть благодарность и затем может последовать встречный подарок (вместо уклонения или удара в ответ). В контексте комментария о синих занавесках, который вам не совсем

был понятен, вполне возможно спросить о более четком предполагаемом значении фразы. Даже, если вам не понравился сам подарок, вы все равно можете с благодарностью принять позитивное намерение дарителя.

Некоторые люди придают большое значение различию между «живой» метафорой — оригинальной или необычной и «мертвой» метафорой, которая стара и избита, — «каменная стена» и т.п. Если вы будете изучать историю слова, вы легко обнаружите, что это, на самом деле, метафора. Но первоначальное значение метафоры потерялось за сотни и тысячи лет использования, поэтому слово стало описательным. Слово «метафора» — это греческое слово, которое само по себе было метафорой. Оно состоит из двух слов «мета» и «фор». «Мета» означает «изменение места, порядка или состояния». «Фор» — это глагольная форма «несущий». В современной Греции слово «метафора» можно увидеть на борту грузовиков и других объектов, осуществляющих «переноску» и «перевозку» товаров. Метафора рекатегоризирует событие, перемещая критерий и значение из одного переживания в другое.

Когда слово или фраза используются метафорически долгое время, то это слово или фраза используется посередине между описанием и метафорой. Поэтому для некоторых эта фраза может иметь метафорическое значение, а для некоторых описательное — «паршивая овца», «голубая лента» и др.

Как и в случае с другими типами рекатегоризации, новая метафора может вызывать новое понимание. Метафоры полны разными критериями и значениями, многие из которых не появляются в поле зрения осознанного мышления. Поэтому они и являются источником для новых значений и пониманий, когда старые становятся избитыми или бесполезными.

Метафоры особенно насыщены, придавая новые значения и «новую жизнь», таким общим категориям как «жизнь», «любовь», «отношения» и т.д. Поскольку данные категории могут становиться слишком привычными и далекими от сенсорного опыта, то метафоры могут их очень серьезно оживить. Упражнение ниже представляет собой легкий и интересный способ поиска новых значений для старых категорий.

Упражнение «Поиск новых метафор»

(Упражнение Дэвида Гордона проводится в парах, 5 минут на пару и 5 минут на обратную связь)

1. Общая категория

Один человек «А» думает общими категориями — «жизнь», «любовь», «дом», «здоровье», «молодость», «игра» и т.п. и вслух высказывает утверждение типа «любовь — это _____». Для большинства людей мыслить креативно будет проще, смотря вправо от себя, а 5%-м — влево от себя. Выберите как для вас удобнее, какие жесты вам больше подходят, чтобы чувствовать себя конгруэнтным.

2. Обычный предмет

Так *быстро*, как сможете (и максимально неосознанно — чем меньше вы об этом думаете, тем лучше) второй человек «В» называет обычные и общеизвестные предметы — «сад», «карандаш», «дерево», «яблоко», «ванна» и т.д.

3. Полное предложение, за которым следует что-то связанное с общим предметом

Продолжая смотреть и жестикулировать как раньше, «А» высказывает законченное предложение, например, «любовь — это сад», после чего как можно быстро и спонтанно высказывает несколько фраз, связанных с названным предметом, которые придут ему на ум.

«Если вы хотите получить урожай, то вам сначала надо посадить семена».

«Возделывание почвы улучшит урожай».

«Что-то из того, что растет видно, а что-то скрыто».

«Если вы посадите лук, то не рассчитывайте, что вырастут розы».

«Иногда самый лучший урожай бывает после мороза».

4. Значения

Сделайте паузу, чтобы обдумать метафору. Какие значения перешли от предмета в большую категорию? Получили ли вы

новые, отличные от прошлых и интересные взгляды на то, что такое «жизнь»?

Продолжайте упражнение в течение 5-ти минут, используя каждый раз разные большие категории и (или) общие предметы и объекты, до того как поменяться местами и затем повторяйте по кругу.

Это упражнение очень хорошо помогает выработке собственной креативности, когда вы думаете о чем-то привычном по-другому, да еще и метафорично. Вы можете расширить это упражнение, включив в него «вещи», которые, по сути, являются процессами изменения, например «река», «путешествие», «бега» и др. Некоторые из этих метафор будут более интересными, значимыми и оригинальными, чем другие, а многие из них будут встречены смехом, потому что вы рекатегоризируете что-то совершенно иным способом, что и приведет к смеху.

Некоторые метафоры будут иметь приблизительно одинаковое значение почти для всех. Некоторые будут иметь определенное значение для каких-то конкретных людей. Для меня в мои 70 лет фраза «иногда самый лучший урожай бывает после мороза» может вызвать слезы умиления и удовольствия, а для более молодых людей может практически не иметь смысла, поскольку у них вся жизнь еще впереди.

Утилизация (использование) метафор

Поскольку метафоры очень распространены, то практически невозможно что-либо сказать, не используя метафоры. Т.к. метафоры категоризируют опыт и переживания, то если вы ответите кому-то *внутри* его метафоры, то это поможет установить между вами раппорт, потому что вы будете одинаково категоризировать.

Отвечая кому-то в его метафоре, можно также помочь изменить переживания вашего собеседника, используя различные способы коммуникации, которые мы рассмотрели в предыдущих главах. Например, если кто-то говорит что-то, что кажется вам неправдой, утверждая, что «получил информацию из первых уст», вы можете спросить: «А вы заглядывали в эти уста?» или «А вы уверены, что именно эти уста были первыми?»

Предположим, что кто-то собирается сделать что-то, что он давно не делала и говорит: «У меня хороший список удач». Если

вы хотите, чтобы этот человек проявил осторожность, вы можете спросить: «И как долго прошло со времени последней записи в этот список?» Если же вы хотите, чтобы человек хорошо подготовился к этому, то можете сказать: «Вы подготовили ручку для новой удачной записи?» или «Что вам нужно для того, чтобы пополнить список удач?» Если вы думаете, что человек или то, что он хочет сделать претерпело серьезные изменения со временем, то вы можете сказать: «Вы знаете, что теперь записывают не так, как это делали раньше. Вы к этому готовы?»

Если кто-то постоянно использует определенную метафору, или особенно ее выделяет, то вы можете построить свое будущее общение с этим человеком, утилизировав эту метафору. Я как-то работал с клиентом, который часто говорил (с «деревенским» акцентом, что проявлялось и невербально) «это просто не режется, приятель», имея в виду, что что-то не работает. На одной из встреч я попросил его выполнить несколько заданий, что он не сделал. На следующей сессии он объяснил: «Я думал, что это сделается само собой». Я ответил: «Это все равно, что стоять у газонокосилки и ждать, пока трава сама начнет коситься». На это он ответил своей обычной фразой: «Это просто не режется, приятель». Когда вы сможете *кого-то* заставить что-то рекатегоризировать самостоятельно, то это будет намного полезнее, чем делать это за человека.

Многие метафоры настолько являются частью культуры, что их значение воспринимается всеми одинаково. Если вы измените одну из подобных метафор, то обычно значение будет предельно понятным и легко запоминаемым. Например, если кто-то слишком сильно беспокоится и переживает по поводу того, что на самом деле вполне безопасно, то вы можете говорить о «катании на коньках по прочному льду». Если кто-то страдает от последствий своих собственных приступов злости или насилия, вы можете сказать что-то о «палке с проблемами на концах». Если кто-то регулярно мещает сам себе достичь успеха, то вы можете вспомнить выражение о том, что «не стоит сжигать мосты перед собой».

Название этой книги утилизирует широко известную метафору о шести слепых мудрецах, которые ощупывают слона, чтобы понять каков он. Каждый из них ощупывают разную часть слона

и приходит к выводу, который совершенно не похож на выводы других. Я перевернул историю двумя способами. Слоны пытаются ощупать мудреца и все они приходят к одному заключению, потому что они одинаково его ощупывают. Это один из способов представить ключевые моменты книги, сделав их более легко запоминающимися и смешными.

Раньше я описывал одну клиентку Лесли Камерон-Бэндлер, которая очень беспокоилась по поводу своей ревности в адрес других женщин. Когда она сказала, что она пять лет живет со своим мужем, Лесли ответила: «Т.е. он знает обо всех ваших временах года». Сделайте небольшую паузу и представьте, как ревнивый клиент реагирует на такое описание своих отношений с мужем...

Это намного *больше*, чем простое принятие факта, что она замужем уже пять лет. Мысли о разных реакциях, которые она проявляла по отношению к своему мужу в течение пяти лет, являются членами категории «времена года» и применяют все критерии «времен года» к ее заботам о своей ревности. Один критерий «времен года» — это *намного* больший диапазон и в пространстве, и во времени. «Все ваши времена года» применяется к ее реакциям, то это увеличивает предел ее переживания всех разных ощущений, которые у нее были за время совместной жизни с мужем, а не только ревности, которая проявлялась время от времени.

Еще один аспект «времен года» является то, что смена времен года естественна. У нее бывают разные настроения, которые сменяют друг друга — как времена года сменяют друг друга. Внутри этих настроений могут быть более мелкие вариации настроения, которые проходят за короткий период времени — холодные и пасмурные дни сменяются ясными и солнечными.

Это также и сообщение ей о том, что она должна понять, что хотя ее муж «знает все ее времена года», он все еще с ней. А это говорит о том, что во время смены сезонов было много позитивных моментов и переживаний, которые доставили им обоим много хороших моментов.

В начале сессии женщина не только переживала о своей ревности, она также осуждала себя и критиковала себя за излишнюю ревность, потому что она знала, что ее муж никогда не сделал ничего такого, что могло бы ей дать повод для ревности. С простой

фразой «времена года» она могла теперь думать о своей ревности как о нормальном и естественном проявлении эмоций и думать об этом, в намного более широкой перспективе *всех* ее реакций по отношению к мужу, включая и проявления и любви, и заботы в его адрес. Это послужило основой для первого шага для помощи в выработке нового поведения, но это был очень важный шаг, который стал возможным благодаря простой метафоре.

Даже, несмотря на то, что метафорический эквивалент «у вас свои времена года» — точный и осознанный, множественные значения, которые вызываются метафорой в основном неосознанные. В потоке обычного общения нет ни времени, ни возможности осознанно обрабатывать все параллельные значения. Однако эмоциональные переживания в ответ на значения метафоры часто осознаются, что называют «сменой чувств» или «переменой сердца».

Метафоры об идентификации

Многие метафоры выражают идентификацию или отношения между человеком и окружающим миром. «Мир — это джунгли», «мы живем как пауки в банке». «Я всегда на дне» сильно отличается от «я всегда на вершине». Религиозный взгляд на себя может меняться от восприятия себя как грешника до праведника.

Метафоры о самом себе оказывают особенно сильное влияние, потому что самоидентификация является ссылкой на самого себя и рекурсивна. Человек описывается человеком. Т.е. человек одновременно и объект, и субъект описания. И *действие* описания, и *само* описание применяются к одному человеку. Поэтому изменение в представлении о себе сразу приводит к изменению и поведения, и отношения человека.

Какие метафоры вы используете, когда думаете о себе? Вы исследователь или фермер? Затворник или учитель? Солдат? Вы «идете по жизни легко» или «тянете за собой багаж»? Тратите ли вы время, чтобы «понюхать розы» или давите их в своей спешке?

Ваша личная история составляет большую часть вашей самоидентификации, и она может быть рассмотрена как рассказ или повествование о ваших истоках и вашем пути в жизни. Рассказ, который можно представлять и рассказывать по-разному, придавая ему различные значения — это основа для того, что называется «повествовательной терапией».

Один мой знакомый часто использовал в своей речи непрямые обобщения, сопровождая их невербальными выражениями нерешительности и сложности принятия решения. Другие люди часто жаловались, что он никогда не отстаивает свои решения и вообще не очень настойчив, что подкреплялось его поведением (невербальными сообщениями). Когда кто-то ему говорил: «Будь не мямлей, а пулей», то это резко меняло человека, и он становился намного более активным и решительным. Простое упражнение поможет сделать ваши исследования более систематизированными.

Сначала задайте себе вопрос: «Если я был животным, то каким животным я бы был?» Возможно, вам сразу придет на ум определенное животное, особенно, если вы раньше думали о чем-то подобном. Возможно, вы будете по очереди думать о разных животных, отмечая их одно за другим, потому что некоторые аспекты этих животных не вписываются в ваши представления о самом себе. Возможно, некоторое животное будет наиболее подходящим, если вы измените несколько черт в этом животном. Также может быть, что наиболее приемлемым для вас вариантом будет комбинация из двух разных животных. Много лет назад, я решил для себя, что я — орел, свободно парящий в небе высоко над дикой природой, имея возможность смотреть далеко вперед и по сторонам.

Затем внимательно изучите животное, которое вы выбрали и отметьте, есть ли что-то в чертах этого животного, что вы находите недостаточно подходящим для себя и то, что вы хотели бы изменить. Например, орлы обычно очень несоциальные животные, которые редко общаются с другими орлами, за исключением своей пары и птенцов. Я намного более общительный человек, но, думая о себе как об орле, это не очень вписывалось в мое активное общение с другими людьми. Поэтому я представил орла, который более активно и часто общается с другими орлами, делясь с ним информацией о новых просторах, которые я видел.

Безусловно, вы можете проделать это упражнение с любой другой категорией созданий или вещей. «Если бы я был песней, цветком, пейзажем, машиной, рекой и т.д. ...?» Когда вы будете находить метафору, которую вы считаете неподходящей с какой-либо точки зрения, вы можете либо изменить эту метафору, либо изменить ее содержание, чтобы оно лучше вам подходило.

Одно из древнейших духовных учений говорит об огромной важности идентификации самого себя с *любым* предметом вокруг, чтобы более полно понять себя. «Я стол. Я имею большую ценность и очень полезен для сохранения, приведения в порядок и передачи информации. Я также поддерживаю скульптуры и другие предметы искусства, равно как и любопытные вещицы, типа красивых камушков или изображения близких мне людей». Подобные упражнения могут приносить новое понимание в разных аспектах нашей жизни.

Когда подобная идентификация прodelывается с событиями и людьми, которые нам неприятны, то это может бросить нам интересный вызов, который может привести к новому пониманию и осмыслению. «Да, я тоже часто бываю наглым, нетерпимым и критичным человеком. Я часто спорю с другими людьми, думая о них, как о примитивных животных, неспособных к разумному мышлению». Понимание обычности подобных ситуаций, может быть первым шагом к принятию и более тонкому восприятию и реакции на людей, которые вам не нравятся. Равно как и реакции по отношению к тем чертам вас самих, которые вам не очень нравятся. Последователи этого учения полностью сливаются со *всеми*, что их окружает таким образом, что практически нет различия между ними и окружающим, между человеком и миром вокруг.

Метафорические процессы и отношения

Ранее я упоминал, что поскольку метафоры являются способом передачи переживаний, то они могут быть использованы вместо любой категории слов или «частей речи». Для простоты я сфокусировался на метафорах, которые используются для категоризации вещей, потому что наиболее часто мы используем метафоры для вещей и предметов, т. к. о них проще рассказать.

Например «время года», которое звучит как вещь, на самом деле является *процессом*, который проходит через множество изменений, и мы также часто используем метафоры для процессов. «Он всегда плывет против течения», «Она плывет по течению», «Они высоко взлетели». Мы говорим о том, что кто-то может «купаться в деньгах», «тонуть в нищете», «смазывать колеса». Иногда я сам говорю о «сборе урожая идей».

Иногда мы используем метафоричные *вещи* для описания того, что является *процессом*. «Он ведет себя как ужаленный» — означает, что кто-то ведет себя беспокойно и нервничает. «У него вместо мозгов каша» — говорит о том, что человек не отличается умом.

Метафоры могут также использоваться как прилагательные: «темное» прошлое, «светлое» будущее, «расцветающие отношения» и т.д.

Мы часто используем метафоры для указания на множественные события — «море проблем», «поток возможностей», «лавина идей» и др. Менее часто мы выражаем метафорой уникальность или исключительность — «родился в рубашке».

Даже союзы, на которые мы редко обращаем внимание, могут быть метафоричными. Давайте возьмем для рассмотрения крайне часто встречающийся союз «в», о котором мы редко думаем как о метафоре. «В» — метафорично изображает «контейнер», у которого есть «внутри» и «снаружи», чтобы указать диапазон включения во времени или пространстве. Я могу быть «в душе», «в данном моменте», «в спешке» и т.д. «В» также может указывать на что-то абстрактное — «в отношениях», «в коме», «в пути». Эти примеры применяют метафору контейнера к широкому и разнообразному набору переживаний и очень трудно заменить союз «в» на другое слово. Попробуйте сами.

Вы можете рассмотреть другие союзы и обнаружить подобные ситуации. Каждый из них может быть использован для различных, но тесно связанных субкатегорий их значений. Лакофф и Джонсон (43) показали, что в повседневной жизни мы обычно используем очень небольшой набор метафор.

Причина-следствие и контекст

До этого я показывал, как использование метафоры может показать *эквивалентность* между двумя событиями, в которой одно из них категоризируется, как член другого. Метафоры также могут быть использованы для того, чтобы выразить другие две формы значения — *контекст* и *причину-следствие*. «Он катится вниз», «назад к истокам» выражают причинно-следственные отношения между событиями.

«Как сыр в масле», «под ним земля горит», «он не в своей лиге» указывают на отношения между чем-то и *контекстом*. Хотя

эти метафоры описывают причину-следствие или контекст, они все равно делают это, создавая эквивалентность между метафорой и событием, которое описывается этой метафорой. «Это свободное плавание», «она как рыба без воды». Теперь, когда мы рассмотрели эквивалентность — фундаментальный элемент метафор — давайте рассмотрим другую форму.

«X как Y» (сравнение или схожесть)

До сих пор мы описывали прямые и точные метафоры, которые категоризируют одно событие как члена другого в общей форме утверждения «X — это Y». «Она бульдозер», «сердце *может* петь», «эмоции — *это* времена года», «жизнь — *это* путешествие».

Однако есть и другая, часто встречающаяся структура метафор, которая называется *схожестью*, и она немного, но значимо отличается. Обратите внимание на ваши переживания по поводу двух предложений ниже:

«То, что она сказала, было пощечиной».

«То, что она сказала, было как пощечина».

Первое предложение представлено в форме, которую мы уже рассматривали — «X — это Y». Т.к. «то, что она сказала» описывается как *пример* категории «пощечина», то «то, что она сказала» *становится* «пощечиной». Однако, т.к. «это» утверждает *полный* эквивалент, то слушающий может легко найти некоторые различия между X и Y и не согласится с эквивалентом — «нет, это не так».

Но, «как» указывает лишь на *частичный* эквивалент. Поскольку *все*, что угодно может быть описано «как» что-то другое, то вероятность несогласия собеседника с этим намного ниже, а вероятность принятия эквивалентности увеличивается, что ведет к поиску способа, что они одинаковы.

Т.к. «пощечина» более драматична для описания разницы между этими двумя формами, то «ценный подарок» — намного более приятное событие и для написания, и для переживания, то в дальнейшем я буду использовать эту метафору.

В «то, что она сказала, было как ценный подарок» часть фразы «то, что она сказала» и часть фразы «ценный подарок» *обе* описаны как примеры *одной и той же* категории (в отличие от

того, что одна часть является членом другой, как в случае с «X — это Y»). Поскольку более общая категория *не утверждается*, собеседник более активно участвует в неосознанном поиске возможных сходств между двумя событиями, чтобы найти категорию (или категории), которая подходит для них *обоих*. Это иллюстрируется на диаграмме ниже.



Несколько общих категорий могут включать в себя и «то, что она сказала», и «ценный подарок». Выражение «заботы», «любви», «внимания», «щедрости» — то, что может быть с благодарностью принято. Поиск подобной категории — это автоматический и бессознательный процесс, результатом которого могут стать несколько разнообразных категоризаций и, как правило, многие из них остаются неосознанными. Поэтому ответ собеседника будет в основном реакцией на более общую категорию, а не на *или* «то, что она сказала», *или* «ценный подарок».

Т.к. категория (или категории), которая появляется более общая и абстрактная, чем и «то, что она сказала» и «ценный подарок», то и значение обычно будет более абстрактным и не таким оказывающим влияние, поскольку реакция будет более подсознательной. Конечно, если «ценный подарок» используется как *прототип* для категории, то это может сделать эту фразу более прямой и влиятельной, как более сильная форма «X — это Y». Более детально метафоричные прототипы мы обсудим чуть ниже.

Чтобы оценить и пережить как структура «X как Y» вызывает отличные от предыдущей структуры «X — это Y» переживания, вы можете повторить упражнение «поиск новых метафор», которые приводилось выше, заменив «это» на «как».

Наиболее простым способом использования структуры будет фраза «X как Y». «То, что она сказала — это как мягкий бриз».

Хотя, это более мягкое высказывание, чем «X — это Y», оно все равно достаточно прямое и открытое.

Вы также можете косвенно создать эквивалентность и связь между метафорой и событием, которые вы хотите категоризировать, используя близость в пространстве и (или) времени. Если метафора является естественной реакцией во время разговора на описание события, которое вы хотите рекатегоризировать, то они могут соединяться вместе.

Вы можете просто сказать, что «вы знаете, мне это напоминает кое-что», или «я не знаю, почему я вдруг это вспомнил», или «мне интересно, какая может быть связь между тем, что вы сказали и тем, что я подумал». Каждая из вышеприведенных фраз является косвенным приглашением собеседнику найти эквивалентность между двумя событиями или вещами.

Метафора может быть представлена с использованием принятого в обществе утверждения, такого как «мне просто необходимо рассказать тебе о том, что вчера произошло», как если бы не было связи с тем, что только что было сказано. Вы также можете упомянуть метафору или вызвать ее сразу после фразы о событии, которое вы хотите рекатегоризировать без объяснения. Поскольку это может показаться неподходящим или оторванным от контекста, то на это больше обратят внимание и увеличится вероятность замешательства и активной попытки придать ему смысл, связав его с чем-то.

Если собеседник указывает на странность того, что вы сказали, то вы всегда можете ответить: «Это верно, не правда ли» и продолжать. Или вы можете извиниться: «Прошу прощения, просто это мне пришло в голову. Не обращайтесь внимания». Негативная команда проигнорировать ваши слова, наоборот привлечет к ним *больше* внимания, что может привести к более тщательному бессознательному поиску смысла и сходства.

Если вы общаетесь с кем-то, кто в основном «не согласен» или находится в оппозиции, вы можете сказать: «Не может быть никакой связи между тем, что вы сказали и тем, что только что пришло мне в голову». Тенденция собеседника к несогласию направит его к поиску связи.

Когда кто-то описывает событие, которое вы хотите рекатегоризировать с помощью метафоры, то человек будет использо-

вать определенные ключевые слова, интонацию, жесты. Если же вы сами используете некоторые из этих выражений при использовании вашей метафоры, то это свяжет метафору и событие, причем свяжет неосознанно. Люди часто беспокоятся, что подобное невербальное связывание (соответствие) потребует больших осознанных усилий. Но если вы в раппорте с вашим собеседником, и вы думаете о соответствии метафоры и события, то вы будете невербально находить и выражать соответствие.

Метафорические прототипы

Каждый прототип в некоторой степени метафоричен, поскольку единственный пример категории используется для представления всей категории. Несмотря на это, некоторые прототипы намного более яркие и влиятельные, чем другие. Когда бы у нас не были переживания, которые были особенно запоминающимися, то они часто становятся прототипом, который создает ядро новой категории, которая автоматически будет аккумулировать другие схожие переживания.

Тысячи лет люди учились жить, вспоминая значимые события, которые они сами пережили или наблюдали в жизни других людей вокруг. Эти переживания однозначно являются настоящими и непреодолимыми, и они часто становятся прототипами для категорий схожих переживаний.

Например, когда мне было шесть лет, мы переехали из пригорода в город, где я впервые увидел ребят, катающихся на роликах. Я подумал что, наверное, было очень приятно кататься. Когда я впервые попробовал прокатиться, я обнаружил, что в моих образах катания не хватало очень важной кинестетической информации о движении, балансе и твердости асфальта. Это стало прототипом для важности быть внимательным и аккуратно планировать свои действия, когда я пытаюсь сделать что-то новое.

Люди также учатся, слушая *истории* и рассказы о событиях. Истории особенно сильно влияют на людей, когда они драматичны, потому что это делает их ближе к реальности. Используя различные интонации, маркирование голосом и смены тональности для разных героев истории — заставит слушателей быть более внимательными и окажет на них большее воздействие. Выражение лица и жестикуляция добавляет визуальную информацию, чтобы сделать историю

более реальной, вызывая у аудитории более сильные реакции.

Сказки, притчи, мифы являются более формализованными способами создания прототипов, которые учат принципам и ценностям, которые важны для группы людей. История создает прототип, который «означает» категорию и может даже превращаться в одно слово или в фразу, которая вызывает всю категорию. «Золушка», «гадкий утенок», «мальчик, который кричал «волки» — эти примеры все указывают на прототипы, которые известны с детства большинству людей.

Т.к. проблемные категории уже организованы вокруг прототипа, то если вы хотите бросить вызов категоризации, то очень полезным будет создание нового прототипа. Описание обычных примеров категории не будет очень полезным, но если вы создадите блистательно ясное, убеждающее и сжатое переживание с помощью метафоры, то будет создана новая категория, которой даже не будет названия. Обратите внимание на вашу реакцию по поводу следующих метафор:

1. «Ранней птичке достается червячок, но только второй мышке достается сыр».

2. «Обида — это все равно, что выпить яд и ждать, пока умрут ваши враги». (Нельсон Мандела)

3. «Я знал человека, который знал, что все индийцы ходят одинаково, потому что он видел, как ходит один индеец».

4. «Когда образование перестает быть дорогой с двухсторонним движением, оно обычно превращается в тупик».

Обратите внимание на категории, которые автоматически возникают при прочтении этих метафор — внимание, неизвестные последствия, сверхобобщение и др. Когда слова вызывают яркий и запоминающийся образ прототипа, это автоматически создает категорию, которая включает в себя другие схожие переживания. Хорошая цитата — это «мини-история», которая западает в голову, независимо от того хотите вы этого или нет и независимо от того, нравится вам это или нет, согласны ли вы с этим или нет.

Метафоры поведения

Самой сильной формой метафоры поведения будет событие, которое произошло в реальной жизни и которое может быть названо живой метафорой — неоспоримое переживание, которое

стало прототипом для новой категории. Милтон Эриксон часто ставил своих клиентов в такие ситуации, когда он создавал прототипы для нового понимания. Некоторые такие примеры были показаны в главе 1 в разделе о «создании интенсивного ответа (реакции)».

Фильмы и спектакли — это истории, которые драматизируют поведение, поэтому они могут служить очень полезными инструментами для того, чтобы наблюдать за тем, как другие люди ведут себя в определенных жизненных ситуациях — «походить в чужих мокасынах». Они также создают понимание путем идентификации себя с героями. Драма (фильм, спектакль) — это одна из версий категории «как если бы», создает «нереальную ситуацию», которую мы можем наблюдать с безопасного расстояния, идентифицировать себя с ней и чему-то научиться, как если бы эта ситуация была реальной.

Вирджиния Сатир часто помещала членов семьи в «живые и неожиданные» ситуации, показывая им, что они застряли в стереотипных, иерархических взаимодействиях друг с другом. Сатир иногда использовала веревки, чтобы показать, как они связаны друг с другом и опутаны. Затем она развязывала их и просила их начать взаимодействие между собой другим способом, чтобы усилить понимание существования новых возможностей. «Процесс реконструкции семьи» Сатир (10) использовал членов семьи, чтобы усилить и показать существующие взаимоотношения и связи между ними, чтобы они могли осознать какие сложности возникают. Это часто приводило к пониманию, что «сложное и оскорбительное поведение родителей по отношению к ребенку не имеют ничего общего с ребенком, а имеют очень много с историей жизни родителей», что являлось очень полезной рекатегоризацией у клиента.

Эд Джэйкобс разработал интересный подход, названный «Импульсной терапией» (39). В этом подходе использовались кресла, картины, подпорки и другие предметы, чтобы создать яркое переживание, которое иллюстрирует принципы и динамику взаимоотношений клиентов. Например, чтобы выяснить влияние алкоголя на отношения в паре, он устанавливал большую бутылку виски или упаковку пива между ними, чтобы показать клиентам, как им трудно передвигаться и взаимодействовать при подобном предмете между ними.

Дэни Боли, коллега Джйкобса и автор книги об «импульсной терапии» (21), показала очень действенный способ работы с клиентами, у которых была низкая самооценка из-за оскорблений и даже насилия. Она доставала из кошелька банкноту в 20 долларов и спрашивала: «Сколько это стоит?» Клиент отвечал: «20 долларов», будучи озадаченным и заинтригованным вопросом, на который есть очевидный ответ. Затем Дэни комкала купюру, бросала на пол и топтала ногами. После чего она указывала на купюру и спрашивала клиента: «Вы именно так иногда себя чувствуете?», что было предложением клиенту идентифицировать себя с растоптанной купюрой.

Затем она поднимала банкноту, разглаживала ее аккуратно и снова спрашивала: «А, сколько теперь это стоит?» Естественно клиент отвечал, что это снова стоит 20 долларов. Противоречие в убеждении клиента, что оскорбления в прошлом привели к заниженной самооценке — было очевидным и не требовало отдельного упоминания. После этого Дэни добавляла очень полезное постгипнотическое внушение. Продолжая держать купюру в 20 долларов перед глазами клиента, она говорила: «Когда бы вы не увидели купюру в 20 долларов, вы всегда сможете это вспомнить». И в дальнейшем, когда бы клиент не видел купюру в 20 долларов, он вспоминал, что оскорбления никак не связаны с самооценкой.

Есть набор метафор, которые проводят параллели между жизнью и игрой в карты: «у него все козыри на руках», «он нечестно играет», «знал бы прикуп, жил бы в Сочи» и др. Когда Дэни хотела, чтобы клиент обратился к своей личной силе и способностям, она использовала простую колоду карт следующим образом:

Попросите вашего клиента вспомнить момент времени, когда он ощущал себя успешным и удовлетворенным в каком-то аспекте своей жизни. Попросите его описать его внутреннюю черту, которая помогла создать такую хорошую ситуацию. Если клиент отвечает «упорство» или «настойчивость», попросите его провести аналогию с картами и ответить, использовал ли он туза, короля или даму чтобы охарактеризовать свою настойчивость для достижения успеха. После этого достаньте из колоды соответствующую карту и напишите на ней жирным фломастером «настойчивость». Фломастер должен

быть жирным, чтобы показать, что вы делаете утверждение о силе. Продолжайте исследовать другие черты характера клиента, которые помогали ему добиваться успеха в прошлом, например, самодисциплина, щедрость, чувство юмора, знания и т.д. При указании каждой из черт также выберите карту и пометьте ее. Это упражнение на данном этапе может помочь клиенту вспомнить и осознать свои собственные ресурсы, которые он по каким-то причинам забыл.

Когда вы накопите не меньше, чем 5 сильных карт, покажите их клиенту одну за другой. Объясните ему, что он все еще имеет эту великолепную сдачу, полную своих талантов и сильных позитивных черт и что ему всего лишь нужно хорошо сыграть в следующий раз, используя эти сильные карты, которые всегда с ним. Пусть клиент потратит немного времени на рассмотрение этих карт, и понимание того, сколько тузов, королей и других сильных карт есть у него в руках. Это может помочь клиенту от осознанного уважения к своей внутренней силе прийти к внутреннему ощущению собственной силы. Отдайте ему эти карты, чтобы он имел их при себе, как напоминание о его огромных внутренних ресурсах, которые прекрасно послужили ему в прошлом и еще не раз сослужат службу в будущем (21).

Использование сильных для игры карт (не шестерок или семерок) дает возможность обратиться к силе клиента, таким образом, каким не смогут слова. Собрав все сильные карты вместе, вы усиливает каждую из них из-за общего диапазона категорий.

Когда кто-то из клиентов сильно переживал из-за смерти члена семьи, Дэни устанавливала ряд бумажных стаканчиков и записывала на каждом из них имя члена семьи. Имя умершего родственника было написано на первом стаканчике в ряду. В конце ряда она помещала стаканчики, на которых были написаны значимые для клиента аспекты его жизни — работа, друзья, хобби и т.д. Затем она протягивала клиенту стакан с водой и говорила: «Эта вода представляет уровень вашей внутренней энергии (невербально показывая, что энергия клиента не безгранична). Я прошу вас разлить воду по стаканам, чтобы показать, как много энергии вы отдаете своим близким или своим делам».

Когда клиент подходил к первому стаканчику с именем умершего члена семьи и собирался налить туда воду, Дэни тихо переворачивала стакан вверх дном, чтобы показать, что умерший человек больше не может принимать от клиента никакой энергии и та энергия, которая шла на умершего, должна быть распределена между другими членами семьи и значимыми делами. Подобные постановки оказывают на клиентов огромное влияние и создают у них новые прототипы переживаний, которые сложно или невозможно забыть.

Использование критериев для создания эквивалента

Т.к. у каждой категории есть критерии, то вы можете использовать критерии для вызова категории, не упоминая о ней или ничего не говоря об эквивалентности. Например, если вы скажете: «Никто не купится на этот аргумент», то вы укажете на то, что это находится в категории «вещи с низкой ценностью», не говоря об этом прямо. Если вы скажете, что план «никогда не будет работать», то этим вы вызываете категорию «машины, которая никогда не будет работать». С другой стороны «плодородная» идея даст жизнь другим идеям. Если вы говорите об усталой скале (что лингвисты называют «выбранными ограничениями» или нарушениями) собеседник может быть слегка озадачен, но он начнет думать о скале, как о живом существе и может идентифицировать себя с ней — «я усталая скала»,

Использование данного метода достаточно откровенно. Составьте список критериев или характеристик, которые определяют метафоричную категорию, которую вы хотите вызвать у клиента. Затем вычеркните те критерии или характеристики, которые, по вашему мнению, могут быть неподходящими или несоответствующими взглядам клиента. После чего используйте оставшиеся для описания вещи или события, не упоминая прямо о категории. Если вы сможете найти уникальный критерий, который может быть применен *только* к метафоричной категории (или к ней, или еще к нескольким), которую вы хотите вызвать, то это будет особенно полезно. «У этого проекта есть и хобот, и бивни» — так говорят о большом проекте, который потребует много затрат. Ниже приведен прекрасный пример использования критериев при работе с молодым клиентом, которые продемонстрировал Дуглас Флемонс.

Мать и отец привели на сеанс своего пятилетнего сына Дэррила, опасаясь, что у него могут быть серьезные душевные расстройства. За несколько недель до сеанса родители застали сына за тем, что он убивал утят, которые гнездились на берегу озера рядом с их домом. Родители прочитали ребенку лекцию о ценности и неприкосновенности жизни и наказали его, не пуская гулять. Они хвалили сына за все его проявления доброты, но утята продолжали умирать и Дэррил «не испытывал никаких угрызений совести за свои действия». Наоборот, казалось, что он получал удовольствие от этих действий (33, стр. 197).

Прежде чем читать дальше, сделайте небольшую паузу и отметьте вашу реакцию на описание ситуации выше. Что вы думаете о Дэрриле, что вы думаете о том, как Дэррил категоризирует утят, как бы вы могли ему помочь сделать рекатегоризацию с использованием критериев...

Я предложил родителям, чтобы после возвращения домой с сеанса, они вместе с сыном пошли на озеро и помогли бы ему идентифицировать и присвоить имя каждому утенку. Когда они договорятся об именах, они должны будут придумать разные сказки, причем для каждого утенка должна быть отдельная сказка. Через неделю родители сообщили, что убийства полностью прекратились, и они надеются, что их сын не вырастет убийцей.

Родители пытались наставить своего сына, чтобы он относился к утятам с уважением, но поскольку они фокусировались на неприемлемом поведении их сына, у них ничего не получилось. Вы не можете заставить построить связь между чем-то, вы *можете* предложить найти эту связь. Придумав имена каждому утенку и рассказав про них сказки, родители категоризировали их вне осознания Дэррила. Утята стали существами с именем, о которых рассказаны сказки и истории, этим они связали утят и людей, с которыми Дэррил чувствовал близость (33, стр. 220).

Категория — это связь. Она связывает разрозненные вещи или ситуации в терминах одного или нескольких

свойств, присущих им. И вы, и я вместе является *читателями*. Вино, чай, пиво, газировка — это *напитки*. Сотовые телефоны, КПК, ноутбуки — это *портативные технологические новинки*. Эти категории классифицируют (или задают контекст) своих членов, придавая им значение.

Когда категория имеет название — «читатели», «напитки» и т.д. — то она становится доступной для внимательного и осознанного осмотра, равно как и любой другой изолированный предмет или часть восприятия, речи или мысли. Когда категория *не* называется, она все равно объединяет в контекст примеры, которые в ней содержатся и это определяет их значение. Но это происходит незаметно на периферии нашего сознания (33, стр. 199 — 200).

Если бы Дэррил ломал сухие веточки, родители бы возможно даже не заметили бы этого. А, заметив, они вряд ли бы подняли тревогу и не стали бы беспокоиться о душевном здоровье сына, потому что они не категоризировали веточки как живых существ с чувствами. Каким-то образом Дэррил категоризировал утят таким образом, что для него было нормальным убивать их, ломая им шеи. Присвоение им имен и истории о них стали критерием для рекатегоризации на подсознательном уровне.

Когда домашним животным присваивают имена, это переводит их в одну категорию с людьми, и мы начинаем по-другому к ним относиться. Если у вашего животного будет имя, вам намного труднее будет его зарезать и подать на ужин. Пару лет назад я искал машину и обнаружил, что прежние владельцы называли ее «Рози» при покупке. Если вы присвоите имя машине, то вы с большей вероятностью будете к ней относиться аккуратно, как к живому существу. Поэтому велика вероятность, что купив подержанную машину с именем, вы увидите, что она будет в прекрасном состоянии. Я купил «Рози» (хотя на слух это звучит странно, поскольку мы не покупаем обычно вещи с именами) и она долго, и надежно мне служила.

Создание категории метафор «X, Y, Z»

Когда вы хотите включить событие в метафоричную категорию, у вас есть много разных способов сделать это. Мы уже рассмотрели несколько вариантов — использование одной метафоры

для создания категории, создание сравнения, которое вызывает неявную категорию, создание прототипа для категории, использование критерия для создания категории.

Вы также можете создать более общую *категорию* метафор с упоминанием двух и более схожих метафор, которые являются «изоморфными» — имеющими такую же форму или структуру, что и событие, к которому вы хотите их применить. Наша тенденция поиска сходства включением, скорее всего, создаст категорию, в которую входят все эти метафоры, осознаем ли мы это или нет. Если событие, которое вы хотите категоризировать, схожее, то оно также будет включено в более общую категорию без упоминания самой категории.

Например, несколько лет назад я был удивлен и озадачен жесткими шутками, которые Милтон Эриксон предлагал участникам своих тренингов. Большинство этих шуток основывались на аудиальной неоднозначности — очевидное значение слово совсем *не* то, которое подразумевал Эриксон. Эти шутки создавали категории неожиданных значений, создаваемых аудиальной неоднозначностью. На самом деле, они были прямыми сообщениями подсознанию клиента, говоря «Прислушайтесь к тем, значениям, которые *не* очевидны».

К сожалению, мы уже не можем спросить у Эриксона было ли это целью его шуток. Однако мы знаем, что он очень часто использовал аудиальные неоднозначности, чтобы донести до клиента инструкции, которые клиент не заметил бы осознанно. Например, я знал женщину, которую звали Роза деЛонг («Лонг» — по-английски означает длинный) и которая была на приеме у Эриксона. Позже, прослушивая аудиозаписи сессий с ней, я отметил рассказ Эриксона о жизни на ферме в Висконсине, где выращивали «длинные ряды» картофеля. Рассказывая шутки, основанные на аудиальной неоднозначности, Эриксон общался напрямую с подсознанием клиента, пока сознательное мышление клиента было занято вопросом: «К чему вообще все эти глупые шутки?»

Более общей формой этого же метода, будет рассказ последовательно нескольких историй, которые произошли в разных контекстах и с разными действующими лицами и событиями, но при условии, что все они имеют схожую структуру, тему или сюжетную линию. Например, приятное удивление от неожиданных

событий, или нахождение большой пользы от использования чего-то, что раньше считалось ненужным и бесполезным.

Если вы расскажете все эти метафоры способом, который будет вызывать замешательство, то клиент будет более чувствителен к их восприятию. Вопрос «зачем он говорит об этих несвязанных вещах?» требует ответа, и разум собеседника будет занят поиском этого ответа. Если вы используете схожие невербальные проявления (жесты, выражение лица, интонацию голоса и пр.) во время каждой метафоры, то это увеличит вероятность того, что они будут сгруппированы в категорию, которая также будет включать в себя переживание, которое вы хотите категоризировать с помощью этих метафор.

Поскольку каждая отдельная метафора имеет много неосознанных значений и смыслов, то ситуация, когда некоторые из них объединены в категорию метафор, приведет к тому, что их индивидуальные значения будут еще более скрыты от сознательного мышления. Когда используется единственная метафора, надо уделить внимание тому, чтобы ее содержание могло быть применено к событию, которое ей описывается. Но при использовании группы метафор нет необходимости в столь внимательной проработке, потому что они предлагают собеседнику множество вариантов выбора. Собеседник сам сможет выбрать то значение, которое для него больше подходит, может взять разные элементы из разных метафор и соединить их вместе. Он также может отреагировать на более общую категорию в целом, а не на отдельные метафоры. Ниже приводится пример подобного.

Случайный выстрел

Никогда им не верь. Прими мои слова, дорогой,
Как мир залечивает раны от стоянок людей, как воздух
Принимает все, как время передвигает стрелки часов.
Я говорю как ребенок, кидающийся камнями,
Как собака, которая лает на колесо, мои пули летят
От солдата в ночь джунглей, вселяя страх.
(«Свет на Западе» Джадсон Джером)

Этот пример меняет диапазон от переживаний собеседника к переживаниям говорящего, метафорически категоризируя его раз-

ными способами. Обратите внимание, как на каждую метафору в примере оказывает влияние ассоциация с другими из-за общего диапазона категорий. Разные образы сливаются вместе, создавая описание, которое намного полнее, чем описание каждого образа в отдельности. Ниже приведен еще более сложный пример связи метафор разными способами для описания переживания.

Крабы

Если вы оставите пеньковый мешок,
Шуршащий и трещащий, полный живых крабов,
На пляже завязанным сверху, заполненный
Меняющимися раковинами внутри провисшей части,
Каждая из которых слепая и мягкая.

Клешни трещат, клешни — или ничего — скрепят,
Пустые тела скребутся, когда
Лапки трутся о тела.
Вы поймете как мешок полон жизни,
Сухой и далекий от воды.

Каким он был бы инертным и бесформенным,
Если бы не было крабов внутри,
Которые возможно слышат шум далеких волн,
Песню ветра над песком и водой,
Помнят воду и соленый привкус моря,

Стремятся разорвать мешок
И разбросать обрывки по сторонам.
Как жучки, плоские как часы,
Показывают своей суетой
Желание вылезти и забиться под камень.
(«Свет на Западе» Джадсон Джером)

Образ мешка, полного живых крабов, представляет собой все наши переживания, ощущения, чувства и желания, которые борются за то, чтобы быть выраженными в реальной жизни. Детальный образ мешка с крабами, который лежит завязанный на пляже усиливается двумя дополнительными модальностями — ау-

диальной (шуршащий, трещащий, шум волн и пр.) и кинестетической (мягкий, соленый привкус). Крабы еще более детально описываются другими метафорами (жучки, плоские как часы), создавая категорию этих метафор на более общем логическом уровне. Все эти сенсорные детали и метафоры соединены в одном предложении, делая структуру текста более подходящей под образ мешка с крабами.

Много хороших книг было написано на тему, как использовать подобные принципы для создания более сложных терапевтических метафор (35, 45). Многие из моих любимых примеров, цитат и фраз можно найти в книге (9).

Резюме

Метафора — будь это отдельное слово, фраза, предложения или длинная история — это предложение клиенту поместить событие или группу событий в новую категорию. Это можно сделать разными способами.

«X — это Y». Выражение «он кремень» точно говорит о том, что X является членом категории Y, изменяя значение от Y к X и вызывая соответствующую реакцию.

По принципу *наследования* критерии для Y применяются к X. И по принципу *однонаправленности* конкретный образ Y будет более влиятельным, чем абстрактный образ X. Y, скорее всего, станет *прототипом* для X, если у категории не будет более яркого и запоминающегося прототипа. Этот тип метафор обычно прямой, конкретный и осознанный. Собеседник может либо принять рекатегоризацию, либо оспорить ее — «нет, X — это не Y». Но в любом случае, он не играет роли при *выборе* категории.

Синекдоха использует *часть* чего-то для указания на *целое* («плуг» указывает на сельское хозяйство) или служит как *пример* для указания целой *категории* («золото» указывает на богатство).

Метонимия использует *ассоциативные* диапазоны для указания на больший диапазон или более общую категорию событий («билет» указывает на путешествие, «белый воротничок» указывает на категорию служащих, которые обычно ходят в белых рубашках). Иногда материал используется для указания на то, что из него сделано («волокна» указывают на одежду).

Каждая метафора направляет наше внимание на некоторые

аспекты события, игнорируя другие. Каждая метафора *искажает*, а некоторые могут *уводить в сторону* указывая на *противоположное* соответствующему пониманию.

Метафора может быть использована как прилагательное («шумные» отношения) или как любая другая часть речи и также может быть использована для передачи значения в форме причина-следствие («она на грани падения») или контекста («он заварил кашу»). Интересно, что метафоры могут указывать на причину-следствие и контекст, создавая эквивалентность между разными формами причина-следствие или контекстами.

Метафоры идентификации особенно сильны, потому что идентификация и описывает человека и создает его. Использование альтернативных метафор вызывает набор альтернативных пониманий и реакций, что является основой для гибкости и умения делать выбор.

«X как Y». «Он как кремень» существенно отличается от «он — кремень». Это утверждение говорит, что есть *что-то* общее у X и Y, не указывая на то, в чем эта схожесть. Это приглашение клиенту подумать о более общей категории, в которую включены и X, и Y как примеры категории. Поскольку любые два переживания в чем-то похожи друг на друга каким-то образом, то вероятность отказа от принятия метафоры снижается.

А поскольку категория выявляется из собственного переживания клиента, то она с большей вероятностью будет принята клиентом, как лучше вписывающаяся в его взгляды на мир. Клиент может подумать о *нескольких* разных категориях, которые включают оба переживания, предоставляя, таким образом, *множественные* значения, многие из которых останутся в подсознании. Эта форма метафоры намного менее конкретна и пряма, поэтому она более влиятельна.

Прототип «Y». Когда вы вызываете особенно четкое и запоминающееся переживание (описанием или поведением), то это может создать *прототип* переживания для категории. Это соберет вокруг другие схожие переживания, что создаст категорию, в которую естественным образом включится и само событие. Связь между событием и категорией может быть усилена разными способами — сопредельностью во времени, использованием вербальных и невербальных сигналов для связи между ними.

Использование критерия для создания эквивалентности.

Описание события с использованием критериев или характеристик категории однозначно вызовет категорию и поместит вещь или событие внутри этой категории. Приписывание имен и рассказ историй о жизни утят, например, создало неотделимую категорию, которую можно назвать «люди и другие чувствующие существа».

«X, Y, Z». Создание категории метафор. Упоминание нескольких различных метафор по очереди предлагает клиенту возможность найти сходства между ними и создать более общую категорию метафор, которая включает в себя событие, которое требует рекатегоризации. Множественные метафоры суммируют и связывают значения с помощью общей категории предела.

Это будет особенно эффективно, когда клиент уже находится в состоянии замешательства и открыт к принятию новых значений, которые помогут избавиться от нерешительности и замешательства. Поскольку индукция — это обычно неосознаваемый процесс, особенно в процессе обычного общения, то собеседник вряд ли будет осознавать категорию.

Следующая глава представляет вам дословную запись 50-ти минутной сессии с клиентом, которая показывает как изменения диапазонов и категорий, о которых мы говорили в двух томах этой книги, могут быть использованы для личностных изменений. Клиент, который взрывался в приступах ярости, учился прощать, используя принципы понимания, приведенные в главе 3.

Истории, которые рассказывают люди определенным способом, заботятся о них. Если истории приходят к вам, заботьтесь о них. И учитесь отпускать их, когда они нужны кому-то другому. Иногда кому-то история нужна больше чем пища, чтобы выжить. Именно поэтому мы и помещаем истории в память человека. Именно так люди и заботятся о самих себе. Когда-нибудь вы сможете стать прекрасным рассказчиком. Но никогда не забывайте о своих обязательствах.

Барри Лопез, «Ворона и ласка»

11

Достижение прощения

Сеанс с клиентом

Когда вы прощаете, вы никак не можете изменить прошлое, но вы обязательно измените будущее.

Бернард Мельцер

На протяжении этих двух томов, мы рассмотрели множество аспектов того, как диапазоны и категории могут быть использованы с пользой для понимания того, как мы создаем свой мир переживаний и используем свой опыт. Мы также рассмотрели, как можно использовать эти знания для быстрого изменения переживаний, если они нас не удовлетворяют. Эта глава представляет полную и неотредактированную сессию с клиентом, которая шла в течение 50-ти минут, и вы можете заметить, как многое из представленного в этой книге было использовано.

Эта сессия с Мелиссой, молодой студенткой колледжа, была записана в студии в 1999г. Я встретился с ней всего за несколько минут до видеозаписи, и у меня не было никакой предварительной информации о ней или о том, что она хочет. Запись ниже дословная, за исключением изменения нескольких слов с целью легкости чтения и исключения некоторых повторений.

Хотя я был очень удовлетворен исходом сессии, вы заметите, что я постоянно не замечал четкие сообщения Мелиссы в начале сессии и допустил несколько значимых ошибок. Я указал на них,

чтобы вы могли заметить то, что я сделал плохо и извлечь уроки и из моих ошибок, и из моих успехов, потому что учиться надо на всем. Замечание и исправление ошибок — это ключевой момент для обучения как быть более эффективным, и в этом может помочь внимательное изучение сессии. Несмотря на мои ошибки, я смог помочь Мелиссе научиться прощать, ее удовлетворил достигнутый результат — она перестала взрываться в приступах ярости.

В тексте ниже круглые скобки () указывают на короткие реакции Мелиссы или меня, которые были в контексте нашей долгой коммуникации, чтобы сократить описание. Трехточие (...) указывает на паузу. Квадратные скобки [] используются для указания на мои объяснения и комментарии и для описания невербальной реакции и жестов. Очень трудно описать нюансы различных типов улыбки, как тихо или громко кто-то смеется, как кто-то откидывает голову назад или тербит волосы, поэтому все описания жестов очень приблизительны. Кто-то другой мог описать их совсем по-другому. Всю сессию можно посмотреть на видео, равно как комментарии или элементы сессии (7). Для более полной информации о том, как можно научиться прощать можно посмотреть (8).

Я встретился еще с двумя другими клиентами во время этой записи, но я не смог им особенно ничем помочь и оказался для них бесполезным. У Мелиссы же напротив был достигнут четкий результат. Она заранее знала, что она хотела и была готова к работе. Она активно отвечала, сотрудничала и очень четко, и ясно высказывала свои возражения во время сессии. Работать с ней было сплошным удовольствием.

Стив: Итак, Мелисса. Мы тут комфортно разместились, подключили технику, и ты только что мне рассказала, что проходила множество сеансов терапии, и я сказал, что это очень плохо [*Она улыбнулась,*] потому что то, что я делаю немного отличается от всего этого. [*Я хотел, чтобы было четко понятно, что мои ожидания могут отличаться от ее. В то же самое время, я описал то, что я делаю, как «немного отличное», что указало на то, что не будет ничего радикально отличающегося от того, к чему она привыкла.*]

А теперь я хочу попросить тебя подумать над следующим вопросом: «Какие изменения в себе ты хотела бы провести се-

годня?» [Этот вопрос был очень внимательно выбран, после некоторых размышлений. Вопрос требовал от нее идентифицировать желаемые изменения — множественные, — которые она хотела бы произвести, и это предполагает, что именно она сама хочет их произвести, а не я.]

И пока ты думаешь об этом, я немного расскажу о том, как я работаю с людьми. Во-первых, я не считаю, что терапия это что-то, что ты делаешь для других. Я думаю о терапии больше как об обучении. Поэтому я рассматриваю терапию как обучение людей, как более продуктивно использовать свой мозг. [Мелисса кивает.] Иногда мозг сводит некоторых людей с ума, а других делает креативными и счастливыми. [Она улыбается.] [Поместив нашу сессию в категорию «обучение», я тем самым, исключил другие способы категоризации «терапии», которые могла бы использовать Мелисса, как, например, «излечение от болезни» или «помощь слабому».]

Есть еще одно большое различие между многими направлениями в терапии и тем, что я делаю — для меня не важно, почему ситуация сложилась именно так. [Многие виды терапии исследуют прошлое — Вирджиния Сатир называла это «археологией» или «посещением музея».] Я больше интересуюсь тем, как люди приобрели свои проблемы или тем, что с ними происходит. И если я буду знать достаточно о том, как все это работает, то мы сможем внести небольшие изменения, с твоего разрешения, конечно.

И это приводит нас еще к одному важному моменту — возможно, самой важной части моей преамбулы. Если что-нибудь случится во время нашей сессии — а у нас есть где-то 45 минут, — что тебе не понравится или будет неприятно, то ты сразу мне об этом скажешь и мы остановимся. [Она кивает.] Я с удовольствием подержу тебя в обучении, но я ни при каких обстоятельствах не хочу заставлять тебя делать то, что ты не хочешь или тебе неприятно. [Она кивает.] (Отлично) Наоборот, я заинтересован лишь в тех изменениях, которые понравятся всем твоим частям. [Она кивает.] Это действительно важно, иначе изменения не сохранятся. [Она кивает.] Так какие же изменения в себе ты хочешь сегодня провести? [Пока я проводил небольшое вступление, я обратил внимание, что она очень заинтересована и часто кивает и улыбается, демонстрируя понимание того, что я говорю и согласие с

этим. Я также обратил внимание, что ее голова чаще наклонена вправо, что говорит о том, что она в основном ориентируется на свои ощущения. Основываясь на этом, я предположил, что она обычно полностью ассоциирует себя со своим переживанием, поэтому ее фраза о том, что она хочет изменить свое чувство злости вполне объяснима.]

Мелисса: Я очень зла (зло). У меня очень много злости, которую я часто изливаю на людей. Причем по совершенно глупым поводам. [Она жестикулирует обеими руками. Подобная жестикация показывает ее конгруэнтность в злости, подтверждая свою обычную ассоциацию. Во время сессии подобные жесты повторялись всегда, когда она была конгруэнтно вовлечена в то о чем говорила]

Я никогда не могу себя остановить, прежде чем взорвусь. [Она жестикулирует левой рукой словно «рубит дрова», показывая что «остановка» для нее неконгруэнтна и проявляется только одной частью ее тела. Подобный жест всегда возникал во время сессии, когда она говорила о попытках перестать злиться и о попытках других ее успокоить. «Я никогда не могу остановиться» — представляет собой четкое сообщение, что снижение ее внутреннего темпа, возможно, будет для нее полезно и может помочь получить некий контроль над своей злостью. Это пример того, как ясно могут показывать клиенты, какие изменения они хотели бы провести. Однако у меня более амбициозная цель, чем просто помочь ей контролировать свою злость. Я хочу, чтобы у нее была совершенно другая реакция.] Я имею в виду, что это просто приступ злости [жестикулируя обеими руками.] [Я мог бы спросить ее как долго она взрывается такими приступами злости. Затем, когда она сказала, что «около месяца», было бы несложно спросить: «Что произошло месяц назад?» и ее ответ сделал бы следующим 15 минут совершенно ненужными. Некоторые читатели могут пропустить эти несколько страниц.]

Стив: Отлично. Как ты злишься? [настоящее время]

Мелисса: [покачивая головой] Да просто по разным поводам. [Мелисса расфокусирует свой взгляд и затем смотрит вверх и влево, чтобы обратиться к визуальной памяти.] Например, я разозлилась, когда вчера мне не дали зарегистрироваться. Я орала

на эту женщину за стойкой, а она мне отвечала: «Мэм, я не могу вам помочь» [*Я спросил ее «как ты злишься?»*, имея в виду процесс в настоящем времени. Она ответила, приведя пример, когда она разозлилась в прошлом.]

Стив: Хорошо. Так до того как ты начала орать, что произошло в твоей голове? [*Я переключился на прошедшее время, чтобы подстроиться к ней, спрашивая о процессе, который приводит ее в ярость.*]

Мелисса: Я думала о том, насколько я была зла, и насколько это не честно, и как только они посмели со мной так поступить. [*Она опять снова говорит о том моменте, когда она уже злилась, а не о том, что привело ее к злости, поэтому мне надо было идти дальше назад.*]

Стив: Ладно, и как это началось? Что произошло? Ты пришла с какими-то документами или чем-то еще?

Мелисса: Я пришла с документами, и они мне сказали: «Вы не можете здесь зарегистрироваться, потому что вы должны выполнить предварительные условия». Я ответила: «Но, я уже выполнила эти условия и прошла тестирование. Я уже на класс старше. И даже, если бы я не занималась в этом классе, я все равно должна иметь право на эти занятия». Они ответили: «Вам надо проконсультироваться с адвокатом». Я ответила: «Я не собираюсь тратить свое время».

Стив: Хорошо [*игриво*]. Но ты была не против потратить свое время на то, чтобы злиться? [*Это применяет ее критерии «не тратить время» к ее злости, поддерживая желаемый ею результат перестать злиться*]

Мелисса: Правильно [*широко улыбаясь*]. Это привычка! [*Она думает об этом как о чем-то автоматическом, над чем у нее нет никакого контроля, т. е. неосознанная реакция*]

Стив: Ладно. На самом деле привычное поведение великолепно, потому что если что-то катится в определенной последовательности [*указывая рукой на серию шагов*] то, изменив это и вся привычка полностью изменится. [*Мелисса кивает. Она смотрит на «привычку» как на проблему, на препятствие к изменениям. Я же хочу, чтобы она увидела преимущества привычки — изменив что-то, мы вызовем сильные изменения, которые также будут привычными.*] А теперь ты говорила, что «это не честно».

Мелисса: Это было потому, что я была в ярости, мне казалось, что они специально так со мной поступают. [*Она снова жестикулирует двумя руками, указывая на конгруэнтность и полное вовлечение.*]

Стив: Так была преднамеренно выбранная жертва? [*преувеличение*]

Мелисса: [*смеясь*] Точно. Я, конечно, знаю, что это не так. Но, когда я злюсь...

Стив: [*смеясь*] Но как ты сама об этом думаешь? Я имею в виду, — вернись назад к тому моменту, когда ты говорила «они делают это намеренно», что происходило внутри тебя? Как ты все это представляла? Какой внутренний образ у тебя был? Каким голосом ты с собой говорила?

Мелисса: Я не знаю. Что-то просто происходило внутри меня, и я говорила себе: «я не могу поверить, что это происходит»

Стив: «Я не могу поверить, что это происходит». Что было до этого?

Мелисса: Я не знаю. Я не знаю.

Стив: Хорошо. Это тот самый ключ, который мы должны найти. Закрой глаза. Вернись назад к тому моменту, когда ты передала им документы и тебе ответили отказом из-за отсутствия предварительных условий. У тебя их не было. Когда это все началось? Действительно очень важно, чтобы мы начали с самого начала, потому что тогда ты могла бы начать мыслить в совсем другом направлении.

Мелисса: [*энергично кивая*] Как только у него слова сорвались с языка. (И он на это сказал...) «У вас нет этого класса. Дайте мне проконсультироваться с шефом [*Она открыла глаза.*] чтобы узнать, сможет ли он принять это. И потом, после того, как он ушел я подумала (Да): «Я могу пойти в этот класс. Не говорите мне, что это невозможно». И меня словно превратили в снежный ком, катящийся с горы...

Стив: Ага. Мы и хотим поймать момент начала этого снежного кома. Так, когда это началось?

Мелисса: Сразу после того, как он сказал: «Вы не можете этого сделать».

Стив: Понятно. Так что первое приходит тебе в голову? («Да, я могу») «Да, я могу». (Да) Записываюсь в класс.

Мелисса: Да. А, затем было, сами понимаете, что «я не могу в это поверить». Это...

Стив: С тобой никогда раньше ничего подобного не случилось?

Мелисса: Что? То, что меня не записывали в класс...

Стив: Нет. То, что ты не могла поверить...

Мелисса: Нет [*улыбаясь и смеясь*]. Со мной это постоянно происходит.

Стив: Именно. Так ты можешь в это поверить, правда? (Точно) Но, ты сказала, что не можешь в это поверить. [*Я бросаю вызов ее утверждению «я не могу в это поверить», указывая на то, что поскольку у нее было много подобных ситуаций и переживаний, то ей следовало бы ожидать подобного. Однако я не слишком хорошо представил ей эту мысль, и она начала раздражаться.*]

Мелисса: Я просто расстроилась [*улыбаясь*]. Я напряглась. Сейчас я начинаю злиться, потому что не могу объяснить это. [*Во время последнего предложения она постоянно жестикулировала обеими сжатыми руками, выражая напряжение и раздражение. Я ее расстроил, и она просто демонстрировала мне, как она начинает злиться. Я сделал паузу, подумав, как еще я могу вытянуть из нее нужную мне информацию и затем просто решил еще раз спросить.*]

Стив: Ладно. Ты можешь мне немного более подробно рассказать, что происходило? Если мы на самом деле сможем отследить начало «снежного кома», то это будет крайне полезно. Я имею в виду, что могу кое-что сделать, даже имея всего лишь ту информацию, которая у меня есть. Потому что есть несколько предположений по поводу злости, одну из которых ты назвала — они делают это специально. Ты же говорила себе что-то подобное?

Мелисса: Нет. Я просто...

Стив: Или это было немного позже?

Мелисса: Это было позже. Уже после того, как я ушла. Я думала что-то типа — «Я не могу поверить, что так со мной они поступают. Как они могут так себя вести?»

Стив: Хорошо. Т.е. у тебя однозначно было ощущение, что с тобой так «поступают». Это не просто бюрократия и определенные правила колледжа, с чем ты должна была справиться и пайти

выход? Ты не смотрела на это с такой точки зрения? (Нет) Так как тебе это виделось?

Мелисса: [*глубоко вздохнув*] Я много и тяжело работала, чтобы закончить школу [*левая рука снова рубит воздух*]. У меня по всем предметам твердые «пятерки» и я прошла предварительное тестирование. И тестирование именно в тот класс, в который я хотела записаться. И я прошла это тестирование еще в школе. Я хотела записаться в класс по физике. Я занималась физикой в школе, и вполне могу посещать занятия [*жестикулируя обеими руками*]. (Верно) Я прошла все экзамены. (верно) И теперь, когда я хотела заниматься физикой на уровне колледжа, я должна была всего лишь показать им аттестат, чтобы они увидели на каких курсах я занималась раньше. (Верно) Я хорошая студентка. (Верно) Я соблюдаю правила. (Верно) А они мне говорят: «Вам нужно проконсультироваться с адвокатом». [*Она жестикулирует руками, направляя ладони от себя, словно указывая на остановку, как будто она была тем человеком, который сказал «нет»*] И я просто как...

Стив: Понятно. Ты же *знаешь*, какие они на самом деле бюрократы.

Мелисса: Да, но я не могу это *выносить* и не терплю. [*Она сфокусирована на своем желании, чтобы система была другой, а это то, что она никак не может контролировать. Я хочу направить ее внимание на то, что она сама может сделать по-другому, поскольку это может быть желаемым результатом, находящимся под ее контролем.*]

Стив: Ясно, но, видишь ли, у тебя есть выбор. Учитывая, что бюрократия везде одинакова, ты не раз можешь в будущем столкнуться с подобной ситуацией. И раньше подобное, наверняка, случалось. Ты ведь говорила, что такие вещи с тобой не раз происходили? [*Она кивает.*] (Да) Это словно присущая миру глупость дает тебе пощечину. [*Жестикулирую, словно даю ей пощечину. Она улыбается и смеется.*] (Да) Поэтому вопрос состоит в том, как ты будешь на это реагировать? [*Я направляю ее внимание на ее реакцию, а не на бюрократию, спрашивая ее о позитивном желаемом результате, который направит ее в будущее.*]

Мелисса: Я не хочу срываться и кричать на людей. (Да) Мне это не нравится.

Стив: Отлично. Тогда у меня к тебе вопрос. Предположим, я

сел в автобус и говорю водителю: «Я не хочу ехать в Милуоки, не хочу ехать в Новый Орлеан и не хочу в Сан-Франциско». Как же водитель поймет, куда я хочу ехать? [*Эта короткая метафора иллюстрирует, что негативный (отрицательно сформулированный) желательный результат не принесет пользы, поэтому она должна придумать позитивную формулировку того, что она хочет.*]

Мелисса: Пока вы ему не скажете?

Стив: Именно так. Так куда бы ты хотела поехать? Что ты хочешь делать по-другому, вместо того, чтобы взрываться?

Мелисса: Сказать людям, в чем проблема. Сказать им...

Стив: Хорошо. А ты бы хотела чувствовать себя спокойной по этому поводу? [*она улыбается*] (Да) Тогда пойми, что в мире много глупости. И разных правил в мире тоже очень много.

Мелисса: Я ненавижу глупых людей.

Стив: На самом деле, я тоже от них не в восторге, [*она улыбается и смеется*] но они существуют. [*Она смеется*] И вопрос то в том, что ты предпочтешь — взорваться и создать кучу проблем или найти способ обойти систему? [*Предоставляя ей выбор «или-или», я фокусирую ее внимание на том, что она сама может делать по-другому. Внимание к последствиям любого из вариантов, который она выберет, создает мотивацию на другую реакцию.*]

Мелисса: Найти способ обойти систему.

Стив: Отлично. Тогда что ты будешь чувствовать по этому поводу? Что ты можешь сказать себе или как ты можешь об этом думать при столкновении с бюрократией? Если ты услышишь, что «нет, вы не можете» или что-то подобное, то сможешь просто продолжить: «Да. Расскажите мне еще» или нечто в этом роде? Как ты посмотришь на такую свою реакцию — «скажите, что мне нужно сделать» — и ощущение спокойствия в тебе, чтобы найти путь обойти систему?

Мелисса: Но это будет трудно [*жестикулирует обеими руками*].

Стив: Ты думаешь, что это будет труднее, чем взрываться и злиться?

Мелисса: Нет. Мне будет трудно остановить себя [*рубящий жест левой рукой*] от взрыва и злости...

Стив: И что же делает это трудным?

Мелисса: Потому что это привычка.

Стив: На самом деле, мы сейчас можем создать для тебя новую привычку. (ОК) И она будет возникать тогда, когда тебе нужно и так же легко, как и прошлая привычка. Тебе это подходит? [*она улыбается*] (Да) Ты бы хотел это сделать? (Да) Хорошо. Как ты хочешь реагировать в подобных ситуациях? Подумай немного об этом. [*Она опускает глаза и расфокусирует взор, размышляя.*] Вернись к этому. [*Когда я сказал «этот» случай, это было неопределенно. Мне надо было сказать «событию», «инциденту», «воспоминанию» и т.п., чтобы быть более четким.*] Всегда полезно иметь что-то, с чем мы можем справиться. [*Опять «что-то» слишком неопределенно.*] И потом мы всегда можем обобщить другие подобные примеры. [*Опять слишком неопределенно.*]

Мелисса: Я бы хотела, чтобы я смогла сказать, например: «Отлично, я пойду и поговорю с адвокатом. Спасибо большое». Вместо того чтобы говорить [*улыбаясь*]: «Я не могу поверить, что вы...»

Стив: Приходить в ярость.

Мелисса: [*смеясь*] Я имею в виду, что это не было виной человека, который мне это сказал [*жестикулируя обеими руками*].

Стив: Ведь, они ведь всего лишь часть системы, не правда ли? (Верно) Т.е. на самом деле [*мягко ругая*] ты вела себя, словно кто-то специально делал тебе нечто неприятное, не правда ли? [*Она смеется.*] И получилось, что есть несчастный служащий, на которого нападаешь ты. [*Я использую ее восприятие того, что другие нападают на нее, чтобы показать ей, как ее злость на других направлена на этих других, как она нападает на других. Она это четко понимает, что создает дополнительную мотивацию изменить свое поведение.*]

Мелисса: [*Она от стеснительности закрывает лицо руками и смеется.*] Я знаю.

Стив: А он всего лишь часть системы. [*Она смеется.*] (Я знаю) [*журуя*] Я не могу поверить, что такой человек, который способен на это.

Мелисса: [*печально*] Я такая [*смеется*].

Стив: [*смеется*] Ладно. Я теперь закрой свой разум... [*Как вам такая ошибка? Однако я ее уловил и исправил.*] Ой, прошу

прощения. Закрой *глаза* [*Она улыбается.*] (ОК) и вернись назад — представь. Еще раз прокрути перед глазами этот фильм, только в это раз представь ситуацию по-другому, когда ты передаешь документы и слышишь в ответ: «Вы не можете зарегистрироваться в этом классе...» Не надо мне ничего об этом говорить, просто опиши мне, что происходит, когда ты спокойно отвечаешь: «Спасибо. С кем я могу посоветоваться по этому вопросу?» или что-то подобное. [*Она кивает.*] (ОК) И как это работает? [Это «предварительный тест», чтобы узнать, как это работает в ее воображении.]

Мелисса: Я говорю «спасибо» и затем я просто уйду. Я смогла — смогла это увидеть. [*Она смеется, покачивая головой.*] Но я не думаю, что я смогу когда-нибудь так поступить на самом деле. [*Ее способность отличать воображаемые действия от фактических действий стала очень важной и значимой в конце сессии, когда она конгруэнтно сказала: «Да. Я могу это сделать».*]

Стив: Хорошо. А теперь попробуем сделать еще одну вещь. Но, будет ли это приемлемым для тебя? Если ты сможешь это сделать, то будешь довольна и счастлива? (Да) Давай перепроверим. Закрой глаза и задай себе вопрос: «Есть ли *какая-нибудь* часть меня, которая против того, чтобы я так себя вела в подобных ситуациях?» И будь просто внимательна к любому *ощущению*, внутреннему *голосу* или *образу*, который может появиться, если *какая-то* твоя часть возражает против подобного поведения...

Мелисса: Да. (ОК) Есть такая часть.

Стив: И в чем же состоит возражение?

Мелисса: [*покачивая головой — «нет»*] «Это их вина» [*рубящий жест левой рукой*]. И поскольку именно на них лежит эта вина...

Стив: Так ты хочешь кого-то обвинить?

Мелисса: Да. Я хочу наорать на кого-то. Хочу кричать. [*рубящий жест левой рукой*]. [*Если бы я спросил: «На кого ты хочешь наорать?» Она возможно бы сказала: «На моего бывшего» и это привело бы нас как раз к самому эпицентру ее злости.*]

Стив: Зачем тебе кого-то обвинять? Какая тебе от этого польза?

Мелисса: Это дает людям понять, в чем они не правы. [*Опять я мог бы спросить «Кому конкретно понять».*]

Стив: Они ведь всего лишь следуют правилам. Что же они сделали неправильно?

Мелисса: Я не хочу просто говорить об этой конкретной ситуации. Я говорю обо всем [рубящий жест левой рукой] и о других примерах [обе руки подняты]. [Когда она говорит «все» и «другие примеры», она опять очень четко дает мне понять, что все это связано с кем-то другим, но я полностью упустил это из виду и продолжил фокусироваться на содержании ситуации с регистрацией в классе.]

Стив: Т.е. теперь ты хочешь, чтобы они поняли, что можно вести себя по-другому, демонстрируя по отношению к тебе больше уважения? (Верно) Я правильно понимаю? Можно так сформулировать? Хорошо. Думаешь ли ты, что они будут больше к тебе прислушиваться, если ты будешь взрываться или если ты будешь спокойна? [Она качает головой и улыбается.]

Мелисса: [улыбаясь] Если я буду спокойна.

Стив: Я тоже так думаю. Т.е., если ты действительно хочешь изменить бюрократию или изменить какую-либо другую ситуацию, в которой, например, кто-то другой выказывает тебе неуважение, не будет ли проще, если ты будешь сохранять спокойствие? Если ты будешь больше сконцентрирована на своем деле и спокойно скажешь: «Мне не нравится то, что вы сделали. Для меня это неприемлемо. Я хочу, чтобы вы это изменили».

Мелисса: Но, они не слушают. Они не будут слушать. [Это дополнительные подсказки, что она ссылается на кого-то конкретного, но я опять прозевал их и не спросил: «Кто конкретно не слушает?»]

Стив: Иногда они не будут слушать. Как ты думаешь, они будут лучше слушать, когда ты злишься или когда ты спокойна?

Мелисса: А что если я начну говорить спокойно, но затем начну злиться, если они не будут меня слушать?

Стив: Ты всегда можешь разозлиться. У тебя это хорошо получается. [Она смеется.] Ты прекрасно знаешь, как это делать. [Мелисса смеется и склоняет голову влево. Я смеюсь вместе с ней, категоризировав ее злость, как навык, которым она прекрасно владеет.] Но и здесь есть варианты. Ты всегда можешь разозлиться позже. Иногда злость заставляет людей замечать тебя. [Она кивает.]

Однако будет ситуации, когда люди могут просто сказать: [*Я изменяю интонацию голоса, чтобы было понятно, что я теперь представляюсь другим человеком и также диссоцирую себя от содержания цитаты.*] «Да они просто злые, поэтому и взрываются». [*Она кивает.*] Они также могут сказать: «Это просто, потому что она такая эмоциональная. Вы же знаете, какие женщины...». [*Я специально играю роль сексиста потому что я уверен, что ей это не понравится и она постарается отстраниться от подобной оценки. Она отреагировала, посмотрев вверх и влево с напряженной улыбкой, показывая ее нелюбовь к сексизму.*] (Да) Или что-то похожее. Возможно, ты такое уже слышала. [*Мы вместе смеемся.*] (Да. Верно) А теперь еще раз проверь. Спроси эту часть — принимая во внимание, что эта часть хочет злиться, — не согласится ли она злиться позже. «Есть ли у тебя какие-то возражения против использования этого подхода или совершенно нового паттерна поведения в подобных ситуациях?» [*Она качает головой*] («нет»)

Потому что у меня есть идея, что для меня это верно. Что будь я в одной из этих официальных позиций, и кто-то начал бы на меня орать, то это только укрепило бы мою позицию. Я бы сказал: [*Снова меняю интонацию, чтобы усилить то, что я собираюсь сказать и диссоцирую себя от содержания цитаты.*] «На самом деле, это непреложное правило и я ничего не могу с этим поделать. Извините». [*Мелисса смеется.*] Потому что я хочу как можно скорее от тебя избавиться. Но, если бы ты была спокойна и сказала бы: «Ситуация заключается в том, что я прошла это в школе и т.д. и указала бы твои основания для подобных слов, то я был бы намного более предрасположен к тому, чтобы нарушить правила или найти обходной путь. И так на моем месте поступили бы очень многие. [*Она думает некоторое время и затем медленно кивает.*] (ОК) Как ты думаешь, это разумно? [*Она кивает и улыбается.*] Я думаю, что это правильно. Но спроси себя. Снова закрой глаза и представь, как ты проходишь через одну из подобных ситуаций и ...

Мелисса: Эту ситуацию или любую ситуацию?

Стив: Возьми эту ситуацию, а потом другую...

[*Она держит глаза закрытыми, пока проверяет, затем резко открывает глаза и смеется. Ее кривая улыбка показала ее*

реакцию на то, что она поняла, что спокойствие будет более полезно, чем злость, но я неправильно ее понял и принял эту реакцию, как возражение.]

Итак. Есть одно? Какое? Видишь ли, мы можем провести изменения только, если все твои части согласны. Если есть хоть одна из частей, которая говорит: «Мне это не нравится» или «Это помешает тому, что я хотела, чтобы произошло», то изменения будут кратковременными. Поэтому нам обязательно надо найти все возражения и проработать с ними для их удовлетворения. Так в чем оно? (Другая ситуация?) Другое возражение. Нет, тебе не нужно описывать мне ситуацию. На самом деле, есть еще кое-что, о чем мне стоило сказать раньше — в *большинстве* случаев мы можем работать без содержания. Поэтому мне не нужны детали, имена, даты, место и т.п. Т.е. ты попробовала рассмотреть другую ситуацию и обнаружила возражение? [*Я все еще думал, что она нашла возражение, но Мелисса меня поправила.*]

Мелисса: Нет, не было возражений. Я четко видела, как я могла бы [*Она сначала жестикулирует двумя руками, а затем только правой.*] извлечь из ситуации намного больше полезного, если ...

Стив: Понятно я не правильно истолковал твою реакцию.

Мелисса: Если бы я успокоилась.

Стив: У тебя было такое выражение лица, и я подумал: «Еще одно возражение». Отлично. Попробуй еще одну ситуацию... [*Мелисса закрыла глаза, визуализируя другой пример, затем открыла их, улыбнулась и кивнула.*] В этом случае также спокойствие было бы лучше?

Мелисса: Во всех ситуациях. [*Она выразительно жестикулировала обеими руками во время всей своей фразы.*] Я могу... Все эти примеры и ситуации из прошлого, когда я злилась и взрывалась, я думаю, я могла бы вести себя иначе. Я хотела, чтобы они меня *поняли*. «Неужели ты не *понимаешь*, через что мне пришлось пройти?» «Неужели ты не *понимаешь*, что у меня проблемы?» «*Пойми*... [*Ее постоянное ударение на «понимаешь» можно было бы воспринять как неявную команду мне — «пойми меня», потому что я точно еще ее не полностью понимал.*] И единственный путь...

Стив: И ты думала, что если ты будешь на них кричать, то заставишь их тебя понять?

Мелисса: Да. Именно так я и ощущала себя. Так я чувствую злость. Понятно теперь?

Стив: Я думаю, что такой подход будет более полезным. [Я имел в виду, что более полезно сначала сказать людям, что она хочет, чтобы они ее поняли, вместо того чтобы начинать со злости.]

Мелисса: [кивая и улыбаясь] Да, я и сама начинаю это понимать.

Стив: Отлично. Давай теперь кое-что сделаем, чтобы заложить эту программу в тебя и чтобы сделать это легко. (ОК) Подумай о том, что послужило началом твоей злости. Рассмотрим еще раз эти три примера. Что послужило триггером? Твои слова: «Вы не можете так поступить»? Или кто-то сказал: «Вы не можете это сделать»?

Мелисса: Контекст послужил толчком.

Стив: Что общего было во всех этих трех ситуациях? [Я попросил ее идентифицировать категорию переживаний, которая всегда присутствовала.]

Мелисса: Кто-то не дает мне что-то сделать. [Она назвала категорию.]

Стив: Кто-то не дает тебе что-то сделать. Кто-то блокирует тебя каким-то образом. Хорошо. Понятно. И как ты представляешь себе этот блок? Это какой-то образ? Слова?

Мелисса: Первое, что приходит в голову — «слишком плохо, разберись с этим». [Когда она произнесла последние слова, она передернула плечами и дернула головой.] («трудно») [Она кивнула.] «живи с этим»

Стив: «Невезение». [Она кивнула.] Вместе с таким пожиманием плечами и смирением. Это значимая часть? (Да) Когда ты показала это сейчас, то слегка кивнула головой. [Она подтвердила.] Похоже на невезение? Придется мне перестроиться. Я хотел сделать одну вещь, а теперь придется сделать другое... [Она улыбнулась.] А затем мы продеваем еще кое-что. [Я намеревался использовать технику, которая эффективно работает с изменением привычных реакций, но я был неудовлетворен тем, что пока не нашел четкие сенсорные проявления, которые я смогу связать с поведением. Поэтому я взял паузу, чтобы обдумать, что делать дальше.]

Давай подумаем о ситуации в будущем, в которой может такое произойти. Ты можешь представить подобное в будущем? Возможно ситуацию с участием кого-то, кто так вел себя по отношению к тебе в прошлом? Пробегишься по возможным ситуациям в будущем. Закрой глаза и представь кого-то, кто блокирует тебя и говорит: «Не повезло». Это проверка. (Я злая) Ты злая. И что же часть, которая злится, хочет для тебя?

Мелисса: [мягко] Она хочет причинить боль человеку, который причинил боль мне. [И опять я упустил момент. Я мог бы просто спросить «Кто причинил тебе боль?» До этого момента сессия была легкой и веселой. Сейчас же она стала более серьезной.]

Стив: [мягко] Так под этим боль? [Она кивнула.] Ты сказала «блокирует меня». Что ты под этим подразумеваешь? [Она сжала губы.] Это впервые произошло давно? [Наконец, я начал понимать, хотя я снова ошибся, предполагая «произошло давно».]

Мелисса: [Она усилено улыбнулась и откинула голову назад.] Около месяца. Около месяца назад. [Возник интересный вопрос — начались ли ее взрывы злости месяц назад или это было более старой проблемой. Хотя я и не спросил, я подумал, что оба варианта могут быть совмещены. Т.е. у нее была проблема приступов злости давно, но месяц назад проблема существенно усилилась. Позже она говорила о том, как она кричала на своего отца и мне показалось маловероятным, что она так поступала только в течение последнего месяца.]

Стив: Месяц назад. Есть ли какой-то конкретный человек, который таким образом причинил тебе боль?

Мелисса: [кивая с грустной улыбкой] Мой «бывший».

Стив: Твой «бывший». Понятно. Давай тогда сделаем нечто другое. Как ты согласишься на то, чтобы научиться прощать и простить этого человека? [Вместо того, чтобы просить ее назвать желаемый результат, я сам его ей предложил, считая, что он будет для нее полезным.]

Мелисса: [защищаясь] Но я ничего такого не сделала [Она качает головой.]

Стив: Я это знаю и верю тебе. [Несмотря на то, что я знаю, что она как-то принимала участие в разрыве с «бывшим», но я пока не собирался оспаривать ее утверждение, что она ничего не сделала. Позже она сама сказала, что поспособствовала про-

блеме между ней и ее «бывшим», говоря, что она сделала «ужасные вещи».] Прощение в данном случае предназначено не для этого человека, а для тебя. [изменение диапазона] Это нужно, чтобы у тебя не было чувства потери и злости [Она кивает.] или желания отомстить. [Это проясняет, что я имею в виду под прощением в то же время, перечисляя преимущества прощения для нее.] (Верно)

Мелисса: [кивая] Я бы хотела, чтобы это закончилось.

Стив: Ты бы хотела оставить это в прошлом?

Мелисса: Мне каждый день это не дает покоя [Она вздыхает.]

Стив: Отлично. В этом и есть проблема и поэтому прощение будет очень полезно в ситуациях подобного типа. Но, мне нужно еще немного информации. Когда ты думаешь об этом человеке, где расположен его образ? Далеко ли он тебя? Расскажи мне наиболее подробно об этом образе. Меня не интересует содержание, меня интересует форма — где он расположен, какой он? Большой или маленький?

Мелисса: Он где-то здесь. [Смеясь, она указывает на точку футах в десяти от нее справа. Как раз там, где я сидел.]

Стив: Понятно. Приблизительно на таком расстоянии. А насколько он высок? Какой у него размер? [жестикулирую руками] Маленький? Или ростом с человека?

Мелисса: [кивая] Ростом с человека.

Стив: Т.е. он словно стоит тут? И есть какие-то голоса? Мне не нужно знать, что они говорят. Меня интересует то, как они говорят. Тихо или громко? Зло или дружелюбно?

Мелисса: [кивая] Они кричат и вопят.

Стив: Кричат и вопят. Как обычно. [Она смеется. Теперь у меня было четкое описание ее текущей ситуации. Неудивительно, что она быстро начинает злиться, учитывая ее «бывшего», который стоит на расстоянии десяти футов и кричит на нее. Теперь я должен вытащить из нее информацию о ее переживаниях по поводу какого-то человека, которого она уже простила, что будет другим образом, который точно будет расположен в другом месте.]

Хорошо. Я теперь подумай о ком-то, кто в прошлом причинил тебе боль, но которого ты простила. [Она кивает.] Как ты пред-

ставляешь этого человека? (твоя мама) Где находится образ мамы, которую ты простила. Этот образ расположен там же или в другом месте? Какие у него размеры и характеристики? *[Она кивает.]* (образ ближе) Образ ближе? Хорошо. Где он расположен?

Мелисса: *[неуверенно покачивая головой]* Я не знаю точно. Похоже прямо рядом со мной *[указывая правой рукой справа от себя]*.

Стив: *[показывая рукой справа от нее]* Прямо здесь? (Да) Ближе к тебе. И я слышу, что твой голос меняется. *[Она кивает и улыбается.]* Есть доброта и мягкость в голосе? *[Я говорю об изменении интонации ее голоса, что показывает мне, что она действительно простила свою маму.]* (Да) Поэтому я верю тебе, что ты ее простила. Некоторые люди делают это не полностью. Но по твоему голосу, я могу понять, что действительно простила ее. В твоём голосе слышится тепло и мягкость. *[Очень важно вызвать конгруэнтное переживание прощения во всем теле, поэтому я очень внимательно слушаю за ее невербальными сообщениями, которые указывают на расслабление и участие. Она кивает.]* Отлично.

А теперь нам предстоит сделать кое-что сложное. *[Она улыбается.]* До этого все было легко и мы готовились к более трудной части. Одним из способов простить человека будет перемещение его образа оттуда сюда *[показывая справа от нее]*, приблизить его к себе также, как ты представляешь свою маму. *[Это указывает на конкретные шаги, которые я хочу, чтобы она проделала для прощения. Конкретность дает ей понять, что именно надо сделать и что может произойти. Поэтому для нее легче определить возражения против этого в случае наличия таковых.]* Но мне кажется, что ты пока не хочешь этого сделать. Большинство людей так же себя ведут. *[У многих людей есть немало возражений для прощения, поэтому я предупреждаю ее, что несколько возражений могут возникнуть и у нее. Это также делает ее ответ естественным и нормальным.]* И в чем же состоит твое возражение? Я предлагаю поиграть в игру возражений.

Мелисса: *[качая головой]* Я его ненавижу.

Стив: За то, что он сделала? *[Она кивает.]*

Мелисса: Я ненавижу его за его ложь. (ОК) Я ненавижу его за то, как он со мной обращался. (ОК) Это основные причины.

Стив: Я понял. Но понимание ситуации может занять немало времени, так что будь готова. [*в ретроспективе, это слишком неопределенно*] Но в начале я хочу отметить, что ты наверняка испытывала к этому человеку и какие-то теплые чувства. [*Я хочу, чтобы она признала, что у нее были теплые чувства к своему «бывшему», чтобы сбалансировать ее ненависть к нему. Она кивает.*] Но, он погряз некоторые из твоих ценностей [*Она кивает.*], причем совершенно неприемлемым для тебя способом? [*Она кивает.*] (Да) А как долго ты была с ним знакома?

Мелисса: Восемь месяцев.

Стив: Восемь месяцев. Т.е. ты неплохо знала.

Мелисса: Я тоже так думала.

Стив: Понятно. Теперь ты знаешь его лучше. [*сухо*] (Да) Но не так как ты хотела. (Нет) Но теперь ты лучше его знаешь. В обвинениях всегда есть пресуппозиция, что человек мог бы поступить по-другому. [*Она кивает.*] (Да) Теперь он действительно мог бы поступить иначе с помощью терапии или ему настучат по голове. [*Она улыбается.*] (Возможно) Но в то время он был тем, кем был и сделал то, что сделал, а тебе надо было поддерживать свои ценности. Но, его действия нарушили их. Вено? И ты должна была сказать: [*рубящий жест рукой*] «С меня довольно». Ты понимаешь, что он не мог тогда поступить иначе? (Нет)

Хорошо. Давай попробуем иначе. Ты можешь вспомнить ситуацию в прошлом, когда ты сама причинила кому-то боль? [*Мелисса кивает.*] [*Я попросил ее переключить роли и встать в позицию человека, который причиняет другому человеку боль. А не в позицию того, кому причиняют боль. Это помогло ей легче принять то, что я предлагал.*] Возможно, это произошло совсем произвольно и непреднамеренно и я уверен, что, вспоминая подобное, ты испытываешь сожаление. [*Мелисса кивает.*] Это так? А теперь подумай, в тот момент, когда ты причинила человеку боль, могла бы ты поступить по-другому? (Да)

Я так не думаю. Как это не безумно, но это часть самопрощения. Я уверен, что каждый поступает лучшим из доступных для него способов [*Говоря «как это не безумно», я просто предлагаю ей рассмотреть то, что я говорю, не оказывая на нее давление.*] исходя из воспитания, эмоций, убеждений и окружения человека. Человек делает наилучший

выбор в данный момент времени. [*Поместив ее в позицию человека, который причинил кому-то боль, я хочу чтобы она поняла и пережила внутри себя пресуппозицию о том, что люди всегда поступают наилучшим для них способом, исходя из контекста.*] И я думаю, что ты сделала лучший выбор из доступных тебе в тот момент, исходя из того, что ты знала, даже если это и привело к чьим-то страданиям. [*Она смотрит вниз и вправо и задумчиво кивает.*] (Да)

Это правда? И ведь это вполне разумно? И именно в тот момент времени, хотя через несколько секунд ты могла сказать себе: «Я же могла поступить иначе» Но в тот момент ты сделала лучший выбор, который могла.

Я совершенно не знаю чего боялся этот человек, [*жест в сторону расположения образа «бывшего»*] какие у него были опасения или в чем он был неуверен. Я не знаю, что заставило его солгать тебе, но я не сомневаюсь, что если бы он был сейчас с нами в комнате, мы могли бы выяснить, что привело его к такому выбор и что помогло ему считать этот выбор лучшим...

Мелисса: [*кивая и улыбаясь*] Я уже знаю, в чем дело.

Стив: Правда? Т.е. ты понимаешь? Ты принимаешь эту его точку зрения?

Мелисса: [*кивая*] Отчасти. Да. [*покачивая головой*] Но я все равно его ненавижу.

Стив: Он все таки сделал что-то, что причинило тебе боль. Вопрос в том, готова ли ты это забыть. Вопрос в том, что мы можем сделать, чтобы это стало возможным.

Мелисса: [*кивая*] Если честно, одна часть меня не хочет это забывать, потому что боится, что если я снова с ним встречу...

Стив: Что ты снова можешь им увлечься? [*Это моя ошибка. Частое возражение против прощения может быть причиной того, что, простив кого-то и встретив его снова, могут возобновиться отношения, которые снова могут привести к болезненному разрыву. Я был не прав, и она меня исправила.*]

Мелисса: Нет. Просто, встретив, его я могла бы ему сказать: «Знаешь что? Я тебя не простила и я тебя ненавижу. Я не могу поверить, что ты так поступил». Что-то типа мести ему. Но во мне также есть часть, которая хочет все это забыть. [*Многие терапевты постарались бы обойти вопрос «мести», но это возра-*

жение должно быть полностью нейтрализовано до того, как она сможет по-настоящему простить «бывшего».]

Стив: И зачем тебе нужна эта месть? Какая в ней для тебя польза?

Мелисса: [улыбаясь и смеясь] Я буду чувствовать себя лучше.

Стив: Чувствовать себя лучше. Я бы хотел, чтобы ты чувствовала себя лучше. [Она улыбается и смеется.] И мне не кажется, что месть это лучший способ для этого. Скажи мне вот что. Закрой глаза и погрузись в мир дикой мести. Чтобы ты сделал, если бы обладала абсолютной властью и могла бы поступить с ним так, как тебе захочется. [Она улыбается.] Какие бы это вызвало у тебя чувства?

Мелисса: Ощущение победы.

Стив: А ты ощущала бы себя сильнее? [При победе и поражении всегда присутствует сравнение — я хочу, чтобы она подумала о том, как она себя будет ощущать без сравнения себя с кем-то другим.]

Мелисса: Да нет. Я бы считала, что мы на равных.

Стив: На равных. Т.е. сейчас вы не равны? [Она кивает.]

Мелисса: Я хочу, чтобы он почувствовал ту же боль, что и я.

Стив: Ага. И это вас уравнивает? (Да) Есть ли какой-нибудь другой способа, чтобы ты чувствовала себя на равных или выше его? Особенно понимая, что прощение — это не то, что может сделать любой человек. Это требует немало силы воли, и многих других человеческих качеств. [категоризируя прощение, как сложную вещь, которая требует использование важных человеческих качеств, я надеялся сделать прощение более притягательным для нее. Но это не показалось для нее убедительным. Она покачала головой.] Не подходит? (Что?) Не нравится? [улыбаясь] (Не нравится)

Не подходит. Ты на самом деле можешь сердиться и злиться на весь мир [Я не собираюсь заставлять ее прощать — это ее решение.], что не будет справедливо по отношению ко всему миру. Он был нечестен по отношению к тебе. [она улыбается] Я думаю, что честность очень важна для тебя Верно? [Она кивает.] Для меня тоже. [Ранее на сессии она упоминала, что так к ней отнесся клерк при регистрации, было нечестным. Поскольку честность — это очень важная для нее ценность, то, если она будет продолжать злиться на окружающих, то это будет нечестно по

отношению к ним. А поскольку она сказала, что ее «бывший» был нечестен с ней, то это поможет найти некоторое сходство с ним и может привести к сравнению себя с ним.] Я хочу рассказать тебе одну историю про Милтона Эриксона. Ты слышала о нем? Он был одним из величайших гипнотерапевтов и психологов.

Мелисса: В психологии я не сильна [смеясь].

Стив: Он работал врачом в психиатрической лечебнице и регулярно проводил осмотр, как пациентов, так и сотрудников, и добровольных помощников. Он осматривал 75-ти летнего алкоголика, который доставлял проблемы всем окружающим и мог бы продолжать это делать еще лет 20. У пациента было прекрасное здоровье. Затем он осмотрел 16-ти летнего добровольца, девушку, и обнаружил у нее признаки неизлечимой болезни. Он вышел из кабинета и сказал себе: «Вбей себе в голову, Эриксон. Жизнь несправедлива». Он должен был это сделать, прежде чем вернуться в кабинет и сказать молодой девушке, что ей осталось жить не больше 6-ти месяцев. [Многие люди считают, что жизнь должна быть справедливой. Поэтому, если случается неприятность, то это не только неприятность — то это еще и несправедливо, и нечестно, что является суждением на более высоком логическом уровне и результатом этого являются две вещи. Это добавляет неприятных переживаний и это отвлекает внимание от решения проблемы. Эта история неопровержимо доказывала, что жизнь несправедлива. Эта история могла оказать на Мелиссу более сильное влияние, потому что она всего на пару лет старше этой несчастной девушки из рассказа, и она могла сильно себя с ней идентифицировать. Я намеренно искажил некоторые детали в этой истории Эриксона (31, стр. 17 — 19)]

Но, это никоим образом не останавливает нас от того. Чтобы мы вели себя честно и были справедливыми. Поэтому мы должны сделать все от нас зависящее, чтобы наши отношения были честными, хотя сама жизнь несправедлива. Оглянись. Кто-то передвигается в инвалидных креслах. Кто-то нет. Но, разве это как-то влияет на твоё восприятие человека? [Она кивает.] Возможно, для него тоже жизнь была несправедливой [жест в сторону образа расположения «бывшего»]

Мелисса: [Она смотрит вниз и вправо и после паузы говорит с влажными глазами.] Я это знаю.

Стив: Закрой глаза. [*мягко*] Продолжай некоторое время ощущать это. Задержи в себе это чувство... [*В ней разлилось чувство мягкости. Хотя, я не совсем уверен, что оно собой представляло, я предположил, что это участие и жалость к «бывшему», или какое-то другое чувство, которое поддержит цель достижения прощения. Поэтому я хотел, чтобы она полностью пережила эти ощущения.*]

Есть еще кое-что очень важное для того, чтобы ты могла его простить. Ты должна быть защищенной. Потому что если ты его простишь [*Она открывает глаза.*], у тебя может появиться намерение восстановить с ним отношения на том же основании, что и прошлые ваши отношения. А это откроет тебя для такого же отношения к тебе, как было раньше. Это имеет для тебя смысл? [*Она кивает.*] Поэтому ты должна чувствовать себя полностью уверенной в том, что если ты простишь его, то у тебя должна быть по этому поводу определенная уверенность типа «мне жаль, что так произошло и что он так себя вел, но это не то, что мне нужно в жизни». Это необходимо для твоей защищенности. Нередко подобное случается с женщинами, которые избивал муж. Они прощают мужчин и возвращаются к тому, что было раньше и их снова избивают. Ты же для себя не хочешь подобного? [*Она кивает.*] А теперь снова закрой глаза и представь, что ты в будущем с ним встречаешься, и у вас снова возникают отношения. Чувствуешь ли ты себя в безопасности? Есть ли какая-нибудь опасность?

Мелисса: Есть опасность, что вернется к тому, что было.

Стив: Так что мы можем сейчас сделать, чтобы это перестало быть опасностью? Например, ты можешь понять, что ты просто собираешься немного поговорить и будешь делать только то, что ты захочешь. Но, если у тебя в голове есть четкая мысль: «Он человек, у которого есть много качеств, которые мне нравятся. Мы хорошо проводили вместе время. Но, его ложь для меня неприемлема. Мне это не нравится и я не хочу, чтобы это было частью моей жизни. И до тех пор, пока я не буду абсолютно уверена в том, что в будущем подобного не повторится, то я могу для себя решить, что я могу спокойно сказать ему «привет», но не хочу заводить с ним отношения.» [*Обратите внимание, что я говорю «цитатами», ставя себя на ее место, как будто я говорю от ее лица. Это облегчает восприятие для нее и оценку того, подхо-*

дит ли это, подходят ли ей эти слова. Так часто делала Вирджиния Сатир.]

Ты можешь провести внутри себя подобную подготовку? Таковую, чтобы ты могла спокойно двигаться в будущее и думать об общении с этим человеком без ненависти и злости? Будешь ли ты в безопасности в подобных ситуациях в будущем? [*Я намеренно говорю очень обобщенно, чтобы дать ей возможность найти четкое понимание того, что может произойти с ней в жизни в будущем, и чтобы она чувствовала себя защищенной от возможных неприятностей в будущем.*]

Мелисса: [*мягко*] Да.

Стив: Хорошо. Закрой глаза. Отправься в будущее и представь, что ты сделал это. И ты встретила с ним в кампусе или еще где-нибудь и просто «проверь» то, что мы тут делали. Испытай...Какие эмоции у тебя вызывает совместное пребывание с ним? Легко ли тебе поддерживать дистанцию между вами, которую ты хочешь иметь? Чувствуешь ли ты себя защищенной?

Мелисса: [*нерешительно*] Да. Я могу. Я могу это сделать.

Стив: Но...Я слышу «но» в твоём голосе.

Мелисса: Но, это все равно, что я «одела маску», вы понимаете, маску счастливого человека...

Стив: Я понял. Это не лучший вариант. [*Поскольку она неконгруэнтна, то нам нужно провести дополнительные изменения для конгруэнтности.*] Попробуй поступить по-другому. Смотри в чем дело. Здесь ты проявила некоторое сожаление в его адрес. (*Мелисса кивает*) Что, если ты так и будешь с ним говорить? Что если ты скажешь, какую боль он тебе причинил, но скажешь это не злым и обвиняющим голосом, а простым, описательным? Ты просто даешь ему это знать, потому что это для тебя важно. [*Она кивает.*] Просто дать ему это понять. Но таким способом, что ты говоришь о себе — а не обвиняешь его, — говоря ему: «Ты врал мне (чтобы это не было) и это было словно удар ножом мне в сердце». Или как-то по-другому ты можешь это описать. Чтобы он понял, какое влияние он оказал на окружающих... [*Я возвращаюсь к ее желанию заставить его понять, которое она раньше очень сильно выразила. Это часто называют «незавершенными делами». Если она полностью может это выразить во время воображаемого общения — там, где и находится*

настоящий конфликт — это удалит еще одно препятствие на пути к прощению. Когда она разрешит этот свой внутренний конфликт, тогда она сможет быть конгруэнтной со своим «бывшим».]

Я думаю, что ты кого-то еще хотела бы от этого защитить. [*Она улыбается.*] (Да) В будущем, если у него будут отношения с другой девушкой. Ты бы хотела, чтобы она прошла через то, через что тебе пришлось? [*Она качает головой. Попросив ее представить кого-то другого в будущем на ее месте я хотел, чтобы она временно диссоциировалась от ситуации. Это также может вызвать сочувствие к кому-то, кто окажется на ее месте. Это замотивирует ее на то, чтобы поговорить с ним и повлиять на него.*] Ты бы хотела оказать на него влияние? Даже если ты никогда его больше не увидишь? Как ты отнесешься к тому, чтобы просто сказать: «Со мной подобные вещи не срабатывают. Это причиняет сильную боль» или что-то подобное. И заставить его понять, что то, как он с тобой поступил, для тебя не приемлемо...

Мелисса: [*некоторое время, смотря вниз и вправо*] Я думаю, я смогу это сделать.

Стив: Хорошо. Снова закрой глаза. Представь, что ты так ему говоришь, и отметь какой может быть его реакция. Обрати внимание, куда идет разговор. Ты должна понимать, что твой фокус на том, чтобы дать ему понять, что ты пережила. Потому что если ты начнешь его обвинять, он может начать спорить или просто развернуться и уйти. Но, если ты просто скажешь ему все это, то есть шанс, что он прислушается к твоим словам. Хотя я не могу это гарантировать... [*На ее лице проходят несколько разных выражений и они кажутся неприятными.*] Как ты думаешь, что получится, если ты так себя поведешь?...

Мелисса: Он обвинит меня. Он скажет, что он поступил так из-за того, что я сделала.

Стив: Понятно. А в этом есть хоть крупица правды? [*Она кивает.*] Хорошо. А ты можешь ему сказать: «В этом есть доля правды». Скажи ему это — независимо от твоих мыслей по поводу того, насколько твоя роль была значительна в этом разрыве. Посмотри, как пойдет в таком случае это воображаемое общение... [*В этом случае ее лицо намного более расслабленно и сохраняет такое выражение. Выражение сохраняется, когда она*

открывает глаза, все еще оставаясь задумчивой, затем она медленно кивает и смотрит на меня.] Как тебе такое развитие разговора?

Мелисса: Я объяснила ему, что я понимаю, что совершила ужасную вещь. [*Ранее она говорила, что «не сделала ничего плохого». Если бы я усомнился в этих ее словах раньше, это вряд ли мне помогло бы и я мог потерять с ней раппорт.*] (ОК) Но, это не оправдывает то, как он поступил со мной, в конце концов. (Да. Это понятно.) Я заслуживала большего и лучшего, чем то, что он мне дал.

Стив: Конечно. А теперь с учетом всего того, что мы сегодня сделали, готова ли ты представить его [*жест с указанием на месторасположение образа «бывшего»*] таким же образом, каким ты представляешь свою маму [*жест с указанием вправо от нее*] так чтобы ощутить в себе прощение по отношению к нему? Вполне возможно, что мы что-то пропустили, но на данный момент ситуация такова...

Мелисса: [*кивая*] Я думаю, что я могу его простить. (ОК) И потом он может быть таким как моя мама — я имею в виду его образ.

Стив: У нас у всех есть свои ограничения, и мы совершаем ошибки, стараясь сделать как можно лучше. Ты же делаешь все возможное? [*Она кивает.*] Он тоже. Но иногда что-то не складывается. [*Она улыбается.*] Ты понимаешь различие? В мире полно людей, которые пытаются изо всех и иногда то, что получается, просто ужасно. А многие люди полны ненужных ограничений. Некоторые ограничивают себя из-за своего прошлого опыта, своих прошлых переживаний. Попробуй все это проделать, зная, что мы всегда сможем все вернуть назад. Представь образ своего «бывшего» и перемести его на то место, где расположен образ твоей мамы. Придай ему те же характеристики — свет, размер и т.п. — как у образа твоей мамы... [*Она глубоко вздыхает.*] Возможно, в начале это покажется немного странным. [*Я предупреждаю ее, что подобные манипуляции могут вначале показаться странными, потому что они новые и непривычные.*] Если у тебя появятся какие-то возражения, то верни образы на место и скажи мне, что мешает. Мы тогда разберемся с твоими возражениями

Мелисса: Я боюсь.

Стив: Боишься? Чего? Уязвимости? [*Она кивает.*] Расскажи подробнее

Мелисса: Я боюсь. Боюсь, что он скажет...

Стив: Что-то особенное, что снова вернет тебя к злости? (Да) Что может защитить тебя? Что может уберечь тебя от этой уязвимости?

Мелисса: Воспоминания о том, что я чувствовала раньше. [*Просматривая запись сессии, я не был уверен относится ли ее утверждение к «чему-то особому», что она могла сказать, чтобы возобновить отношения или к воспоминаниям о неприятностях, которые могут ее защитить. В тот момент, я думал, что это предыдущий вариант и, несмотря на мое непонимание, наша коммуникация прошла успешно.*]

Стив: Воспоминания о прошлом, когда были позитивные эмоции. На самом деле, если ты точно будешь себе представлять, какие вещи для тебя никак не подойдут, то ты можешь попробовать восстановить отношения. Но тебе надо быть очень аккуратной. Ты должна защитить себя от возможного повторения...

Мелисса: [*задумчиво и качая головой после паузы*] Я этого не хочу.

Стив: Ты это не хочешь. (Нет) Понятно. Тогда вопрос. Что ты можешь сделать с этими образами, что ты можешь сделать внутри себя, чтобы быть в абсолютной безопасности? Чтобы спокойно общаться с человеком, с которым было связано много хорошего и много приятных воспоминаний? Но, понимая, что тебе этого не достаточно и что ты заслуживаешь лучшего. [*Я специально использовал слова «заслуживаешь лучшего», потому что именно эти слова произнесла Мелисса несколько минут назад.*]

Мелисса: Что я могу сделать?

Стив: Я имею ввиду сделать внутри себя. Ты уже провела много внутренних изменений и они тебе нравятся. Что ты можешь сказать себе и как ты можешь о нем подумать? Как ты можешь быть предельно точной? Это в большей степени вопрос конгруэнтности и вопрос конгруэнтности внутри себя по вопросу, что, несмотря на то что вы провели вместе много приятных моментов, есть нечто в его поведении, что ты не хочешь включать в ваши отношения. Ты заслуживаешь лучшего. Ты должна быть предельно

конкретна и прозрачна с ним, чтобы не быть уязвимой и не вернуться к тому, что было...

Мелисса: [*задумчиво и качая головой после паузы*] Я бы... Я точно знаю, что он никогда не изменится.

Стив: На самом деле ты не можешь быть в этом уверена. У тебя же нет лицензии на ясновидение. [*Она смеется.*] (Нет, но...) У меня нет. У тебя нет, и в данный момент ты считаешь, что он не изменится.

Мелисса: Есть определенные черты...

Стив: Ты вполне можешь быть права.

Мелисса: Я восемь месяцев пыталась.

Стив: Так, зная это, ты можешь быть абсолютно уверена, что если в будущем у тебя будут отношения, ты можешь четко понимать и наслаждаться приятными моментами, но знать, когда сказать: «Нет. Больше нет». [*Она мягко улыбается и кивает.*] (Да) Ты можешь это сделать? (Да) Тогда давай проведем проверку. Закрой глаза и представь, что ты с ним... [*Ее лицо расслабляется и потом она кивает.*] Работает? (Да) А теперь еще раз попробуй. Давай еще раз переместим его [*указывая на расположение «бывшего», перемещающееся к ней ближе справа*]. Тебе нужна эта защита, прежде чем ты будешь готова к прощению. Но прощение очень хорошо помогает. Оно может увести прочь всю злость, боль, обиду. Если ты сможешь представить его в таком виде, в каком ты представляешь маму [*указывая на расположение «бывшего», перемещающееся к ней ближе справа*] и быть в безопасности, защищая себя и защищая свои ценности... [*Она некоторое время смотрит вниз и вправо, затем ее улыбка смягчается и появляется выражения «удовольствия», потому что она переживает новое для себя состояние.*] Мне кажется все в порядке. (Да) [*Она снова улыбается, выдыхая.*] Ты выглядишь расслабленной и довольной.

Мелисса: Я просто поняла, что у моей мамы тоже были недостатки и есть вещи, которые она никогда в себе не изменит.

Стив: На самом деле изменения возможны.

Мелисса: Но, я принимаю ее такой, какая она есть. И я могу себя представить, ведущей так по отношению к нему. [*«Я могу себя представить» буквально говорит о том, что она представила себя диссоциированно. Зная, насколько она ассоциированный человек, я не был в этом уверен и решил проверить это позже.*]

Стив: У меня есть недостатки и у тебя есть недостатки. Мы все люди. И наше время на сессию почти заканчивается. Хочешь ли ты что-то прокомментировать или добавить? Есть ли у тебя вопросы?

Мелисса: Да. Я хочу попробовать. Я хочу попробовать это по настоящему. *[Она улыбается.]*

Стив: Теперь самое время по-настоящему провести испытания. Этакий тест-драйв. Попробуй. *[Она улыбается и смеется.]* Ты можешь себе представить, как ты все это делаешь, находясь в каком-то безопасном месте. Например, когда вокруг есть люди и ты в любой момент сможешь взять кого-то за руку и попросить: «Уведите меня отсюда». *[Она улыбается и смеется.]* Или сможешь представить, что ты в защитном костюме или у тебя есть несколько слоев защиты. А теперь, если ты вернешься к первоначальному событию в школе... Как ты поведешь себя в подобной ситуации, потому что именно с нее мы и начали разговор? *[Она закрывает глаза и представляет себе ситуацию.]*

Мелисса: *[кивая]* Спокойно. (Нет проблем?) Просто спрошу: «Понятно. Есть ли какой-нибудь способ это обойти?» «Нет. Других вариантов нет». «Хорошо. Спасибо. Хорошего вам дня». *[Она выдыхает и смеется. Она непроизвольно проявила совершенно другую реакцию на эту ситуацию, по сравнению с тем, что было в начале нашей сессии.]*

Стив: Похоже все в порядке, глядя на тебя — на твою реакцию, мимику, позу тела, интонацию голоса. Тебе комфортно внутри? А теперь попробуй еще кое-что сделать. Представь две-три ситуации в прошлом, когда ты начинала злиться. Вернись и погрузись в эти моменты. Просто прокрути их без определенных целей и посмотри как развиваются события.

Мелисса: Я вижу себя во время ссоры с отцом. *[Она жестикулирует обеими руками. Она снова сказала: «Я вижу себя», что говорит о диссоциации. Надо будет позже это уточнить.]* Он кричит и кричит на меня. Раньше я бы начала кричать в ответ.

Стив: Раньше. И это дало бы ему прекрасный повод еще больше начать на тебя кричать?

Мелисса: *[живо улыбаясь и жестикулируя обеими руками]* Именно так. Но теперь я вижу себя говорящей без напряжения: «Хорошо. Я тебя понимаю». Я спокойна. Хотя это достаточно странное чувство *[смеется]*

Стив: Это непривычно, не правда ли? (Да) [*Когда кто-то впервые проявляет произвольную реакцию в контексте, в котором он раньше реагировал совершенно иначе, то это кажется непривычным. Иногда люди называют это ощущение «странным», как сказала Мелисса. Иногда они могут думать, что с ними что-то не так, вместо того чтобы понять, что это твердое доказательство проделанных изменений.*] Отлично. Теперь я хочу еще кое-что проверить. Ты сказала, что «видишь себя» спокойной. Ты видишь себя со стороны, как на экране ТВ [*указывая на воображаемый ТВ*] или ты по настоящему там присутствуешь [*указывая на себя*] и смотришь на отца своими глазами?

Мелисса: Я была вместе со своим отцом [*Она использовала те же жесты, которыми я указывал на ассоциацию с ситуацией.*]

Стив: Мне так показалось по твоему поведению, но я все таки хотел проверить. Иногда когда люди видят ситуацию со стороны [*указание на воображаемый ТВ*] это не всегда срабатывает в реальной жизни. [*Это подразумевает, что поскольку она ассоциирована, то это действительно работает в реальной жизни.*]

Мелисса: Нет, я на самом деле там находилась. Я, например, представляю, как я тут спокойна и расслаблена.

Стив: Великолечно. [*Я протянул руку Мелиссе и пожал ее руку.*]

Мелисса: [*смеясь*] Спасибо.

Стив: Это тебе спасибо. Было приятно общаться. У тебя есть еще какие-нибудь вопросы? У нас осталось около минуты.

Мелисса: Нет. Это все. [*сосредоточенно*] А что мне делать, если это не сработает?

Стив: Позвони мне. [*Она смеется.*] (ОК) Я дам тебе номер своего телефона. Я не шучу. Иногда бывает, что не хватает небольшого кусочка, чтобы вся мозаика легла на место. Мне кажется у нас все получилось. Я не знаю, обратила ли ты внимание, но я постоянно спрашивал тебя о твоих возражениях и проблемах [*Мелисса кивает.*] и мы многие из них разрешили. Потому что ты чувствовала внутри напряжение [*Она смеется.*]. Мы продолжали с этим работать и улучшали ситуацию шаг за шагом. Поэтому я считаю, что в будущем у тебя все получится. Но, есть вероятность, что какая-то из твоих частей «спряталась» и думает — «я думаю,

что это работает». И когда возникнет реальная ситуация, она может сказать «ой».

Мелисса: Т.е. у меня должно быть это ощущение комфорта? Я должна проиграть эти ситуации предварительно в своей голове?

Стив: Тебе не будет необходимо что-то делать. [*Иногда люди спрашивают, нужно ли им сознательно повторять или проделывать что-то, чтобы изменения стали постоянными. Но если проведенная работа конгруэнтна, то это должно проходить так же произвольно в реальной жизни, как это происходило в тест-драйве во время сессии.*]

Мелисса: Мне просто надо будет пойти и сделать это.

Стив: Так и сделай.

Мелисса: Отлично. [*конгруэнтно кивая*] Я могу это сделать.

Стив: Я думаю, что ты сможешь. [*Она улыбается.*] Спасибо большое.

Мелисса: Вам спасибо. [*Она не звонила мне, поэтому я полагаю, что то, что мы проделали эффективно работало в реальной жизни.*]

Один из моих близких друзей провел около 18-ти лет в китайских тюрьмах и лагерях. В начале 80-х годов ему разрешили уехать в Индию. Иногда мы обсуждали его пребывание в китайских лагерях и то, что он пережил там. Он сказал, что в этот период иногда сталкивался лицом к лицу с настоящей опасностью. Я спросил его, что это за опасность и он ответил: «Опасность потерять сочувствие к китайцам». Такой пример духовного отношения — ключ к покою в разуме и к духовности.

Далай Лама

Заключение

Начало и окончание всех человеческих предприятий находятся в беспорядке.

Джон Голсуорси

Каждое применение диапазонов и категорий, которое было показано в этой книге может быть описано намного более детально. Также в стороне остались некоторые другие применения. Я надеюсь, что я смог предоставить вам достаточно примеров и описаний, чтобы вы сами могли применять эти фундаментальные знания в своей жизни и работе и развивать их дальше.

Есть много способов описания нашего опыта и переживаний, а диапазоны и категории только один из этих способов. Я надеюсь, что показал вам пользу применения категорий и диапазонов для понимания *любого* переживания — от самых обычных до тех, которые называют «экстремальными». Ниже приведен рассказ, который явно необычен, но его также можно понять с использованием диапазонов и категорий. Хотя практически никто из нас не смог бы поступить так же.

Мы жили в еврейском квартале Варшавы — моя жена, две дочери и три маленьких сына. Когда на нашу улицу пришли немцы, они расставили всех вдоль стен домов и открыли огонь из пулеметов. Я умолял их разрешить мне умереть вместе с моей семьей, но, поскольку я говорил по-немецки, меня отправили на работу. Я должен был решить прямо тогда — ненавидеть ли мне этих солдат или нет. На самом деле решение было простым. Я был адвокатом. За время своей практики я не раз видел, что делает ненависть с человеческим разумом и телом. Ненависть только что убила шесть чело-

век, которые были для меня дороже всех на свете. И я тогда решил, что посвящу остаток моей жизни — сколько бы мне не осталось — несколько дней или много лет — тому, что буду любить каждого человека, с которым вхожу в контакт (51, стр. 115 — 116).

Это действительно удивительное утверждение. Сколько из нас смогут пройти через подобное и выйти из ситуации с любовью, а не с ненавистью и отчаянием? Многие из нас в подобной ситуации просто не смогли бы контролировать свои чувства. Герой рассказа смог обрести в себе силу, чтобы *решить* — ненавидеть ему солдат или нет. Потому что его диапазон включал в себя психические и физиологические последствия ненависти, которые он «слишком часто» видел во время своей практики. Поэтому подобное решение — отказаться от ненависти — он нашел легким (!). Вместо того чтобы ненавидеть солдат, что только бы увеличило количество ненависти и насилия в мире, он использовал *очень* большой диапазон и отвернулся от ненависти как таковой. Затем он сделал следующий шаг и приговорил себя к любви — еще один неординарный выбор. Подобные примеры решений были не раз показаны в истории великими людьми, включая многих мистиков, святых, пророков и учителей.

Все, что делает человек, имеет структуру диапазонов и категорий. Умение определить эту структуру дает большинству из нас возможность реагировать на окружающий нас мир более ресурсно. Этот паттерн мышления достаточно редко встречается, но очень полезен и нужен в общественной жизни, в экономике, в политике, везде. Если вы сможете с пользой применить то, что я здесь написал, то это будет для меня самой большой благодарностью с вашей стороны, и я буду вам за это очень признателен, потому что все это мы можем сделать только вместе.

Мы находимся в самом начале временного периода для человеческой расы. Я не могу сказать, что неразумно бороться с проблемами. У нас впереди десятки тысяч лет. Наша ответственность состоит в том, чтобы сделать все, что мы можем, научиться всему чему можем и улучшить пути решения проблем, чтобы передать их дальше.

Ричард П. Фейнман

Шесть слепых слонов

обсуждали, какими могут быть мудрецы,
не разу не встречав таких.

Они не смогли договориться и решили найти одного мудреца
Чтобы определить, каков он, с помощью наблюдений и экспериментов

Первый слепой слон ощупал мудреца, наступив на него,
И заявил: «Мудрецы плоские»

Другие слепые слоны согласились.

То, что мы видим, не является, по сути, самой природой, а является той природой, которая открыта нашему способу наблюдения.

Вернер Хайзенберг

Ссылки

- Эллпорт, Гордон У. «Природа предубеждений». 1954г.
- Андреас Коннира. «Выравнивание позиций восприятия — новое определение в НЛП». 1991г.
- Андреас Коннира и Стив. «Сердце разума — использование внутренней силы для изменений с помощью НЛП». 1989г.
- Андреас Коннира и Тамара. «Ядро трансформации — пробуждение источника в себе». 1994г.
- Андреас Стив. «Прорывы и Плавка». 2004г.
- Андреас Стив. «Трансформация себя — статья тем, кем вы хотите быть». 2002г.
- Андреас Стив. «Рассеивание рефлексивной злости». (DVD) 1999г.
- Андреас Стив. «Прощение». 1999г.
- Андреас Стив. «Есть ли жизнь до смерти — я был воображаемым партнером в моих прошлых жизнях. (антология)». 1995г.
- Андреас Стив. «Вирджиния Сатир — паттерны ее магии». 1991г.
- Андреас Стив. «Быстрое лечение фобий». (DVD) 1984.
- Андреас Стив. «Детерминизм — предпосылка для смысла свободы». 1967г.
- Андреас Стив и Коннира. «Используй свой разум и сохрани изменения». 1987г.
- Бэндлер Ричард. «Используй свой мозг для изменений». 1985г.
- Бэндлер Ричард и Гриндер Джон. «Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона». 1975г.
- Бэндлер Ричард и Гриндер Джон. «Структура магии. Том 1. 1975г.
- Бэйтсон Грегори. «Диалоги с Карлом Роджерсом». 1975г.
- Бэйтсон Грегори. «Шаги к экологии разума». 1972г.
- Бэйтсон Грегори. «Взгляды социолога на эмоции». 1963г.
- Бэйтсон Грегори, Джэксон Дон Д. «В направлении теории шизофрении». 1956г.
- Боли Дэни. «Техники влияния для терапевтов». 2006г.
- Броновски Д. «Логика разума». 1966г.
- Брайн Джордж Спенсер. «Законы формы». 1973г.

- Камерон-Бэндлер Лесли. «Долгие чувства». (DVD). 1987г.
- Камерон-Бэндлер Лесли. «Решения — усиление в любви, сексе и в отношениях». 1985г.
- Дилтс Роберт. «Энциклопедия НЛП». 2000г.
- Дилтс Роберт. «Фокусы языка — магия разговорных изменений». 1999г.
- Эриксон Милтон. «Создание выбора в гипнозе — лекции, тренинги и семинары Милтона Эриксона». 1992г.
- Эриксон Милтон. «Невербальная коммуникация в гипнозе — лекции, тренинги и семинары Милтона Эриксона». 1986г.
- Эриксон Милтон. «Рефрейминг жизни в гипнозе — лекции, тренинги и семинары Милтона Эриксона». 1985г.
- Эриксон Милтон. «Исцеление в гипнозе — лекции, тренинги и семинары Милтона Эриксона». 1983г.
- Эриксон Милтон и Росси Эрнст Л. «Вариации двойной связи». 1975г.
- Флемонс Дуглас. «Разум — логика гипноза, практика терапии». 2002г.
- Гордон Дэвид и Мейерс-Андерсон Мэрибет. «Феникс — терапевтические паттерны Милтона Эриксона». 1984г.
- Гордон Дэвид. «Терапевтические метафоры». 1978г.
- Гринберг Дэн. «Как быть еврейской матерью». 1965г.
- Хэли Д. «Диалоги с Милтоном Эриксоном. Том 1». 1985г.
- Хэли Д. «Диалоги с Милтоном Эриксоном. Том 3». 1985г.
- Джэйкобс Эд. «Креативные техники консультирования — иллюстрированный путеводитель». 1992г.
- Кини Брэдфорд П. «Эстетика изменений». 1983.
- Купманс Мэтьюз. «Шизофрения и семья — повторение теории двойной связи». 1997г.
- Линг Р.Д. «Связи». 1970г.
- Лакофф Джордж и Джонсон Марк. «Метафоры, с которыми мы живем». 1980г.
- Лакофф Джордж. «Женщины, огонь и опасности — что говорят о разуме категории». 1987г.
- Лэнктон Стивен и Кэрл. «Сказки о волшебстве». 1989г.
- МакКулох Уоррен. «Слияние разума». 1965г.
- Нардон Джорджио и Портелли Клодетт. «Знания через изменения». 2005г.

О'Хэнлон Билл. «Сделай одну вещь иначе — и другие необычные решения жизненных проблем». 1999г.

О'Хэнлон Билл и Хексум Анджелла. «Необычный журнал для записи пациентов — полная клиническая работа Милтона Эриксона». 1990г.

Паулос Джон Алэн. «Я думаю, значит, я смеюсь — сальто философии». 2000г.

Ритчи Джордж. «Возвращение из завтра». 1978г.

Сэнт Клер Кармен Бостик и Гриндер Джон. «Шепот на ветру». 2001г.

Вацлавик Пол. «Вымышленная реальность». 1984г.

Вацлавик Пол. «Язык изменений — элементы терапевтической коммуникации». 1978г.

Вацлавик Пол. «Насколько реальна реальность?». 1976г.

Вацлавик Пол, Уикланд Джон, Фиш Ричард. «Изменения — принципы возникновения проблем и поиска решений». 1974г.

Вивер Уоррен. «Несовершенство науки». 1960г.

Уитхед Альфред Норт и Рассел Бертран. «Принципы математики». 1910г.

Указатель

- abstraction абстракция
 Ahola, Tapani Ахола, Тапани
 Alice in Wonderland Алиса в стране чудес
 analog аналоговый
 Andreas, Connirae Андреас, Коннира
 "as if" «как если бы»
 association ассоциация
 Bandler, Richard Бэндлер, Ричард
 Beatson, Gregory Бейтсон, Грегори
 "before we begin" «прежде, чем мы начнем»
 Bergman, Joel Бергман, Джоэл
 big meaning большое значение
 Bronowski, Jakob Броновски, Джей-коб
 Cameron-Bandler, Leslie Кэмерон-Бэндлер, Лесли
 categorical inclusion включение категорий
 categorical scope диапазон категории
 aggregate совокупный
 deduced логически выведенный
 observed наблюдаемый
 categories категории
 basic level базового уровня
 nesting включенные
 of categories категорий
 radial structure радиальная структура
 unconscious бессознательные
 categorization категоризация
 implicit неявная
 limits of ограничения
 preemptive преимущественная
 category категория
 scope of диапазон
 script сценарий
 cause-effect причина-эффект
 cognitive qualifiers когнитивные определители
 comparisons сравнения
 other/other других людей
 self/other себя с другими
 self/self себя с собой
 connect the boxes соединить квадратики
 consequences последствия
 constriction сужение
 context контекст
 control контроль
 in relationships в отношениях
 core transformation сущностная трансформация
 couple therapy семейная терапия
 chunking изменение чанков
 counterexamples противоположные примеры
 "crazy" «сумасшедший»
 creativity творчество
 criteria критерии
 additive совокупные
 adjusting коррекция
 alternative альтернативные
 analog аналоговые
 categorical категории
 determine scope определяют диапазон
 digital дискретные
 general общие
 hierarchy иерархия
 high высокие
 inappropriate неподходящие
 in relationships в отношениях
 low низкие
 negated нежелательные
 others' других людей
 prioritizing расставление приоритетов
 relational отношений
 reworking пересмотр
 scope of диапазон критериев

- sensory-based сенсорно-очевидные
sequence of последовательность
критериев
specific конкретные
threshold of порог
unique уникальные
cupboard door дверка шкафа
database база данных
scan сканирование
decisions решения
deduction дедукция
depression депрессия
digital дискретный
Dilts, Robert Дилтс, Роберт
disbelief неверие
discrimination разделение
dissociation диссоциация
ecology check проверка экологии
empty chair пустой стул
enlightenment нирвана
Epston, David Эпстон, Дэвид
equivalence эквивалентность
Erickson, Milton Эриксон, Милтон
exaggeration преувеличение
externalization экстернализация
exceptions исключения
fairness честность
family therapy семейная терапия
Farelly, Frank Фарелли, Фрэнк
Faulkner, Charles Фолкнер, Чарльз
feedback обратная связь
feelings чувства
as fluids как флюиды
evaluative оценочные
expression of выражение чувств
intensity of интенсивность чувств
of dissatisfaction неудовлетворение
perceptual восприятия
flow state состояние потока
forgiveness прощение
- Fraenkel, Peter Фрэнкель, Питер
generalization обобщение
Gestalt Therapy Гештальт-терапия
Ghandi ганди
gorilla горилла
grief горе
Grinder, John Гриндер, Джон
“Haddocks Eyes” «Пуговки для сюртуков»
Haley, Jay Хейли, Джей
Hall, Michael Холл, Майкл
heterarchy гетерархия
hierarchy иерархия
of control контроля
of importance важности
Horn, Bruce Хорн, Брюс
humor юмор
importance важность
induction индукция
inheritability наследственность
James, William Джеймс, Уильям
Janov, Arthur Янов, Артур
jealousy ревность
just только
knee-jerk reflex коленный рефлекс
Koestler, Arthur Костлер, Артур
Lakoff, George Лакофф, Джордж
laughter смех
Lawley, James Лоули, Джеймс
like/importance exercise упражнение
«нравится/важно»
logic логика
logical levels логические уровни
confusion of путаница
in mathematics в математике
relational principles принципы отношений
summary резюме
logical type логический тип
linguistics лингвистика
Madanes, Cloe Маданесс, Клоэ
Maslow, Abraham Маслоу, Абрахам

Matrix, the Матрица	терна
McCloud, Scott МакКлауд, Скотт	peak performance пиковая произво-
McCulloch, Warren МакКаллох,	дительность
Уоррен	perceptual positions позиции вос-
McWhirter, John МакУиртер, Джон	приятия
meaning of life смысл жизни	aligning выравнивание
meta-outcome мета-результат	observer наблюдатель
metaphor метафора	other другой
meta-program content sorting клас-	self я
сификация содержания мета-про-	perfectionism перфекционизм
грамм	Perls, Fritz Перлз, Фриц
“meta-states” «мета-состояния»	phobia фобия
mind/body душа/тело	Portelli, Claudette Портелли, Кло-
Minuchin, Salvador Минучин,	детт
Сальвадор	prejudice предубеждение
miracle question чудесный вопрос	presuppositions пресуппозиции
modalities модальности	and logical levels и логические
“model of the world” «модель	уровни
мира»	of disease болезни
naming называние	of evil зла
Nardone, Giorgio Нардоне, Джорд-	of NLP НЛП
жио	reversing обратные
naturally slender eating естествен-	Primal Scream Therapy терапия пер-
ная стратегия рационального пи-	вичного крика
тания	prior cause предшествующая при-
nine dot problem задача о девяти	чина
точках	prototype прототип
normalization нормализация	limitations ограничения
neurological levels нейрологиче-	utilizing использование
ские уровни	PTSD посттравматический стресс
null set пустое множество	Pyne, Joe Пайн, Джо
objectivity объективность	recategorization изменение катего-
O’Hanlon, Bill О’Ханлон, Билл	ризации
only лишь	aversive неприятное
outcomes результаты	behavioural поведения
over предлог	higher level на высшем логическом
over overwhelm ошеломление	уровне
paranoia паранойя	limits of ограничения
part/whole отношение часть-целое	lower level на низком логическом
past life regression регрессия в	уровне
прошлые жизни	same level на том же логическом
pattern interrupt прерывание пат-	уровне

redescription	переопределение	stereotype	стереотип
reframing	рефрейминг	submodalities	субмодальности
context	контекста	symbolic modelling	символическое моделирование
different scope	другой диапазон	systematic desensitization	систематическая десенсибилизация
larger scope	большой диапазон	Theory of Types	Теории Типов
overlapping scope	пересекающийся диапазон	thinking and language	мышление и язык
six-step	шестишаговый	Tompkins, Penny	Томпкинс, Пенни
smaller scope	меньший диапазон	threshold	порог
relationships	отношения	time	время
control in	контроль	reorientation in	изменение ориентации во времени
inequality in	неравенство	unconscious	бессознательное
defining	определение	values	ценности
problems in	проблемы	adjusting	корректировка
resistance	сопротивление	clarification	прояснение
role model	ролевая модель	common	общие
Rosch, Eleanor	Розш, Элеанор	conflicts	конфликты
Russell, Bertrand	Рассел, Бертран	objective	объективные
Satir, Virginia	Сатир, Вирджиния	prioritizing	расставление приоритетов
scope	диапазон	reviewing	пересмотр
different	разные	social	социальные
inappropriate	не подходящий	Van Dusen, Wilson	Ван Дьюсен, Уильсон
larger	большой	victim	жертва
limited	ограниченный	voice tone	тон голоса
nested	вложенный	Von Foerster, Heinz	Фон Форстер, Хайнц
of a category	категории	Watzlawick, Paul	Вацлавик, Пол
overlapping	пересекающийся	weight loss	потеря веса
script	сценарий	Weiss, Brian	Вайс, Брайан
smaller	меньший	Whitaker, Carl	Уайтекер, Карл
scope and category script	сценарий диапазона и категории	White, Michael	Уайт, Майкл
secondary gain	вторичные выгоды	Zappa, Frank	Заппа, Фрэнк
self-concept	я-концепция	Zusia, Rabbi	Зуся, Рабби
self-esteem	самооценка		
self vs. behaviour	я и поведение		
significance	значимость		
structure of	структура		
Solution Focused Therapy	Терапия, Ориентированная На Результат		
states	состояния		
arithmetic theory of	арифметическая теория		

СОДЕРЖАНИЕ

Том 1	5
Основные принципы Диапазона и категории	5
1 Диапазон восприятия: Рамки	16
2 Простые категории базового уровня Связки диапазонов	46
3 Показатели: Выбирая из связок	77
4 Критерии Соединение связок	91
5 Категории категорий	123
6 Разделения диапазона и категории	156
7 Как диапазон влияет на категорию	175
8 Как категория влияет на диапазон	208
9 Потребности, ценности и важность	223
10 Иерархия и гетерархия	251
11 Значимость	272
12 Рекатегоризация	298
13 Рекатегоризация на высших логических уровнях	322
<i>Заключение</i>	345
Том 2	351
Применение и исследование диапазонов и категорий	351
1 Подтекст	356
2 Отрицание	387
3 Суждение	425
4 Способ действий	453

5 Ссылки на самого себя	484
6 Внутренние противоречия	513
7 Логический парадокс	538
8 Уверенность.....	560
9 Двойная связка	581
10 Метафора.....	619
11 Достижение прощения	655
Заключение	686
СОДЕРЖАНИЕ	696

Маршруты на карте НЛП, или Энциклопедия Стива Андреаса.

Самый опытный пилот НЛП.

В своей книге «Шепот на ветру» Джон Гриндер роняет фразу «Не бывает отчаянных опытных пилотов». Из чего мы делаем вывод, что опыт приходит не ко всем. Джон Стивенс был аспирантом Абрахама Маслоу и автором учебника по гештальт-терапии, преподавателем и опытным психотерапевтом еще в конце 60х годов прошлого века, до встречи с Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером (и Коннирой Андреас) и до начала его исследовательской и терапевтической работы в НЛП. Полюбив Конниру Андреас (и НЛП), он сменил имя и фамилию. Будучи редактором книги Дж. Гриндера и Р. Бэндлера «Из лягушек – в принцы» и книги Ричарда Бэндлера «Используйте свой мозг для изменений», Стив Андреас (совместно с Коннирой) уже внес огромный вклад в оформление ранней стадии Нейро-Лингвистического Программирования. Книги Конниры и Стива Андреасов «Измените свой мозг и воспользуйтесь изменениями» и «Сердце разума» стали примером субмодальных исследований и учебником для новых поколений эНеЛПеров. Проекты Стива Андреаса «Миссия НЛП» и «Трансформация Я-концепции» ведут в новые области развития и применения НЛП. Можно продолжать долго.

Мета-моделирование.

Особенностью стиля Стива Андреаса является то, «что он помнит все», то есть удерживает «общую рамку НЛП», стремясь объединить разные области исследования и применения НЛП, выделить общие паттерны. Темами (и героями) его новой книги являются взаимосвязи, а содержание впечатляет – метамодель и модальности, Я-концепция и логические уровни, стратегия реальности и шизофрения, гипноз и временные рамки, рефрейминги и критерии, дабл-байнды и метапрограммы, субмодальности и критерии, позиции восприятия и «Чистый Язык», конгруэнтность и нюансы процесса терапии. Книга является методологическим прорывом в НЛП.

«Мы спокойно спустимся с горы...»

Самое время разобраться с тем, что у нас получилось за эти годы. В изложении (и, читая мысли, в видении) Стива Андреаса, Нейро-Лингвистическое Программирование предстает не набором деталей, из которых шаловливый ум делает что придется и как получится, а стройной системой лингвистических и нейрофизиологических принципов, где каждая деталь связана со всеми другими. Это позволяет не противопоставлять друг другу разные подходы к НЛП (Новый Код не противостоит DHE и SHE, вместе они не отменяют раппорт и TOTE, «Боевое НЛП» дополняет Сущностные Трансформации). Этот подход наиболее отвечает нашим ценностям и критериям, именно его и реализуют в своей детальности Институт NLP-DHE и НЛП-Факультет.

Итоги подводят перед новым рывком.

В авиации не принято говорить «последний полет». Новый день ждет новые идеи.

Михаил Пелехатый, ректор Институт NLP-DHE
и Юрий Чекчурин, руководитель НЛП-Факультета.

Институт НЛП-DHE — единственная в России организация, напрямую продолжающая школу основателя НЛП Р.Бэндлера во всей полноте и использующая элементы всех современных разработок Р.Бэндлера (NHR, SHE, DHE) в своих программах.

Институт НЛП-DHE работает в столицах:

Москва

Санкт-Петербург

Казань (совместно с Казанским Центром НЛП)

Киев (совместно с NLP-Team)

Ректор Института НЛП-DHE — Михаил Пелехатый, к. т. н., является владельцем торговых марок NLP и НЛП

Авторские программы уникальны и нацелены на личностное развитие, достижение желаемых изменений и творческое моделирование своей жизни. Некоторые из авторских программ впервые открывают широкому кругу слушателей приемы спецслужб России.

The Best of NHR @ DHE (с) — единственная в России программа в которую включены элементы тренингов по NHR и DHE.

Боевое НЛП — уникальный авторский тренинг по манипуляциям, от которых нет защиты.

Lie2me — тренинг по распознаванию лжи и правды в коммуникации.

Прикладная Семантика (с) — анализ скрытых смыслов в поведении и речи человека.

Институт НЛП-DHE проводит семинары и тренинги, совмещая стандарты базовых программ и уникальные авторские методики. Именно так мы создаем элитное НЛП, привнося индивидуальный подход в усвоении NLP и отказываясь от массовой "штамповки" слушателей.

Курсы НЛП-Практик Институт НЛП-DHE в 2010-2011 году основаны на Едином Российском стандарте качества преподавания НЛП-Содружества и представлены пятью авторскими программами.

Курс НЛП-Практик DNE-VIP базируется на методологии Р. Бэндлера и С. Андреаса и традиционно ведется только ректором Института Михаилом Пелехатым.

Курс НЛП-Практик «Стратегии Гениев», проводимый тренером НЛП Ольгой Парханович, обогащает базовые темы НЛП освоением способностей гениев человечества.

Курс НЛП-Практик SNE «Шаманский Космос...», основанный на моделировании русских заговорных традиций, тувинских шаманов и бенинских колдунов вуду, возвращает НЛП к традициям. Этот курс ведет Юрий Чекчурин.

Курс НЛП-Практик «Lie2me» Александра Свиряева дополняет курс НЛП-Практик темами калибровки правды и лжи в коммуникации из одноименного тренинга и уроками актерского мастерства.

Курс НЛП-Практик «ТрансФормация Сознания и Тела» Юрия Мошкина основан на методологии Р.Бэндлера, М.Фельденкрайза и В.Райха, интегрирует гипноз и йогу и как задачу ставит работу с ментальными и физическими состояниями.

Курс НЛП-Мастер-Практик Института НЛП-DNE основан на последних достижениях создателей и мировых лидеров НЛП — Р. Бэндлера, С. Андреаса, Д. Гордона, Р. Дилтса.

В отношении к НЛП мы следуем Ричарду Бэндлеру.

В методологии НЛП — Стиву Андреасу.

В моделировании НЛП — Дэвиду Гордону.

В системности НЛП — Роберту Дилтсу.

Многие из тем курса НЛП-Мастер-Практик Института НЛП-DNE (Архетипы, Магия Языка и Речевые Парадоксы) являются авторскими разработками.

Все программы Института НЛП-DNE представлены и в формате

ТРАДИЦИОННЫХ ЛЕТНИХ ИНТЕНСИВОВ В ПОДМОСКОВЬЕ

НЛП-Факультет — обучающе-тренинговая организация, ставящая перед собой задачи распространения качественного нейро-лингвистического программирования в регионах России, создания и поддержания российского НЛП-Содружества и развития приложений НЛП в различных областях человеческой деятельности.

НЛП-Факультет — крупнейшая НЛП-организация России.

1. НЛП-Факультет возник в 2000 году в Новосибирске, родине российского НЛП, на базе семинаров по НЛП, проводимых Юрием Чекчуриным с 1991 года.

2. С октября 2000 г. по август 2010 г. НЛП-Факультет провел около 60 курсов НЛП-Практик и 10 курсов НЛП-Мастер-Практик, а также более двухсот семинаров и тренингов по Нейро-Лингвистическому Программированию и Эриксоновскому Гипнозу.

3. За 2009-2010 учебный год НЛП-Факультет провел более 260 двухдневных семинаров-тренингов в 18 городах России и Сибири (Новосибирск, Красноярск, Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Сургут, Нижневартовск, Рязань, Тюмень, Томск, Омск, Кемерово, Новокузнецк, Барнаул, Бийск, Рубцовск, Иркутск, Уфа, Екатеринбург).

4. Команда НЛП-Факультета это 16 тренеров НЛП с опытом тренинговой работы от четырех до двадцати лет.

5. НЛП-Факультет сотрудничает с Институтом НЛП-ДНЕ, Центром НЛП в образовании под руководством Андрея Плигина, Казанским Центром НЛП, оказывает методическую поддержку и курирует работу Красноярского Центра НЛП, Алтайского Центра НЛП, Тюменского Центра НЛП, Сургутского Центра НЛП и Иркутского Центра НЛП.

6. НЛП-Факультет является одним из инициаторов формирования НЛП-Содружества и поддерживает Единый Российский стандарт качества преподавания НЛП.

7. В партнерстве с Институтом НЛП-ДНЕ НЛП-Факультет развивает программы «Боевое НЛП», «Lie2me», Эриксоновский Гипноз.

8. На протяжении восьми лет НЛП-Факультет проводит тренинг «Переговоры» в открытом и корпоративном форматах.

Знаменитые Интенсивные Курсы НЛП-Практик и НЛП-Мастер-Практик НЛП-Факультета, проходящие в заповедных местах Алтая — это личностное и духовное развитие, моделирование телесных и трансперсональных практик, изменения в жизни и бизнесе.

НЛП-Факультет осуществляет Программу создания Центров НЛП в регионах и приглашает к сотрудничеству заинтересованных в развитии качественного НЛП.

Для НЛП-Факультета Нейро-Лингвистическое Программирование никогда не было набором приемов, а было, есть и будет целостным восприятием мира, практической философией жизни, коктейлем, замешанным на науке, искусстве и магии, изучении восприятия человеком себя, людей и мира, с целью совершенствования этого восприятия...

**<http://sibnlp.ru>
8 (383) 214-15-47**

От Издательства

Эта замечательная книга издана на русском языке в результате сотрудничества с Некоммерческим образовательным учреждением «Институт НЛП».

Мы выражаем огромную благодарность ректору Михаилу Пелехатому, за самое активное участие в этом проекте.

НОУ «Институт НЛП»

www.institutnlp.ru

info@nlp-dhe.ru

+7 985 210-3003

Стив Андреас

Шесть слепых слонов
Понимание себя и друг друга

Перевод т.1. Мария Ершова

Перевод т.2. М. Ш.

Компьютерная верстка

М.Д.М.

Издательство “Твои книги”

tvoi-knigi@yandex.ru

www.nashiknigi.ru

Подписано в печать 07.06.10. Формат 84x108^{1/32}

Гарнитура “Таймс”. Печать офсетная.

Печ. л. 22. Тираж 2000 экз.

Заказ № 3104.

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных материалов в ОАО «Дом печати—ВЯТКА».

610033, г. Киров, ул. Московская, 122.

Факс: (8332) 53-53-80, 62-10-36

<http://www.gipp.kirov.ru>

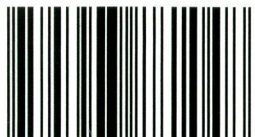
e-mail: pto@gipp.kirov.ru

Издательство Твои книги

Шесть слепых слонов

**обсуждали, каковы из себя мудрецы
(при этом никогда не видели ни одного).**

**Им не удалось сойтись во мнениях,
и они решили найти какого-нибудь
мудреца и определить, каков он из
себя, исследовав это опытным путем.
Первый слепой слон ощупал мудреца
и провозгласил: «Мудрецы плоские».
Ощупав мудреца, другие слепые слоны
согласились.**



9 785903 881048

**Издательство
«Твои книги»
tvoi-knigi@yandex.ru
www.nashiknigi.ru**