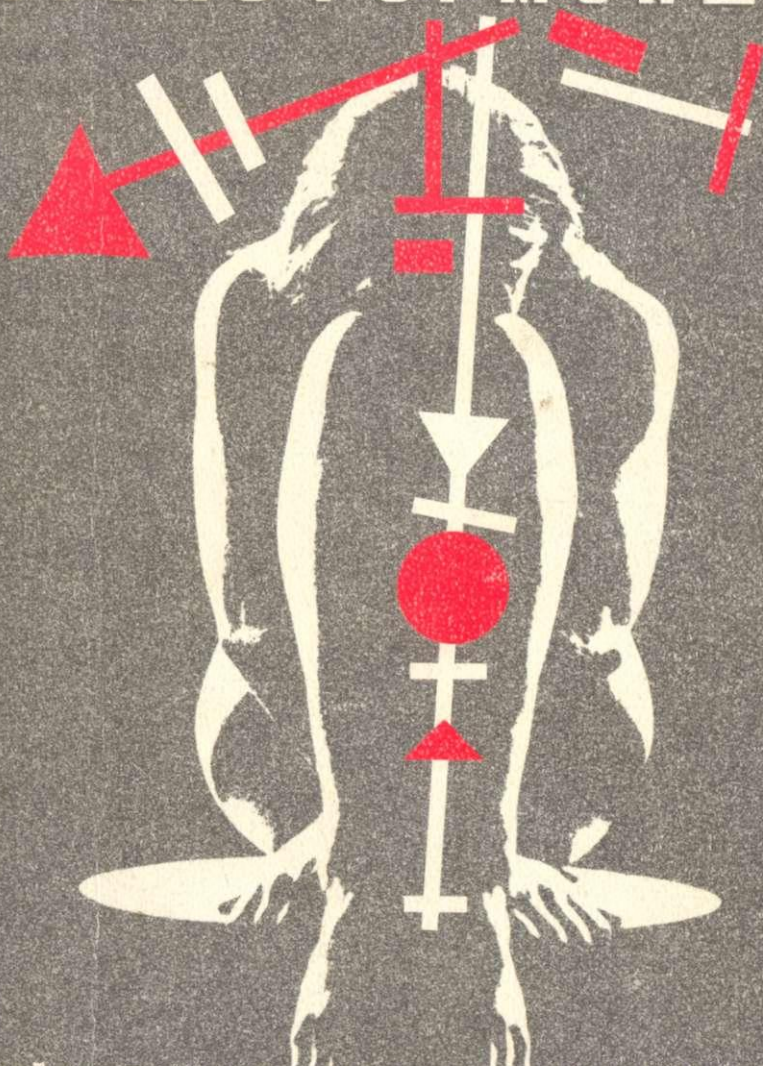


Р. БЕНДЛЕР Д. ГРИНДЕР



ТРАНСФОРМИШН



НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

ТРАНС-ФОРМАЦИИ

Нейро-лингвистическое программирование и структура гипноза

*Джон Гриндер
и Ричард Бэндлер*

Под редакцией
Конниры Андреас

Перевод Л.Р. Миникеса,
Г.Ю. Сгонник
У Л.Р. Миникес, 1994 (перевод),
1998 (доработка перевода)

ББК 100 (1)
Ф 23

Джон Гриндер и Ричард **Бэндлер**

Под редакцией
Конниры **Андреас**

Трансформация: Научно-популярное издание/ Издательство "Флинта". Сыктывкар, 1999. - 296 с.

ISBN 7-248-37523-9

Если, прочитав эту книгу, вы по-прежнему будете так думать о гипнозе, вы лишите себя важнейших способов, какими вы можете использовать эти инструменты в своей жизни. Паттерны общения, описанные в этой книге, слишком полезны, чтобы оставить их где-то на гипнотическом кресле. Большинство удовольствий, которых все мы хотим в жизни, не возникают в гипнотическом кресле; они возникают с людьми, которых мы любим, на работе, которой мы занимаемся, и в тех способах, какими мы играем и наслаждаемся **жизнью**.

Вы можете использовать информацию из этой книги многими способами, как в личном плане, так и в профессиональном.

Книга представляет интерес для психологов, а так же широкого круга специалистов **интерисующихся** проблемами коммуникации.

Перевод *пр. Миникеса, г.ю. Сгонник*
У *Л.Р. Миникес, 1994* (перевод),
1998 (доработка перевода) *А.А.Саников, Ю.Л. Серов*

7608962545-77
159(37)-99

ББК 100 (1)Ф 23

ISBN 7-248-37523-9

© Издательство "Флинта", 2000

Содержание

Предисловие.....	5
1. Введение.....	10
Упражнение 1.....	13
Упражнение 2.....	17
Упражнение 3.....	36
Резюме.....	43
2. Простые индукции.....	44
Словесная синхронизация и словесное ведение:	
Упражнение 5-4-3-2-1.....	45
Несловесная синхронизация и несловесное ведение.....	54
Наложение репрезентативных систем.....	55
Доступ к испытанному состоянию транса.....	61
Естественно возникающие состояния транса.....	62
Упражнение 4.....	68
Обсуждение.....	69
Якорение состояний транса.....	75
Аналоговое маркирование.....	79
Упражнение 5.....	82
Обсуждение: Отрицательные команды и полярности.....	83
3. Развитые индукции.....	86
Рычажные индукции и прерывание паттерна.....	86
Перегрузка.....	98
Личная сила.....	101
Составные реальности.....	104
Упражнение 6.....	107
Инкорпорация и работа с абреакциями.....	110
Благословение.....	118
4. Утилизация.....	120
Процессные инструкции.....	120
Генеративное изменение: гипнотическое сновидение.....	140
Упражнение 7.....	143
Шаблоны очистки.....	145
5. Рефрейминг в трансе.....	163
Введение.....	163
Рефрейминг.....	174
Схема рефрейминга.....	189
Обсуждение.....	190
6. Конкретные техники утилизации.....	212
Генератор нового поведения.....	212
Глубокое трансовое отождествление.....	220
Контроль боли.....	225

Амнезия.....	229
Восстановление личной истории.....	233
7. Калибровка.....	239
Упражнение 8.....	241
Упражнение 9.....	243
Упражнение 10.....	244
Разглядывание хрустального шара.....	244
8. Само-гипноз.....	253
Обсуждение.....	260
9. Вопросы.....	265
Благословение.....	278
Приложение 1.....	281
Приложение 2.....	282

ПРЕДИСЛОВИЕ

Гипноз - это слово, обычно вызывающее у людей сильные реакции; часть из них - положительные, часть - отрицательные. Некоторые думают, что гипноз - это мистификация или что он годен лишь на то, чтобы заставлять людей вести себя подобно цыплятам; некоторые считают, что он способен вылечить все - от перхоти до плоскостопия; другие полагают, что он столь опасен, что должен быть оставлен в покое раз и навсегда. Столетиями трансовые переживания существовали в разных формах, обычно окруженные мистикой чего-то "магического" и необъяснимого. Уникально в этой книге то, что она обращает "магию" гипноза в конкретные понятные процедуры, могущие быть использованы не только для "гипнотизирования", но также и в повседневном общении.

Когда Джон Гриндер и Ричард Бэндлер вместе ведут семинар по гипнозу, один из них обычно говорит: "Все общение - гипноз", а другой - "Я не согласен; гипноз - это ничто, гипноза не существует." В некотором смысле они оба правы, и оба говорят одно и то же.

Если я рассказываю вам, как плавала под водой с маской во время недавнего медового месяца на Юкатане, и описываю быстрые движения ярко окрашенных тропических рыб, ритмическое звучание ласковых волн, набегающих на берег, и ощущение подъема и падения вместе с теплыми волнами, в то время как я рассматриваю подводный пейзаж - можно надеяться, что я изменю состояние вашего сознания так, что вы сможете пережить какое-то представление о том, что пережила я. Если вас воодушевляет идея отправиться туда самому - значит, я использовала те же самые паттерны общения, которые используют удачливые гипнотизеры... и удачливые поэты, продавцы, родители, политики, религиозные лидеры и т.д. Если вы думаете о гипнозе как об изменении состояния чьего-то сознания, тогда любое эффективное общение есть гипноз.

Один из простейших гипнотических паттернов - "отрицательная команда". Если я говорю: "Не думай о голубом" - вы ДОЛЖНЫ подумать о голубом, чтобы понять мое предложение. Если гипнотизер говорит: "Я не хочу, чтобы вы расслаблялись слишком быстро" - слушатель часто обнаруживает, что начал расслабляться, чтобы понять смысл этих слов. Начало с отрицания просто снимает со слушателя все напряжение реакции.

Тот же самый паттерн часто неумышленно используется для получения НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ реакций. Благонамеренная мама может сказать своему ребенку: "Не пролей молоко", или "Не споткнись". Благонамеренный муж может сказать: "Не волнуйся", или "Я не хочу, чтобы ты переживала о том, что случится, пока тебя не будет". Слушатель должен как-то представить нежелательное поведение, чтобы понять, что сказано - и это делает нежелательное поведение БОЛЕЕ вероятным. Не зная о том, он или она в некотором смысле "гипнозом" вызывает у ребенка или супруги НЕЖЕЛАТЕЛЬНОЕ поведение.

Тот же паттерн может использоваться для получения от людей более полезных реакций, независимо от того, находятся ли эти люди в "трансе" или нет. "Не интересуйтесь слишком сильно тем, чему вы научитесь, читая эту книгу." "Я не стану предлагать вам быть готовым к открытию того, как спокойно вы изменитесь в течение предстоящих недель." Поскольку гипноз ничем фундаментально не отличается от любого эффективного общения, "Такой вещи, как гипноз, не существует", как отдельного процесса самого по себе.

Большинство книг представляют гипноз, как нечто, что вы садитесь и делаете с собой или кем-то другим в течение конкретного периода времени, обычно для решения проблем. Потом вы встаете и делаете что-то другое. Если, прочитав эту книгу, вы по-прежнему будете так думать о гипнозе, вы лишите себя важнейших способов, какими вы можете использовать эти инструменты в своей жизни. Паттерны общения, описанные в этой книге, слишком полезны, чтобы оставить их где-то на гипнотическом кресле. Большинство удовольствий, которых все мы хотим в жизни, не возникают в гипнотическом кресле; они возникают с людьми, которых мы любим, на работе, которой мы занимаемся, и в тех способах, какими мы играем и наслаждаемся жизнью.

Вы можете использовать информацию из этой книги

многими способами, как в личном плане, так и в профессиональном. Один из них состоит в совершении ИСЦЕЛЯЮЩИХ изменений посредством решения проблем и снятия ограничений. Это тот способ, каким гипноз обычно используется для того, чтобы бросить курить, сбросить вес, справиться с необоснованными страхами и т.д.

Но вы можете также использовать эту информацию эволюционными способами, чтобы развить себя и постоянно увеличивать свои способности и жизненные выборы, учась ЛУЧШЕ делать то, что вы уже хорошо делаете. Вы можете делать это простыми способами, такими как научение эффективнее общаться с семьей и сотрудниками, с большим удовольствием заниматься любовью, легче учиться новым навыкам и т.д. Вы также можете научиться совершать еще более всеобъемлющие изменения в том, как вы живете.

Большая часть материала в этой книге получена из тщательного и систематического наблюдения Бэндлера и Гриндера за работой д-ра медицины Милтона Х. Эриксона. Вплоть до своей смерти в 1980 г. Эриксон в широких кругах считался величайшим медицинским гипнотизером в мире. Он был широко известен благодаря своей успешной и часто "чудесной" работе с "невозможными" клиентами, как и благодаря большому количеству своих работ по гипнозу.

Несколько лет назад я отправилась в гости к Милтону Эриксону в его дом в Фениксе. После того как он описал кое-что из своей замечательной работы с клиентами, я спросила его, как он знал, что с данным клиентом нужно использовать данный подход, в то время как с другим клиентом, очевидно имевшим проблему того же рода, он использовал противоположный подход. Он ответил: "Надо просто доверять своему подсознанию".

Этот подход к гипнозу прекрасно работает, если у вас подсознание Милтона Эриксона. Но как можно научиться автоматически и подсознательно реагировать столь же эффективно, как это делал Милтон Эриксон - иметь подсознание, как у Эриксона? Особым гением Гриндера и Бэндлера является способность наблюдать кого-либо типа Эриксона, а затем детально описать, что Эриксон делает, на какие сигналы он реагирует и как это все сочетается одно с другим. Это делает возможным для других людей научиться повторять те же самые процедуры и получать сходные результаты. После некоторого периода практики эти паттерны могут

стать столь же автоматическими, как знание, какие мышцы привести в движение, чтобы потянуться через стол и взять стакан.

В предисловии к книге Бэндлера и Гриндера "Паттерны гипнотических техник д-ра медицины Милтона Х. Эриксона" Эриксон написал:

"Хотя эта книга Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера, моим вкладом в которую является это предисловие, далеко не является полным описанием моих методологий, она является - как они столь ясно утверждают - гораздо лучшим объяснением того, как я работаю, нежели я могу дать сам. Я знаю, что делаю; но объяснить, как я делаю это, для меня слишком трудно."

В дополнение к моделированию поведения "магов" типа Милтона Эриксона, Гриндер и Бэндлер добавили к объему знаний, которым они обучают других людей, свой собственный широкий набор навыков эффективного общения. Нечасто можно найти двух людей, подобных Бэндлеру и Гриндеру, являющихся столь мощными и эффективными коммуникаторами. Еще реже можно найти двух людей, столь способных учить других делать то, что сами они делают столь совершенно.

Материал, представленный в этой книге, детализирован, конкретен и тщательно упорядочен, начиная с простых концептов и упражнений и подвигаясь шаг за шагом к более развитым процедурам. Эта книга создана из дословных транскриптов 10 разных семинаров по гипнозу, сведенных вместе, так что она представляется подобной одному семинару. Между тем, когда говорит Ричард и когда говорит Джон, различий не делается, и имена большинства участников изменены.

Читая эту книгу, помните о том, что Бэндлер и Гриндер обычно ДЕЛАЮТ то, о чем говорят. Иногда они открыто сообщают об этом, иногда нет. Проницательный читатель найдет в тексте гораздо больше, чем открыто прокомментировано.

Эта книга составлена так, чтобы свести к минимуму излишнее повторение других книг по НЛП. Часть материала оригинальных семинаров, уже доступного из других книг, опущена. Вы обнаружите, что книги "Из лягушек в принцы", "Паттерны гипнотических техник д-ра медицины Милтона Х. Эриксона, том 1" и "С тех пор они жили счастливо" являются очень полезными добавлениями к информации в этой книге.

Если вы читаете с заинтересованностью в обретении и развитии навыков гипнотического общения, вы окажете себе услугу, потратив время на то, чтобы насладиться отработкой каждого представленного маленького фрагмента, так чтобы вы могли стать систематически эффективным. Если фрагменты для вас слишком велики для спокойного выполнения, разбейте их на меньшие и легче перевариваемые кусочки.

Если вы читаете эту книгу просто для развлечения или из любопытства - наслаждайтесь! Гриндер и Бэндлер преподают интереснее и развлекательнее большинства комиков.

Коннира Андреас

I

ВВЕДЕНИЕ

Нашей темой здесь является гипноз. Мы могли бы немедленно пуститься в спор о том, существует ли такое явление, и чем оно могло бы быть, если бы существовало. Однако поскольку вы уже заплатили свои деньги и пришли сюда на семинар по гипнозу, я не стану затевать этот конкретный спор.

Я надеюсь, что за три дня, которые мы проведем здесь вместе, вы придете к пониманию того, в каком смысле это мог бы быть полезный спор. Я надеюсь, что вы обнаружите, что уже очень много знаете о гипнозе под другими именами - или безо всякого имени вообще. Вы можете обнаружить, что некоторые переживания, испытанные многими из вас, являются по-настоящему великолепными примерами измененных состояний сознания. В течение этих трех дней я призыву обоих из каждого из вас насладиться тем, что здесь происходит, и научиться **из этого**.

Я предполагаю, что каждый из вас находится здесь, имея в виду как минимум две цели. Одна из них - обнаружить, каким образом гипнотическое структурирование может быть полезным и эффективным для вас в области, в которой вы работаете, какой бы она ни была: психотерапия ли это, менеджмент, образование, уход за людьми, торговля или что-то еще. Я предполагаю, что вы хотите обнаружить, какие новые выборы предлагает гипнотическое структурирование, которые вы могли бы добавить к нынешнему своему репертуару, чтобы стать еще эффективнее в делании того, чем вы занимаетесь. Кроме того, я уверен, что многие из вас в качестве части своего опыта здесь заинтересованы в совершении некоего количества личных изменений.

Я приглашаю вас участвовать, имея в виду обе эти цели в полном объеме. Работая с этим материалом, мы будем проводить демонстрации, обсуждать происходящее и просить вас делать упражнения под нашим наблюдением, после **того** как мы объясним, что бы мы хотели, чтобы вы сделали.

Гипнотические паттерны - это то же самое, что и любой

навык, которому можно научиться. Чтобы ему научиться, его должно практиковать. Я предполагаю, что многие из вас здесь водят автомобили. Если вы не водите автомобилей, то можете найти какой-то сравнимый перцепторно-моторный навык, которым вы овладели - езда ли это на велосипеде, катание на роликовых коньках или какой-либо атлетический спорт. Если вы помните первый случай, когда вы попытались овладеть сложным навыком вождения автомобиля - было много такого, что вы должны были отслеживать. Ваши руки занимались несколькими вещами. Как минимум одна из них была, надо полагать, на рулевом колесе, а другая занималась рычагом передач - если у машины, которую вы учились водить, таковой имелся. Одновременно вы были обременены задачей быть способным уделять внимание тому, чем занимаются ваши ноги. Существовало три вещи, которыми они могли заниматься там, внизу, и некоторые из этих вещей должны были происходить скоординировано. Вы можете вспомнить, когда вы нажали тормоз и не смогли одновременно отжать сцепление, и трагические последствия этого. Вы должны были уделять всему этому внимание, помимо сохранения некоторого осознания того, что происходило за пределами самой машины.

Как и с любым сложным перцепторно-моторным навыком, требуется, чтобы задача была организована в маленькие элементы или порции, так чтобы вы могли по отдельности практиковать каждую маленькую порцию, пока не овладете ею. Преуспев в отработке каждого элемента до момента, когда он становится автоматическим, эффективным, бессознательным навыком, вы вольны обратиться к новым возможностям: другим компонентам задачи. Тогда вы можете отрабатывать эти новые элементы, до тех пор пока они также не достигнут того же статуса бессознательного, эффективного перцепторно-моторного паттерна, которому вам не нужно уделять никакого сознательного внимания.

Простейший способ стать компетентным в гипнозе - это практиковать маленькие элементы по одному за раз, точно так же, как вы обучались многим навыкам, типа вождения автомобиля. Я полагаю, что окончательный тест на ваше мастерство в гипнозе состоит в том, можете ли вы войти и начать взаимодействовать с кем-либо таким образом, чтобы вызвать конкретный тип гипнотического результата, о котором они просят - без необходимости выстраивать стратегию

на сознательном уровне. По моему мнению, трех дней недостаточно, чтобы достичь того типа изящного, систематичного, бессознательного функционирования, который требуется для действительно прекрасного гипнотизера. Однако в эти три дня нашей задачей будет организовать всю информацию о гипнозе в куски, и просить вас отрабатывать отдельные части. Нашей целью будет обеспечить равновесие между количеством времени, которое мы дадим вам на отработку конкретных навыков, и временем, которое мы потратим на то, чтобы обеспечить завершение согласованного целого, которое даст вам общую стратегию гипноза. Я верю, что вы, и особенно ваш подсознательный разум, продолжите отрабатывать такие навыки после этого семинара. Я надеюсь также, что вы продолжите добавлять альтернативные способы достижения тех же результатов к репертуару, которым вы будете овладевать здесь.

Мы зарабатываем на жизнь невразумительной штукой, которая называется моделированием. Моделируя, мы пытаемся строить описания того, как делать что-либо. Как моделирующих, нас интересуют две вещи: первая - это формулирование действительно хороших вопросов о том, что нужно знать, и второе - создание описаний того, что вроде бы работает. Это что-то вроде записи в поваренной книге.

В следующие три дня мы хотели бы преподать вам модель проведения гипноза. Это не истина. Это не ответ. Это не нечто реальное. Если вы полагаете, будто знаете, что "действительно" происходит, и хотите поспорить со мной о том, что действительно происходит, я не собираюсь быть способным спорить с вами, потому что я не знаю. *Есть* все же некие вещи, о которых я *знаю*; я понимаю, как делается гипноз. Почему он работает, я не знаю. Я все же знаю, что гипноз работает тем же способом, каким вы учите и запоминаете, и делаете все остальное. Он работает тем же способом, каким вы понимаете язык.

Хотя гипноз не отличается от всего остального, в том оформлении, в котором мы намерены преподать его вам, он представляет собой очень мощное средство. И я бы хотел, чтобы вы думали о нем как о средстве достижения чего-то конкретного. Это усилитель. Неважно, чем вы занимаетесь, продаете ли вы автомобили, проводите ли психотерапию, или работаете с присяжными, вы можете делать это и вызывать у людей более интенсивные реакции. Гипноз позволит вам

делать все, что бы вы ни делали, и оказывать этим большее влияние. Сам по себе он не сделает ничего.

Я также хочу подчеркнуть, что гипноз - не панацея. Я применяю гипноз вот уже семь лет, и до сих пор иногда просыпаюсь по утрам уставший. Поскольку я не из тех, кто обычно пьет кофе, если я выпиваю утром чашку кофе, тело мое дрожит. Если я падаю, у меня появляется синяк. Если у меня болит зуб и я гашу боль с помощью гипноза, мне все равно нужно идти к врачу, чтобы сделать что-то с зубом. Я считаю, что это ограничения не в гипнозе как в средстве, а во мне самом. Сейчас искусства гипноза и коммуникации как дисциплины в общем находятся в своем младенчестве.

Процесс обучения гипнозу довольно необычен, поскольку в отличие от других вещей, которым вы учитесь, вы уже знаете, как его проводить. Проблема в том, чтобы заметить это. Так что вместо того, чтобы сегодня утром пускаться в длинные и подробные описания, я собираюсь попросить вас кое-что сделать и потом, после, посмотреть на это.

УПРАЖНЕНИЕ 1

Я намерен попросить вас собраться в группы по три человека. Я хочу, чтобы один из вас, персон "А", подумал о чем-то, что соответствует следующему описанию: *ситуация, в которую вы глубоко включились, с ограниченным фокусом внимания*. Для некоторых людей это бег; для других это чтение книги. Это могло бы быть письмо, просмотр телепередачи, поход в кино, долгая поездка на автомобиле - все, что угодно, соответствующее этому описанию.

Если вы - "А", я хочу, чтобы вы сказали остальным двоим в группе, "Б" и "В", что это за переживание. Дайте им только название переживания: бег, плавание - одно слово. Если вы дадите им слишком много подробностей, для них это будет чересчур легко. Просто дайте им слово, усядьтесь и закройте глаза, и притворитесь, что вы под гипнозом - все равно это все притворство. Я хочу, чтобы другие два человека описывали, что, по их мнению, *должно* было бы происходить, в сенсорных терминах, если бы вы испытывали это переживание. Волшебное слово - "должно", потому что если кто-то бежит, и вы говорите, что ваше тело озаряет яркое солнце, этого не *должно* быть. Люди могут бегать по ночам, или в пасмурный день. Однако, их кожа должна иметь

какую-то температуру. То есть, вы намерены быть *изысканно туманными*. Я хочу, чтобы "Б" и "В" каждый по очереди произносили по два предложения или фразы. Один скажет: "Вы можете почувствовать температуру воздуха на своем теле, и то место, где ваша ступня касается земли". Другой мог бы сказать: "Вы замечаете биение своего сердца. Вы можете почувствовать температуру своей кожи". Это - переживания, которые должны быть.

Для начала я не собираюсь давать вам никаких дополнительных описаний. Я хочу, чтобы вы все сделали это по очереди, и я хочу, чтобы вы наблюдали за человеком, чьи глаза закрыты, и замечали, как он реагирует на то, что вы говорите. Когда вы выступаете в роли сидящего с закрытыми глазами, я хочу, чтобы вы отмечали, что позволяет вам глубже уходить в переживание, и что затрудняет это для вас. Я собираюсь кончить на этом и дать вам использовать собственный опыт в качестве учителя. Давайте начнем. Возьмите минут по пять на каждого.

* * * * *

Я не хотел слишком много рассказывать вам вначале, потому что всякий раз, когда я начинаю преподавать курс гипноза, мне бывает немного трудно удержаться от продолжительных демонстраций. Я попросил вас отмечать, какого рода вещи как будто позволяли вам возвращаться к состоянию сознания, в котором вы находились, когда на самом деле переживали тот опыт, о каком вы упомянули, и какие вещи как будто затрудняли это для вас. Какие вещи вас как бы раздражали, и какие, похоже, вели к большему расслаблению? Какие вещи казались несвязными, и какие позволяли вам чуточку забыть, где вы находитесь?

Женщина: Все, что было связано с моим телом, погружало меня глубже, и все, что относилось к моему разуму, типа что я думаю об этом или мои реакции на это, немного меня выводило.

Я хочу точно знать, что реально делал другой человек. Дайте мне какие-то примеры.

Женщина: Окей. Я играла на пианино. Когда человек сказал: "Вы можете почувствовать контакт своих пальцев с клавишами", это заставило меня идти глубже. Если он

говорил что-то вроде: "Вы думаете, что музыка - это вы", то я выходила.

Мужчина: Мне было легче, когда темп его речи совпал с ритмом моего дыхания.

Какие вещи затрудняли?

Мужчина: Мм, когда то, что он говорил, было неконгруэнтно тому, что я думал. Я видел себя на закрытом катке, и меня смущало, когда кто-нибудь предлагал что-то про улицу.

Да, вы на закрытом катке, и кто-то говорит: "Вы смотрите вверх и замечаете, как красиво небо".

Женщина: Мой партнер сказал мне: "Вы можете слышать и чувствовать свое дыхание". Это меня действительно покорило, потому что я не могла делать и то и другое одновременно. Я подумала: "Нет, минуточку. Я так не могу".

Окей, какие вещи облегчали?

Женщина: Когда он говорил мне по одной вещи за раз, типа: "Вы можете слышать свое дыхание".

Мужчина: Я плавал под водой, когда кто-то сказал: "Вы можете слышать всплеск, когда ваша рука ударяет по воде". Я подумал: "Нет, я под водой. Я не могу".

Женщина: Мы говорили о музыке, и в какой-то момент он сказал что-то о пребывании в одной тональности с миром, и это, действительно, просто увело меня глубже.

Что затрудняло?

Женщина: Он не делал ничего, что бы затрудняло.

Окей, он уже может идти домой.

Женщина: Была одна вещь. Если один человек замедлял свою речь, и потом другой убыстрял, это выводило меня обратно.

То есть, один из них говорил (медленно): "и вы почувствуете себя... очень... расслабленной", и другой говорил (быстро): "и еще и еще и еще расслабленной".

Мужчина: Я заметил, что мои партнеры не использовали ничего кроме терминов ощущения. Сначала это очень упрощало, потому что я просто использовал одну сенсорную систему, но немного погодя я услышал, как говорю про себя: "Я хочу что-нибудь увидеть". Я ничего не видел.

То есть, на самом деле что-то отсутствовало. Немного погодя инструкции превратились в то, что воспринимается как чрезмерное.

Мужчина: Одна вещь действительно отвлекла и вытяну-

ла меня после того, как я уже был в переживании: фраза "пока все остальные переживания выцветают". Когда он это сказал, вдруг - бац! - я вернулся.

Вам нужно выяснить, что это были за переживания, чтобы они могли выцвести. Что облегчало?

Мужчина: Сенсорные вещи: ощущение гитары, ощущение моих движущихся пальцев, смотрение на ноты.

Женщина: Мне было труднее, когда пропускали что-то весьма очевидное. Я рисовала картину, и мои партнеры никогда не говорили про ощущение кисти в моей руке.

А как это вам было труднее? Как это вам пришло в голову, что они об этом не говорили?

Женщина: Я все время чувствовала, что тут какая-то незаконченность; я должна была ее заполнять. Они говорили о смешивании красок, и о смотреии на пейзаж, и о том, какая красивая получалась картина.

И это было не то, что вы делали?

Ну, мне нужно было перейти от смешивания красок к держанию кисти в руке и рисованию, прежде чем я могла бы отступить и взглянуть на картину.

Окей. То есть, для вас это не был естественный переход. Это было что-то вроде: "Вы стоите на пляже, и вы ощущаете тепло солнца на своем теле, и вы оглядываетесь назад и замечаете, как далеко вы заплыли".

Так вот, я надеюсь, что в следующие три дня вы поймете, что многие ответы на вопросы о том, что приводит кого-либо в измененное состояние, были только что описаны. Трудность, переживаемая людьми при вхождении в транс, не генетическая. Это не то, чего некоторые люди просто не могут. На самом деле, все это постоянно делают. Трудность в том, что на самом деле никто не замечает. Гипноз - это очень естественный процесс, и гипноз - это лишь слово, описывающее средства, которые вы используете, чтобы систематически переводить кого-то в измененное состояние сознания. Люди постоянно входят в измененные состояния. Вероятно, в обед вы можете войти в лифт и доехать до верха этого отеля с какими-то людьми, которых вы не знаете, и понаблюдайте, что с ними происходит. Люди не входят в лифт и не ведут себя так, как делают это обычно. Они как бы находятся "на взводе" и следят, как проходят этажи. На самом деле, если дверь открывается раньше, чем они готовы выйти, очень часто они просыпаются и шагают наружу. Сколь-

КИМ из вас доводилось выходить из лифта не на том этаже? В этом опыте есть нечто универсальное. Отыскание вещей, которые в человеческом опыте являются универсальными - это ключ как к внушению гипноза, так и к использованию его для всего, чего бы вы ни хотели достичь.

Другая важная вещь - это построение естественной последовательности. Если кто-то говорит вам: "Ну, я ехал по дороге, и это было по пути в Техас, и я смотрел в окно и видел, как проезжают другие машины, и был прекрасный солнечный день, и я сказал себе: 'Какой сильный дождь!'", то последняя фраза прервет процесс вашего слушания. Обычно в этом месте человек задает вопрос, или начинает спорить или не соглашаться. Естественные переходы переводят людей в измененное состояние, не раздражая их.

Есть также способы вызвать измененное состояние посредством раздражения кого-либо. Оба способа использования коммуникации могут вызывать измененные состояния. В качестве процедуры индукции люди часто используют то, что называется техникой замешательства. Когда вы применяете технику замешательства, вы *не* строите осмысленных переходов. Вы вызываете у человека состояние легкого замешательства, и *потом*, с этого места вы начинаете строить естественные переходы. Мы дойдем до этого позже.

Если вы прислушиваетесь к вещам, которые раздражают людей, это обычно бывают вещи, сенсорно не обоснованные, или вещи, не являющиеся универсальными в опыте. Если вы играете на пианино, у вас наверняка будет контакт между клавишами и пальцами, но вы не обязательно будете чувствовать, что "музыка - это вы". Например, если вы играете "Китайские палочки", вы будете чувствовать себя как китайская палочка? Эта вещь необязательно будет работать.

УПРАЖНЕНИЕ 2

Вскоре я намерен попросить вас еще раз проделать то же самое, только на этот раз я хочу, чтобы вы ограничились описаниями того, что *непрерывно должно присутствовать в сенсорном опыте*, и чтобы вы *были неконкретны*. Если вы говорите: "Вы можете слышать всплеск воды", и человек находится *под* водой, это не сработает. Но вы можете сказать: "Вы можете слышать звуки, производимые водой", потому что там будут какие-то звуки.

На этот раз я бы хотел, чтобы вы добавили одну важную вещь: я бы хотел, чтобы вы говорили с постоянным темпом и использовали дыхание другого человека как меру скорости... темпа... и ритма... речи... которую вы произносите. Соответствие дыханию человека каким-то элементом вашего поведения - будь то ритм вашего собственного дыхания, ритм вашей речи, или что-то другое - оказывает очень мощное воздействие. Я хочу, чтобы вы использовали то же самое переживание и оставались в тех же самых группах. Возьмите две минуты на каждого и не обсуждайте это. Это должно занять максимум по восемь-десять минут на каждого в вашей группе. Обратите внимание, если на этот раз это будет ощущаться иначе.

* * * * *

Я хотел бы спросить, заметили ли вы какое-то изменение в собственном переживании, даже и при таком небольшом объеме инструкций. Это было для вас совсем по-другому? Некоторые из вас кивают. Есть ли тут кто-нибудь, для кого не было вообще никакого отличия?... Один человек. Даже с такой крохотной инструкцией, таким крохотным изменением, переживание изменилось для всех в этой комнате, кроме одного человека. Эта разница для меня очень глубока, потому что инструкции, которые я вам дал, это лишь крошечная часть того, что здесь доступно.

Гипноз как таковой, насколько я понимаю, это просто использование самого себя в качестве механизма биообратной связи. Вы делали это, когда соответствовали ритму дыхания другого человека ритмом своей речи. Ваше поведение становилось механизмом текущей обратной связи для его поведения. Собираетесь ли вы использовать измененные состояния для стимулирования личностного изменения, с какой-то медицинской целью, или как форму медитации, вещи, дающие вам возможность реагировать на другое человеческое существо вхождением в измененное состояние, не являющиеся генетически предопределенными. Это просто механизмы коммуникации.

Если я скажу вам, что хочу, чтобы вы обдумали это (говорит быстро) "очень-медленно-и-тщательно", несоответствие между тем, что я говорю, и тем, как я говорю это, дает вам две противоречивые инструкции. Но если я говорю вам, что

хочу, чтобы вы остановились... и обдумали... очень медленно... до тонкости... какое изменение... в вашем собственном переживании... было... тогда... темп... ритм моей речи... движения моего тела (он раскачивался в ритме своей речи) не мешают словам, которые я произношу. На самом деле, они *расцветчивают* их и усиливают их воздействие.

Я слышал, как кто-то здесь произнес слово "вверх", понизив голос. Это неконгруэнтность. Эти две вещи не сочетаются. Это как если монотонно рассказывать о состоянии настоящего возбуждения. Гипнотизеры иногда это делают. Есть старое мнение, что, делая гипноз, вам следует говорить монотонно. На самом деле гораздо эффективнее было бы звучать взволнованно, если вы возвращаете кого-то в волнующее переживание. Находиться в транс не значит, что вы должны быть мертвы. Многие люди говорят мне: "Ну, я не думаю, что я был в транс, потому что я все равно все слышал и чувствовал". Если вы ничего не видите и ничего не слышите, это смерть; это другое состояние. В гипнозе то, что вы слышите и видите, и чувствуете, на самом деле по большей части усиливается.

Я считаю, что люди в состоянии гипноза имеют гораздо *большой* контроль над собой, чем они полагают. Гипноз - это не процесс взятия контроля над людьми. Это процесс передачи им контроля над собой посредством предоставления обратной связи, которой у них обычно не бывает.

Я знаю, что любой из вас здесь способен войти в любое состояние транс - хоть Наука и "доказала", что это неверно. Если учесть то, как исследователи доказали это, они правы. Если вы применяете одну и ту же гипнотическую индукцию с группой людей, только некоторые из них войдут в транс. Именно так работают традиционные гипнотизеры. Однако мы не собираемся изучать традиционный гипноз. Мы собираемся изучать то, что, в честь Милтона Х. Эриксона, называется Эриксоновским гипнозом. Эриксоновский гипноз подразумевает столь высокое развитие навыков гипнотизера, что вы можете ввести человека в транс в разговоре, в котором вообще не упоминается **СЛОВО** гипноз.

Я давно знал, что то, что вы говорите, гораздо менее важно, чем то, как вы говорите это. Когда вы пытаетесь сознательно убедить человека, подавляя его, это вызывает у него реакцию сопротивления. Есть некоторые люди, которые

не сопротивляются подавлению, и входят в транс. Однако, ни сопротивление, ни сотрудничество не демонстрируют ничего, кроме способности людей реагировать. Любое живое существо может реагировать. Вопрос: как и на что? Ваша работа, когда вы проводите гипноз - *замечать, на что люди реагируют естественно.*

Люди входят в мой кабинет и говорят: "Люди годами пытались загипнотизировать меня, и это ни разу не сработало". Они садятся и говорят: "Ну, давайте, попробуйте меня загипнотизировать". И я говорю: "Я не могу вас загипнотизировать". Они говорят: "Ну, давайте, попробуйте". Я говорю: "Я не могу. Я ничего не могу сделать; если бы я решил принудить вас держать глаза открытыми, это заставило бы вас держать глаза открытыми. Я попробую. Держите глаза широко открытыми. Сохраняйте полную бдительность. Все, что вы делаете, позволит вам оставаться именно здесь и именно сейчас". Потом они сопротивляются мне - и прямоком в транс. Принцип, который я использовал - просто замечать реакцию человека, сидящего передо мной, и обеспечивать ему контекст, на который он мог бы соответствующим образом реагировать так, чтобы это было для него естественно. Большинство людей не сопротивляются так радикально. Если вы понимаете, что он делает, и меняете свое поведение, это может быть действительно легко.

Эстрадный гипнотизер обычно вытаскивает из публики двадцать человек и дает им серию команд. Затем он выкидывает всех хороших гипнотических субъектов и оставляет людей просто послушных. По мне, это не свидетельство умения; это статистический подход к проведению гипноза. Я хочу научить вас видеть, как человек реагирует, так чтобы вы могли менять свое поведение, обеспечивая контекст, в котором он может реагировать соответствующим образом. Если вы можете делать это, любой может войти в измененное состояние, в котором вы можете обучить его всему, чему хотите, чтобы он научился.

Вот что я заметил - люди более склонны легко реагировать, находясь в состоянии, называемом гипнотизерами раппортом. Раппорт, похоже, строится на соответствии поведения. Если люди не согласны, раппорт не установить. Если говорить быстрее, чем люди могут слушать, раппорт не установить. Если говорить об ощущениях, когда люди создают зрительные образы, раппорт не установить. Но если вы

соотносите темп своей речи с ритмом их дыхания, если вы моргаете в том же ритме, в каком они моргают, если вы киваете в том же ритме, в каком они кивают, если вы качаетесь в том же ритме, в каком они качаются, и если вы говорите о вещах, которые на самом деле должны происходить, или происходят, как вы заметили, тогда вы построите раппорт. Если вы говорите: "Вы можете осознавать температуру своей руки, звуки в комнате, движения вашего тела, когда вы дышите", ваши слова будут соответствовать опыту человека, потому что все эти вещи присутствуют. Мы называем такой тип соответствия "синхронизацией".

Универсальный опыт в этой стране - это когда вы едете по шоссе и замечаете, что кто-то рядом с вами едет с той же скоростью. Если вы ускоряетесь, они ускоряются с вами, и если вы замедляетесь, они замедляются с вами. Когда вы начинаете кому-то соответствовать, вы строите петлю бессознательной биообратной связи, и у другого человека появляется склонность проделывать все, что вы делаете, или все, о чем вы говорите. Если вы соотносите темп, скорость, и ритм своей речи с чьим-то дыханием, и затем очень медленно начинаете снижать эту скорость, их дыхание тоже замедлится. Если вы неожиданно... остановитесь, они тоже это сделают. Итак, если вы начинаете с соответствия чьему-либо поведению, будь то словесно или несловесно, то вы оказываетесь в позиции, когда вы способны изменять то, что делаете, и заставлять их следовать.

В следующий раз, когда будете делать это упражнение, я хочу, чтобы вы начали с соответствия *настоящему* опыту человека. В прошлый раз вы описывали то, что должно было происходить в каком-то *прошлом* опыте, бывшем у человека. На этот раз вы начнете с описания того, что должно быть в его опыте *сейчас*. То есть если бы я делал это с Чарли, я бы сказал что-то вроде: "И вы слушаете звук моего голоса... и вы можете почувствовать тепло там, где ваша левая рука опирается на твое бедро..."

Есть особое искусство в выборе этих утверждений. "Пока я не произнесу это предложение, вы не будете осознавать температуру и ощущения в своем левом ухе", и вдруг вы это осознаете. Если я говорю Энн: "Вы можете осознавать чувство тепла там, где ваша рука прикасается к подбородку", она, возможно, не осознавала этого, пока я не сделал утверждение. Но когда я это сказал, она может

немедленно проверить, что мое высказывание на самом деле было точным отображением ее опыта. Я получаю доверие, и я также начинаю усиливать вещи, которые верны, но не осознавались ею, пока я не упомянул их.

Если я продолжаю с кинестетическими утверждениями и потом говорю: "И вы можете осознавать звук того, как люди в комнате перелистывают бумаги", она снова сдвинет осознание, чтобы определить, точно ли мое высказывание подходит к ее опыту. Я возвращаю вещи, являющиеся частью ее опыта, но обычно находящиеся вне ее осознания. Итак, я выстраиваю раппорт, и в то же время я уже изменяю ее осознание этим маневром.

Сегодня мы собираемся исследовать только принципы *вызывания* измененных состояний. Что вы делаете для *утилизации* измененного состояния после его получения - это отдельная тема, до которой мы дойдем завтра.

На протяжении долгого времени гипнотизеры беспокоились о том, сколь "глубоко" вы уходили. Они использовали глубину как критерий того, что вы могли и что не могли делать. Насколько я разбираюсь, глубина не есть осмысленный способ думать о транс; в некоторых измененных состояниях некоторые гипнотические феномены возможны, тогда как другие - нет. Но гипнотические феномены *как таковые* не столь ценны. Способность иметь позитивные или негативные галлюцинации - это не то, что действительно ценно само по себе. Галлюцинации можно использовать как средства достижения других результатов, но сами они не так уж полезны.

Я открыл, что вы даже можете учить людей проделывать гипнотические феномены - позитивные галлюцинации, негативные галлюцинации, управление болью, и так далее - в состоянии бодрствования. Прямо сейчас в этой комнате есть кто-то, кто может делать эти вещи в состоянии бодрствования. Есть здесь кто-нибудь, кто все еще может видеть воображаемого друга или какое-то животное, которое было у них в детстве? Кто-нибудь? Вы можете поднять руку, мы вас не арестуем. (Кто-то поднимает руку.) Окей, вы можете галлюцинировать в бодрствующем состоянии. *Это* галлюцинация. Надеюсь, вы понимаете это. Если нет, у нас там снаружи есть психиатр с машиной для электрошоковых процедур.

Среди вас многие могут проделывать негативные галлюцинации; то есть, вы можете смотреть на кого-то и не видеть его. Многим из вас доводилось смотреть на стол, пытаться

найти что-то на нем, и вы осматривали всю поверхность и не видели это. А оно все это время лежало прямо тут, на виду. Это не отличается от того, что люди делают в глубоких трансах. Дети все время негативно галлюцинируют своих родителей, говорящих с ними! Сколько из вас может почувствовать запах розы, когда ее здесь нет? Сколько из вас могут глубоко вздохнуть и почувствовать запах розы прямо сейчас? На гипнотической шкале это значит, что вы прошли три четверти пути до глубочайшего транса, в каком только можете быть! Это значит, что либо вы никогда не бодрствуете, либо те, кто создает шкалы, не знают, о чем говорят.

Это не вопрос глубины; если бы одному из вас здесь довелось на мгновение испытать сознательное состояние человека, сидящего рядом с вами, то ЛСД после этого выглядел бы тривиально. Транс - это лишь принятие вашего сознательного опыта и замена его на что-то другое.

Законодатели в Калифорнии принимают закон, гласящий, что только лицензированные гипнотизеры могут вызывать измененные состояния. Ответвления такого обстоятельного закона, похоже, будут очень интересными, потому что, занимаясь любовью, люди явно вызывают друг у друга измененные состояния. По крайней мере, я надеюсь, что занятия любовью - не то же самое, что стрижка газона! Я бы хотел знать, как они собираются осуществлять этот закон. Каждому придется пойти и получить лицензию гипнотизера, чтобы иметь возможность жениться.

Вернемся теперь к нашей задаче. Кроме соответствия своими утверждениями опыту людей, чтобы получить раппорт, вам нужно суметь сделать что-то с раппортом, который у вас будет. Ключ к этому - способность делать *переходы*. Вам нужно иметь изящный способ привести человека из его нынешнего состояния в состояние транса - идя от описания его нынешнего состояния к описанию состояния, в которое вы хотите его привести. Использование переходных слов позволяет вам делать это плавно. Переходные слова типа "в то время как" или "когда" - это слова, подразумевающие, что между двумя высказываниями есть какая-то осмысленная **связь**. "*В то время как* вы сидите там, вы можете осознать, что я собираюсь кое-что рассказать вам". Между вашим сидением там и осознанием чего-то нет связи. Однако звучит это осмысленно, и смысл предполагают тон голоса и переход "в то время как".

Начиная с сенсорно-обоснованной информации, вы можете делать переходы и вызывать реакции, ведущие к измененным состояниям. Сенсорная основа для переходов должна быть чем-то, что человек, с которым вы работаете, может обнаружить. Это не обязательно должно быть нечто уже им осознаваемое, но что-то, что он может обнаружить. Если я сижу здесь и смотрю вниз на Стэна и говорю: "Стэн, вы можете почувствовать текстуру своих усов и в *то время как* вы проводите пальцем, вы можете заметить, что вы улыбнулись и остановились. Вы можете даже почувствовать свой локоть другой своей рукой и ощутить подъем и опускание собственной грудной клетки, когда вы дышите. *И* вы можете пока этого не знать, но вы почти уже осознали температуру своей правой ступни".

Джое: Я все-таки не понимаю, что вы подразумеваете под термином переход.

Если я говорю вам: "Вы задали вопрос *в то время как* сидели на стуле", я делаю переход. Я использую выражение "в то время как", чтобы определить, что две вещи связаны. "Вы задали этот вопрос, *потому что* хотите знать нечто важное". Так вот, большинство вещей не обязательно связаны, но использование слов "потому что" связывает их вместе. Если я говорю: "*Когда* вы сидите на том стуле, вы вдыхаете и выдыхаете", то эти две вещи связываются во времени. Они не обязательно связаны, но я соединяю их во времени, говоря "когда".

Я говорю о соединении предложений посредством переходных слов. Если я говорю кому-то: "Вы сидите на стуле. Вы моргаете. Вы ждете", это не имеет ничего общего с текущим: "Вы сидите на стуле *и* вы моргаете *и* вам интересно, в чем суть всего этого". Все слова типа "и", "в то время как", "пока", "потому что" и "когда" выстраивают взаимосвязь между частями предложения. Связь во времени - особенная. Эта связь позволяет людям двигаться от одной мысли к другой без прерываний. Это все равно что сказать: "Вы стоите на пляже, ощущая тепло солнца на своем теле, и вы оглядываетесь на пляж, когда делаете следующий гребок в воде". Хотя эти мысли и не связаны, они становятся более связными при простом добавлении этих соединительных слов. Вы можете брать мысли, не сочетающиеся друг с другом, и подгонять их друг к другу, изящно используя слова такого типа. Когда люди слушают речь, отчасти слова именно тако-

го типа позволяют им плыть от одной мысли к другой. *И вы* здесь, *потому что* хотите научиться быть способными осуществлять особый феномен, называемый гипнозом. *И во время* вашего продвижения в три следующих дня я собираюсь обучить вас множеству вещей, позволяющих ему действовать легче. Почему он работает - я не знаю. Но *когда* вы начинаете пробовать что-то из этих вещей, вы обнаружите в собственном опыте, что они влияют. *Даже когда* я сейчас говорю с вами, я использую те же самые слова, и отчасти именно это вносит больше смысла.

Джое: "Даже когда", которое вы только что применили, это другой пример перехода?

Да.

Джое: Окей, теперь я понимаю, что вы говорите. Вы говорите о том, чтобы вычислять слова, которые позволят выстроить мостик между разными утверждениями, которые вы делаете.

Да. Я мог бы сказать: "*Пока* вы сидите на этом стуле, вы можете чувствовать тепло своей кисти на своей руке *и* вы можете почувствовать тетрадь у себя на ногах. *Если* вы слушаете, вы можете даже услышать биение собственного сердца *и* вы на самом деле не знаете... точно... чему вы собираетесь научиться в следующие три дня, *но* вы можете осознать, что есть великое множество новых мыслей *и* переживаний *и* пониманий, которые могут быть полезными".

Так вот, эти вещи не обязательно логически связаны друг с другом. Факт, что ваша кисть касается вашей руки *и* ваша тетрадь лежит у вас на ногах, не значит, что вы собираетесь чему-то научиться. Однако это звучит осмысленно *и* служит достижению цели. Не цели обмана, а цели перехода.

Многие люди считают гипноз состязанием, однако думать о гипнозе как о состязании - на самом деле пустая трата времени. Вопрос в том, "Как я могу структурировать свою коммуникацию, чтобы *максимально облегчить* человеку достижение того, чего он хочет?" Если кто-либо приходит, желая войти в транс, чтобы сделать терапевтические изменения, или если я использую гипноз для какой-то медицинской цели, или для управления болью, я хочу, чтобы мне было *максимально* легко сделать это. Того же самого я хочу для людей, с которыми общаюсь. *И пока* я общаюсь с людьми, я использую слова типа "пока" для связывания мыслей вместе,

чтобы им не приходилось прыгать от одной мысли к другой.

Мужчина: Вы говорите, что вы пытаетесь связывать внушение с чем-то из непосредственного конкретного опыта человека, чтобы сделать внушение более надежным?

Именно. Вы на самом деле можете почувствовать свою руку у себя на ноге и вы можете почувствовать свою тетрадь. Так что я могу связать с этим что-то про обучение. Это не только становится более надежным, это уже не скачок. Я всегда думал, что силу переходным словам придает только то, что они делают утверждение более надежным. Вдобавок к этому, факт, что людям не приходится прыгать, просто позволяет им значительно легче по-настоящему включиться в процесс.

Когда я работал с людьми, проводя вещи типа управления болью, я обычно основывался на том, что они могли бы проверить. "Вы можете чувствовать боль в своей руке, и это очень больно, но вы можете также чувствовать биение своего сердца, движение пальцев на ногах, и вы можете ощутить звук в ушах, когда бьется ваше сердце. Вы можете почувствовать очки у себя на носу, и у вас есть возможность начать ощущать ту другую руку, и та другая рука может стать очень напряженной в своих ощущениях. Вы можете заметить каждый палец, и на самом деле, вы можете взять все ощущения из одной руки и поместить их в другую".

Я всегда думал, что в такого рода утверждениях была логика, делавшая их убедительными. Эта так называемая логика - часть того, что делает эти утверждения эффективными, но кроме логичности и убедительности, эти утверждения составляют набор инструкций о том, что является правдоподобным. На это правдоподобие людям бывает легче реагировать, когда они остаются в постоянном, непрерываемом состоянии сознания. Видите ли, гипноз позволяет человеку контролировать ритм своего сердца. Но обычно, когда люди начинают пробовать проделывать что-то вроде управления ритмом своего сердца, они принимают разговаривать с собой, и потом они вдруг думают о своей тете Сьюзи, и потом говорят: "Интересно, получится ли это". Эти скачки между мыслями отражают изменения в сознании - не радикальные изменения, а тонкие.

Выстраивание переходов поддерживает взаимосвязь между утверждениями, так что вместо скачков от одного состо-

яния сознания к другому вы плавно движетесь сквозь них. И в то время, как вы более изящно движетесь от одного состояния сознания к другому, вам легче выполнять задачи, особенно те, что связаны с вашими произвольными системами, типа ритма сердца и кровяного давления. Это не механизм убеждения; это механизм, *облегчающий* его.

Один из моих главных критериев валидности чего-либо - не только работает оно или нет, но и насколько *легко* оно работает. Я не верю, что терапия должна быть трудной для клиента *или* терапевта. Когда что-то трудно, это указание на то, чего мы не знаем. Гипноз не должен быть сложным или неестественным. Он должен быть самой естественной вещью в мире. Когда людям приходится заставлять себя и пытаться, это означает, что технология, используемая вами, недостаточно изощренная. Она не плоха, но это означает, что можно еще многому научиться. Имеет ли это смысл?

Мужчина: Я как-то не следил за последним предложением.

Спасибо. Вы это красиво сделали. То, что я говорю, на самом деле не имеет смысла; однако, это работает. Я вызываю совершенно иную реакцию, если прекращаю использовать фразы типа "в то время как" или "когда" или "пока" и внезапно использую разделительное предложение типа "Имеет ли это смысл?" Вы начинаете возвращаться через то, что я сказал, и вам трудно сделать переход к последнему предложению, потому что его не было. Сейчас, пока я описываю вам это, если вы обращаете внимание на свое переживание происходящего вот в этот момент, когда я говорю с вами, вы движетесь от одной мысли к другой. Изящество, с которым вы движетесь от одной мысли к другой - вот о чем мы говорим. И если я хочу знать, понимаете ли вы это сознательно - что отличается от переживания или способности делать это - я собираюсь быть способным делать плавный переход к вашему сознательному пониманию. Пока вы сидите здесь, обдумывая это, становится ли оно более осмысленным для вас?

Мужчина: Кажется, вы говорите об использовании множества мостов; например, мысль о подгонке своего стиля под стиль пациента, или, может быть, о заимствовании манер.

Нет, я не говорил о манерах. Вы могли бы захотеть отразить положение тела, но если человек почесывается, вам самому необязательно почесываться. Если вы явно

перенимаете манеры человека, это обычно внедряется в сознание, и одна из вещей, которая вам, как гипнотизеру, не нужна, это внедрение в сознание этого человека. Вы хотите найти более тонкие механизмы: например, дышать в том же ритме. Это не то, что человек склонен осознавать. Но подсознательно он будет воспринимать это и он отреагирует.

Мужчина: Окей. Эти вещи - другой способ создать связь между мыслями, которые вы пытаетесь провести. Я точно не знаю, как сформулировать то, что думаю: что вы как бы собираетесь быть более убедительным, если есть сходство в разных тонких признаках.

Да, и я делаю кое-что еще, с чем значительно легче быть успешным гипнотизером. Я не думаю об этом, как об убеждении. Многие люди, занимающиеся гипнозом и пишущие о нем, говорят о нем как об "убеждении", пребывании "сверху", пребывании в "мета-позиции", или в позиции "контролирующего". Иногда они называют себя "операторами", что я всегда считал интересным словом для самоназвания у гипнотизеров. Люди, занимающиеся этим, также пишут о "сопротивлении", потому что отношение к гипнозу как к управлению и получение сопротивления идут рука об руку. Один из способов понять то, что я предлагаю - что это более убедительно. Другой способ описания этого - что оно более естественно. Для вас более естественно реагировать на вещи, связанные друг с другом, чем на несвязанные.

Попробуйте одну вещь. Закройте на минуту глаза. Большинству из вас когда-то в своей жизни доводилось стоять возле рощи деревьев. И когда вы там стояли и смотрели вверх на эти деревья, вы могли видеть листья и ветки, и вы могли почувствовать запах воздуха, окружавшего деревья. Вы могли почувствовать погоду, температуру воздуха; вы даже могли начать слышать ветерок, и когда вы слышали этот ветерок, вы могли заметить ветви и листья,двигающиеся в ответ. Вы могли повернуться налево и увидеть огромного носорога, нападающего на вас.

Если это не разъединяет вашу реальность, ничего не будет. В терминах вызывания измененного состояния, разъединение может иметь ценность и функцию. Но его функция - это не мягкое скольжение с кем-либо куда-либо.

Несвязная коммуникация - это очень мощное средство в семейной терапии. Люди входят и говорят вещи типа таких:

"Я хочу, чтобы моя жена просто оставила меня в покое", и я говорю: "Окей, запирайте ее в уборной".

"Ну, это не то, чего я хочу".

"Окей, чего же вы *хотите*?"

"Я хочу, чтобы она перестала говорить мне, что ей что-то нужно".

"Вы хотите, чтобы она писала вам письма?"

Это неестественные *переходы*, и они вызывают различные типы реакций. Они очень полезны в контексте семейной терапии, когда нужно, чтобы все происходило быстро, и вам часто приходится работать с ограничениями сознательного мышления, расшатывая их туда и сюда.

Вы можете использовать отсутствие переходов, чтобы вызывать очень, очень мощные реакции. Здесь мы говорим о плавном введении в измененные состояния. Вы можете также очень быстро вталкивать людей в измененные состояния, предлагая сообщения без логичных, осмысленных и плавных переходов. Мы дойдем до этого позже. Это более радикальный метод, и я не хочу обучать вас двум одновременно. Я хочу обучить вас одному, а потом другому. Всегда легче понимать, когда вещи разобраны на части.

В своем преподавании я заметил кое-что, о чем расскажу вам. Это забавная штука, связанная с обучением и с тем, как люди делают обобщения. Если вы говорите людям: "Знаете, я действительно думаю, что Канзас-Сити чудный город", они скажут: "А Даллас что, хуже, что ли?" Это присуще не только психологическому искусству и искусству общения; это очень распространенная вещь. Когда я преподаю по стране, если я говорю людям: "Вот это сработает", так или иначе они приходят к мысли, что что-то другое *не* сработает. И я не говорю, что *не-использование* переходов не сработает. Я говорю, что использование переходов полезно. Оно усиливает то, что вы делаете, и улучшает его. Противоположный подход может сработать так же хорошо, но вы должны по-другому его использовать.

В контексте гипноза, вы не будете двигаться быстро, если пойдете скорым шагом. Вы будете двигаться быстро, идя медленно. Вы просто временно отодвигаете сознательное мышление вашего партнера. Или вы можете описать это как переключение того, что есть в сознании, приводя его в измененное состояние сознания. Он вовсе не теряет свое сознательное мышление и не перестает видеть или слышать,

или думать; это значит, что закон, управляющий его сознательным мышлением, не работает. Он присутствует, он не исчез, но когда вы сдвигаете его в измененное состояние, вы можете логично и систематично, и строго выстраивать новое знание. Первый шаг - научиться вводить человека в измененное состояние, используя тонкие переходы.

Мужчина: Я увидел полезность переходов, особенно когда вы работали с относительно несвязанными идеями. Необходимы ли они, когда они связаны - скажем, в расслаблении, когда вы оперируете словами типа "ощущение покоя, умиротворенности, ощущение тишины, очень спокойное ощущение"? Необходимо ли продолжать вплетать переходы в фразы такого типа?

Ну, "необходимо" - смешное слово. Необходимость всегда связана с результатом. Конечно, это не необходимо; вопрос в том, чего вы хотите достичь."

Мужчина: Что становится измерительным средством для определения, как часто лучше всего использовать эти переходы?

Ваши глаза. Когда вы начинаете делать это, вы обязательно заметите, что люди в измененных состояниях выглядят совсем по-другому, чем в своих нормальных бодрствующих трансах; и когда вы начинаете это замечать, вы начинаете замечать, когда вы делаете вещи, создающие непрерывность в их опыте. Очень хорошее зрение необходимо для проведения гипноза, потому что большую часть времени люди не дают вам такую полную обратную связь, как обычно. Они мало говорят, и не так явно ведут себя. В каком-то смысле это облегчает, потому что сильно уменьшается количество того, что может вам помешать, но это также требует от вас большей зрительной остроты. Если вы ею не обладаете, вы придете к тому, что делают многие гипнотизеры - полагаясь исключительно на пальцевые сигналы да/нет в ответ на ваши вопросы. Это не обязательно. Об этом хорошо знать в случае, если вы не получаете желаемую обратную связь, или использовать, когда вы развиваете свою чувствительность. Однако если у вас хорошее зрение, вы можете получить любую обратную связь, какую хотите, без необходимости искусственно строить механизм обратной связи. На то, что происходит внутри них, люди реагируют снаружи, так, что вы можете это видеть.

Если люди внутри испытывают разъединенность, когда

вы говорите слова "спокойный", "расслабленный", или "удобный", потому что они этого не чувствуют, вы увидите несловесные реакции, которые укажут на это. И если вы видите такие вещи, есть смысл упомянуть о них. "Кто-то говорит: 'Почему вы не расслабляетесь?', и вы пытаетесь расслабиться, но это трудно, и вы говорите себе: 'Если бы я только мог'. Я мог бы сказать вам: 'Устройтесь поудобнее', но трудно *устроиться поудобнее* намеренно. Однако очень просто подумать о капле дождя, покоящейся на листе". Даже хотя эти две вещи и не связаны, люди расслабятся гораздо лучше, думая о дождевой капле, чем пытаюсь расслабиться.

У Милтона Эриксона меня сильнее всего поразило то, что он не использовал гипноз как прямое средство. Если он хотел, чтобы кто-то перестал различать цвета, он не говорил: "Перестаньте различать цвета". Он говорил: "Вы когда-нибудь читали книги? Что это значит, когда книга прочитана? (Слово "прочитана" по-английски передается словом "read", которое звучит как название цвета "red" - "красный". - Прим. перев.) Это вообще ничего не значит. Мне однажды сказали, что был голубой понедельник. (Слово "голубой" по-английски передается словом "blue", что одновременно значит также и "грустный". - Прим. перев.) Я сказал себе: 'Голубой понедельник. Это ничего не значит'. Эти вещи как-то сходятся, но в них нет никакого смысла. Они для меня ничего не значат. Они не должны ничего значить для вас".

Различие между Эриксоном и другими гипнотизерами, которых я наблюдал и слушал и с которыми учился, состоит в том, что у Эриксона не было ни одного сопротивляющегося клиента. Либо он действительно хорошо выбирал себе клиентов, либо он делал что-то важное, чего не делали другие люди. Милтон наблюдал, как люди реагируют, и давал им то, что им подходило. Использование переходов - это одна подходящая вещь для любого человека, с рождения говорящего по-английски, *потому что* переходы есть часть базовой структуры английского языка, они составляют часть строения нашего языка. *И когда* вы проводите гипноз, *если* вы используете переходы, они помогают вам.

Я однажды видел, как Милтон проводил официальную трансовую индукцию, что было, поверьте мне, очень редким событием. Как правило, люди приходили и начинали говорить с ним об умных вещах... и вдруг время уже прошло. Но однажды он официально вызвал транс. Он усадил человека и

сказал: *"И пока* вы сидите там, я хочу, чтобы вы всматривались в пятно на стене, *и пока* вы всматриваетесь в это пятно, вы можете осознать, что сейчас вы делаете то же самое, что делали, когда в первый раз были в школе и учились писать цифры и буквы алфавита. Вы учитесь... учитесь тому, о чем на самом деле не знаете. *И* хотя вы и не осознали этого, ваше дыхание уже изменилось (темп его голоса замедляется), *и* вы становитесь более спокойным и более расслабленным". Эти переходы помогли построить непрерывность. Теперь установилась тончайшая связь между походом в школу и узнаванием цифр и букв алфавита, и достижением большей расслабленности.

Однако смысл любой коммуникации - не только в гипнозе, но и в жизни - это не то, что, по вашему мнению, она значит; это реакция, которую она вызывает. Если, вы пытаетесь сделать кому-то комплимент, и он чувствует себя оскорбленным, то смысл вашей коммуникации - оскорбление. Если вы говорите, что он оскорбился, так как не понял вас, это оправдание для вашей неспособности общаться. Сама коммуникация все равно была оскорблением. Вы можете либо оправдывать вещи и объяснять их, либо вы можете учиться на них. Я предпочитаю учиться. Итак, если я общаюсь, и кто-то воспринимает это как оскорбление, в следующий раз я меняю способ своего общения. И если в будущем я хочу оскорбить этого человека, я точно знаю, как это сделать!

Хотя переходы еще не делают всей игры, они являются полезным средством. В гипнозе нет установленной формулы. Единственное, на что вы можете рассчитывать - это на то, что люди реагируют, когда вы с ними общаетесь. Если вы предоставляете им достаточно различных сообщений, вы можете найти, на что они отреагируют подходящим образом.

То, что я вам уже рассказал - только начало. Я также хочу, чтобы вы обратили внимание на свой темп. Темп очень, очень важен. Довольно традиционный гипнотизер Эрнест Хилгард после сорока лет исследований доказал, что между способностью человека изменять состояние своего сознания и темпом речи гипнотизера нет взаимосвязи. Он доказал это статистически. Но если вы обратите внимание на свой собственный опыт, пока я говорю с вами сейчас, и когда... я меняю свой темп... на другой темп... который явно... другой... и более медленный... это оказывает замет-

ное воздействие. А поскольку есть заметное воздействие, мне неважно, что говорит наука".

Так вот, в начале я сказал, что я моделирующий. Моделирующий только строит описания. Описания - это единственный способ заставить вас обращать внимание на вещи. Вот сейчас эти описания предназначены для того, чтобы заставить вас обратить внимание на тон и темп вашего голоса. Первый встреченный мной гипнотизер сидел и пытался ввести кого-то в транс, когда я вошел в комнату. Он собирался учить меня, как проводить гипноз, и он говорил неприятным высоким гнусавым голосом: "Я хочу, чтобы вы почувствовали себя очень расслабленным". Даже я понял, что не смогу почувствовать себя расслабленным, когда человек подвывает, разговаривая со мной. Но он "знал", что нужно только использовать один тон голоса, потому что я во всех книжках сказано, что нужно говорить монотонно. Он "знал", что неважно, какой тон вы используете, раз он один и тот же.

Ну, насколько я понимаю, монотонное говорение - это лишь способ избежать неконгруэнтности. Если вы все время говорите в одном тоне, вы, вероятно, не будете неконгруэнтны. Если вы *будете* неконгруэнтны, никто этого не заметит, потому что ваш голос не меняется. Однако, вариации в вашем голосе могут также быть средством, *усиливающим* то, что вы делаете.

Мужчина: Я заметил, что когда вы давали внушения, вы иногда использовали слова, предполагающие контроль; слова типа "вы почувствуете" или "чувствуйте", вместо "это нечто, что может случиться". Вы проводите различие между использованием контролирующих либо неконтролирующих **слов**?

Да. Вот принцип, которым я руководствуюсь: я не хочу, чтобы тот, с кем я провожу гипноз, потерпел неудачу хоть в чем-то. Если я делаю внушение о чем-то, что легко проверить, я, скорее всего, использую слова типа "могли бы" или "можете" - то, что мы называем "модальными операторами возможности". "Ваша рука *может* начать подниматься..." Таким образом, если то, о чем я прошу, не происходит, человеку не приходится "терпеть неудачу". Если я делаю внушение о чем-либо, совершенно не поддающемся проверке, я, более вероятно, использую слова, предполагающие приличность: "Это *заставляет* вас глубже погрузиться в транс" или "Это *принуждает* вас стать более расслабленным". По-

сколько внушение не поддается проверке, он не сможет заключить, что потерпел неудачу.

Если я использовал пять или шесть модальных операторов возможности, и человек на все отреагировал, то в этот момент я, вероятно, без опаски могу переключиться на слова, подразумевающие причинность. Однако если следующее мое внушение очень значимо, я могу продолжить использовать модальные операторы возможности. Основной принцип - обеспечить, чтобы никто ни в чем не терпел неудачи.

Многие гипнотизеры втискивают людей в границы того, что они могут делать, предлагая им так называемые тесты чувствительности. Эти гипнотизеры вводят своих клиентов в измененное состояние и пытаются проделать серию отсортированных гипнотических задач, и некоторые клиент выполняет, а некоторые проваливает. Обычно случается, что так или иначе и гипнотизер и клиент приходят к мысли, будто есть вещи, которых они не могут делать.

Когда я преподавал в университете и вел курсы гипноза по вечерам, многие люди приходили на эти курсы и говорили: "Ну, я много раз был в трансе, и мог дойти только до определенного уровня". Я не знаю, откуда взялась эта идея про уровни. Так или иначе качество вашего гипнотического транса измеряется высотой - самооценка идет вверх, но в гипнозе вы идете вниз. Некоторым людям, чтобы увидеть позитивные галлюцинации, нужно настоящее измененное состояние. Другие люди все время видят позитивные галлюцинации; они называют это мышлением. Если я гипнотизер и навязываю кому-то состояние, это предрасполагает его к неудаче. Если я говорю: "Вы откроете глаза и увидите шестифутового французского пуделя", и он открывает глаза, а французского пуделя нет, он может подумать, что неспособен иметь позитивные галлюцинации. Если он воспринимает эту индукцию как комментарий о себе, а не об этом конкретном гипнотизере, он, вероятно, посчитает, что не может делать этого.

Как правило, клиенты будут входить и говорить: "Ну, это, я всегда хотел быть способным иметь позитивные галлюцинации, но я не могу". Я знаю, что каждый способен на это и, вероятно, уже проделал это несколько раз. Когда они говорят мне, что не могут, то это указание, что нечто убедило их в том, что это находится за пределами их способностей, и тем самым мне будет лишь намного труднее достичь этого резуль-

тата. Я должен прочесть их убеждения, чтобы заставить их получить этот опыт. Или же, я могу просто принять это убеждение и сказать: "Ну, вы знаете, это генетическое ограничение, но вовсе не обязательно быть способным выполнять задания, если вы не гражданский инженер".

Именно это делают гражданские инженеры, чтобы зарабатывать на жизнь, знаете ли. Они выходят и смотрят на долины, в которых ничего нет, и галлюцинируют автострады и плотины, и потом они их измеряют. Они просто должны иметь *определенные* галлюцинации, и никакие другие. Увидеть автостраду там, где ее нет - это "естественно", это называется "работа". Если они видят маленького синего человечка, гуляющего туда и сюда по автостраде, *тогда* у них проблемы.

Поскольку я не хочу, чтобы люди терпели неудачи и делали неверные обобщения, я очень, очень медленно продвигаюсь в вызывании проверяемых эффектов, подобных классическим гипнотическим феноменам. Я знал немногих людей, у которых была огромная потребность иметь левитацию руки или негативные галлюцинации. У большинства людей это бывает все время, и они не знают об этом. Эти феномены сами по себе не имеют никакой ценности.

Меня заботит, что я провожу людей через переживания, убеждающие их в том, что они могут производить любые изменения, каких хотят для себя. Хотят ли они быть способными управлять болью, когда идут к зубному врачу, изменить свои привычки, связанные со сном, или осуществить глубоко проникающие психологические изменения, я хочу помочь им получить эти результаты, потому что гипноз может быть очень мощным средством, содействующим психологическим изменениям.

Многие люди спрашивают: "Для чего вы можете использовать гипноз?" Вопрос не в том, "*Что* конкретно вы можете делать с *ГИПНОЗОМ?*", а в том "*Как* вы можете использовать гипноз, чтобы делать все, что хотите?" Гипноз - это не лекарство; это набор средств. Если у вас есть набор гаечных ключей, это не значит, что вы можете починить машину. Вам все-таки нужно использовать гаечные ключи каким-то особым образом, чтобы ее починить. Это самый неверно понимаемый аспект гипноза; с ним обращаются как с *вещью*. Гипноз - не вещь; это набор процедур, которые можно применять для изменения чьего-либо состояния сознания. Вопрос

о том, какое состояние сознания вы используете для работы с конкретной проблемой, действительно труден. Это важная тема, и с ней мы собираемся поработать позднее. Так что первое дело в обучении - как быстро и изящно перевести человека из одного состояния сознания в другое.

УПРАЖНЕНИЕ 3

Я хочу, чтобы вы взяли еще десять минут и проделали то же упражнение, что и раньше, в тех же группах по три. На этот раз добавьте тонкости, о которых мы говорили. С тех пор, как я описал их, прошло какое-то время, поэтому я хочу повторить их подробно. На этот раз, вместо того, чтобы начать описывать человеку переживание, предложите ему сесть и закрыть глаза, и начните описывать элементы его настоящего опыта. Я хочу, чтобы вы использовали три утверждения, которые являются синхронизирующими - описания опыта, поддающиеся проверке. "Вы сидите на стуле... Вы можете почувствовать, где ваше тело касается стула... Вы можете почувствовать, как скрещены ваши руки... где ваша ступня касается пола... температуру вашего лица... движение ваших пальцев... Вы можете слышать звуки в комнате, когда двигаются другие люди... Вы можете почувствовать температуру воздуха... Вы можете слышать звук моего голоса..."

Все это утверждения, которые можно проверить. Я хочу, чтобы вы сказали три предложения, которые можно проверить, и потом я хочу, чтобы вы присоединили что-то, что не так легко проверить. Вы можете присоединить любое утверждение, описывающее то место, куда вы хотите его привести: "... И вы становитесь более расслабленным". "... Пока вы продолжаете успокаиваться". "... И вы не знаете, что я собираюсь сказать дальше". Итак, вы делаете три синхронизирующих утверждения, применяете переходное слово, и добавляете одно утверждение, ведущее его в направлении, в котором вы хотите его повести. "Вы дышите... В комнате раздаются звуки... Вы можете слышать, как передвигаются люди... и вам интересно, действительно интересно, что же вы в точности делаете". Пусть переходы звучат с максимальной возможной естественностью. Один из вас будет субъектом, и двое других будут по очереди говорить наборы синхронизирующих и ведущих утверждений. После того как каждый из вас даст два набора, я хочу, чтобы вы начали

включать в свои синхронизирующие и ведущие утверждения описания того же опыта, который вы использовали первые два раза, делая упражнение. "... Пока вы делаете паузу и возвращаетесь и думаете о том, как вы бежали". Отметьте, какие будут изменения на этот раз.

И опять, вам поможет несловесная синхронизация: дышите в том же ритме, что и человек, с которым вы говорите, или используйте темп своего голоса, чтобы соответствовать его дыханию. И очень важно, чтобы то, что вы говорите, было конгруэнтно тому, как вы говорите это.

Когда вам покажется, что ваш субъект погрузился в переживание столь же глубоко или глубже, чем раньше, я хочу, чтобы вы начали нарушать эти принципы, по одному за раз. Внезапно совершенно измените темп своего голоса. Отметьте, оказывает ли это какой-то эффект. Затем вернитесь к тому, что вы делали прежде, и потом измените свой тон. Потом попробуйте не использовать переходы. "Вы сидите там. Вам удобно. Вы расслаблены. Вы не знаете, что будет происходить". Отметьте, что происходит, когда вы это делаете. Попробуйте добавить вещи, не относящиеся к делу. "Вы можете почувствовать свои пальцы на ключах... и вы знаете, что где-то в этом здании есть кухня". "Вы можете почувствовать свои ступни на полу... и вы чувствуете восторг и интерес к политикам в Вашингтоне".

Сначала сосредоточьтесь на использовании всех элементов, которые мы обсудили. Установив хорошее прочное состояние, изменяйте лишь одну маленькую часть и отмечайте, что происходит. Потом возвращайтесь к использованию всех элементов и потом меняйте другую маленькую часть. Отмечайте, что происходит с лицом человека, с его дыханием, с цветом его кожи, с размером его нижней губы, с движением его век. Люди в трансе не так много говорят, поэтому вам предстоит получать свою обратную связь другими способами. Если вы проверяете ее потом, то будет слишком поздно. Вы должны быть способны проверять ее, пока она протекает в каждый момент, и лучшим средством для этого станет ваше зрение.

Возьмите на каждого по три или четыре минуты. Вперед.

Вы заметили, что такой способ выполнять это упражне-

ние еще больше усилил процесс? Что я пытался показать вам этим утром, сортируя эти вещи - предлагая вам просто делать это, затем давая вам еще немного инструкций, и потом предлагая вам делать это опять - я хотел бы, чтобы вы думали о гипнозе как о процессе *усиления*. Если вы думаете о гипнозе как о процессе *убеждения*, вы не будете способны почти ничего с ним делать. Если вы думаете о нем как о способе *контролирования*, вы не будете способны делать почти ничего. Мы выбрали одну ситуацию из опыта человека, где он реагировал определенным образом, и пока вы использовали эти техники, вы могли усилить эту реакцию.

Женщина: А как с получением левитации руки и подобных вещей? Это усиление?

Гипнотизеры бывают очень искусны в поиске реакций, о которых они *знают, что они все равно появятся*. Левитация руки - одна из вещей, которую преследуют многие гипнотизеры. И одна из первых инструкций, ведущая к левитации руки - "Обратите внимание на свою руку, и она начнет ощущаться легче". Попробуйте сделать действительно глубокий вздох и отметьте, что происходит с вашими руками... В ваших руках присутствует небольшое чувство легкости, потому что когда вы вдыхаете и ваша грудная клетка поднимается, это тянет ваши руки вверх. Так что если вы даете свою инструкцию для легких рук, когда человек вдыхает, это будет правдой.

Хорошие гипнотизеры выбирают такие вещи, о которых знают, что они произойдут. Однако не все они осознают, как они это делают. Есть один старый метод индукции, который вы видели в кино, когда гипнотизер качает туда и сюда часы. Гипнотизер говорит: "Часы медленно идут назад и вперед, и вы смотрите на часы, и вы видите, как время проходит перед вами. Пока вы смотрите, как эти часы ходят туда и сюда, ваши глаза скоро начнут уставать". Конечно, они начнут уставать! Если вы достаточно долго будете пристально смотреть на *что угодно*, ваши глаза устанут.

В начале века люди обычно проводили гипноз, заставляя субъекта смотреть вверх на что-нибудь. Субъект сидел, и гипнотизер стоял перед ним, держал вверх **два** пальца и говорил: "Окей, я хочу, чтобы вы пристально смотрели на эти два пальца, и пока вы смотрите на эти пальцы, я хочу, чтобы вы старательно всматривались в них... и пока ваши глаза начинают чувствовать усталость, ваши веки будут

тяжелеть, и вы узнаете, что начинаете входить в гипнотический транс". Если вы достаточно долго всматриваетесь во что-то, находящееся над вами, ваши глаза будут уставать. "И пока ваши глаза начинают уставать, вы начинаете замечать изменения в фокусе своего зрения". Если вы достаточно долго на что-то пристально смотрите, ваш фокус изменится. "И ваши веки начинают тяжелеть. Вы почувствуете потребность закрыть их". Конечно, почувствуете. Все делают это постоянно. Это называется морганием.

Если я потом скажу вам: "И когда ваши глаза закроются, они захотят остаться закрытыми", то высока вероятность того, что так и будет. Я взял три части проверяемого опыта. и связал их с одной, не поддающейся проверке. Я сделал это с естественным переходом и с плавностью, которая выравнивает все в вашем опыте. Я построил постепенный процесс, ведущий к результату. Я говорю: "У вас есть это переживание, и оно ведет к этому переживанию, которое ведет к этому переживанию", и все три поддаются проверке. Ваши глаза действительно устают; ваши веки действительно хотят закрыться; ваш фокус действительно изменяется. Сознательно вы не знаете, что эти вещи являются естественной частью опыта, но когда я описываю их, одна естественно ведет к следующей. Потом, когда я добавляю нечто, не являющееся естественной частью вашего опыта, вы уже следуете шаг за шагом, так что вы просто делаете следующий шаг. Это не потому, что вас убедили. Вы даже и не думали никогда, верно это или неверно. Вы просто идете следом. Такое использование переходов позволяет вам следовать легко.

Если вы думаете о гипнозе, как будто это состояние управления кем-либо или убеждения кого-либо, вы, скорее всего, проиграете. Вы ограничите количество людей, с которыми вы будете эффективны. Вы также проиграете в собственной личной жизни, так как начнете беспокоиться о том, кто же управляет вами. По моему опыту, люди гораздо более ответственны за себя в гипнотических измененных состояниях, чем в бодрствовании. Я могу дать бодрствующему человеку суггестию, негативную и вредную, и он гораздо более охотно станет ее выполнять, чем если бы он был в трансе. Если вы подумаете о неприятных вещах, которые люди поручали вам сделать, и вы их все-таки делали, то, вероятно, делая их, вы бодрствовали. В трансах очень трудно заставить человека делать что-то, не ведущее к чему-то

осмысленному и позитивному. Похоже, в измененных состояниях люди более проницательны. Гораздо проще обмануть или воспользоваться кем-то в бодрствующем, чем в любом другом состоянии сознания, о которых я знаю.

Я считаю, что гипноз - настоящая биообратная связь. Однако машина биообратной связи не приказывает вам замедлить пульс. Она только сообщает вам, какой он сейчас. Вы должны стремиться замедлить свой пульс, или изменить свое кровяное давление. Машина лишь предоставляет обратную связь. Как гипнотизер вы можете делать и то и другое. Вы можете предоставлять людям сообщения, отражающие то, что происходит, в точности как машина биообратной связи. Затем вы можете начать постепенно добавлять другие вещи, ведущие их куда-то в другое место, и они будут способны естественно и спокойно следовать. Вы можете создать ситуацию, в которой они должны будут только реагировать - единственная вещь, которую люди делают все время, и делают наилучшим образом.

Гораздо проще проделывать личностные изменения в измененном состоянии, чем в бодрствовании. Факт, что у вас нет выборов, которых вы хотите, есть функция от состояния сознания, в котором вы находитесь. Ваше нормальное бодрствующее состояние, по определению, есть описание имеющихся у вас возможностей и ограничений. Если вы находитесь в состоянии, в котором вы ограничены, и пытаетесь изменить эти ограничения из своего нормального состояния сознания, это ситуация ловушки. Эти ограничения помешают вам в ваших попытках справиться с ограничениями, и вам, скорее всего, будет очень трудно. Если вы входите в измененное состояние, у вас не будет тех же самых ограничений, что бывают обычно. У вас будут ограничения, но *другие*. Если вы курсируете между измененными состояниями, вы можете так сильно изменить себя, что ваше бодрствующее состояние будет непохоже на то, что было раньше.

Сколько здесь среди вас врачей? Сколь многим из вас *довелось* когда-то так сильно измениться, что вы уже никогда не возвращались к себе *прежнему?...* А сколь многие из вас никогда этого не *делали?...* Я надеялся, что один из вас поднимет руку, чтобы я мог сказать: "Как вы смеете быть врачом!" Посредник в изменении, неспособный изменяться - это было бы окончательным лицемерием. Для меня гипноз - это лишь способ содействия изменению. Все, чему мы здесь

учимся - делать естественные переходы от одного состояния к другому.

Мужчина: Мне все интересно, как вы можете отличить, когда человек входит в транс. Вы просили нас отметить изменения, и я видел какие-то, но откуда я знаю, что это значит, будто она входит в транс?

Окей. Какого рода изменения вы все видели, когда делали индукции? Я просил вас обратить внимание на то, что привело к изменениям. Какие изменения вы заметили?

Женщина: Мускулы на ее лице как будто расслабились, и лицо стало более плоским.

Это характерно. В трансe присутствует выравнивание или уплощение мышц на лице, и есть симметрия, нехарактерная для бодрствования. Я обнаружил, что сначала, когда человек начинает входить в транс, усиливается лицевая асимметрия. Вы знаете, что достигли довольно глубокого трансa, когда снова получаете симметрию - более сбалансированную, чем обычная симметрия в бодрствующем состоянии. Когда человек выходит из трансa, вы можете определить, где он находится в процессе возвращения к нормальному состоянию сознания. Он проходит от крайней симметрии своего лица через относительно асимметричное состояние к тому, какова его нормальная симметрия. Что еще вы увидели?

Мужчина: Были небольшие подергивания в пальцах или других частях тела.

Любые бессознательные движения - отрывистые, непровольные вздрагивания - это действительно хорошие индикаторы развития состояния трансa.

Женщина: Дыхание действительно изменилось.

Я рад, что вы сказали это именно так. Дыхательные паттерны людей в их нормальном состоянии значительно различаются, и когда они входят в измененное состояние, какой бы дыхательный паттерн ни был характерен для них, он изменится. Если у вас очень зрительно-ориентированный клиент, который в нормальном состоянии сознания дышит мелко, верхней частью груди, он, как правило, будет сдвигаться к глубокому дыханию из низа живота. Если у вас очень кинестетически-ориентированный человек, дышащий обычно медленно, из живота, он перейдет к другому паттерну дыхания. Паттерны дыхания связаны с сенсорными модальностями, и они изменяются, когда человек меняет осознание.

Женщина: Если вы видите человека, у которого обычно очень асимметричное лицо, значит ли это, что тут сильная голярность, или большое расхождение между его сознательным и бессознательным?

Я бы не сделал такого вывода. Если вы видите преувеличенную лицевую асимметрию, вы знаете, что происходит что-то необычное. Я заключаю, что есть какой-то дисбаланс: химический ли, или поведенческий, или оба. Я бы не стал обозначать это как расхождение между сознательным и бессознательным.

Мужчина: Я заметил, что когда люди уходят глубже, их руки теплеют и к ним приливает кровь.

Особенно если вы входите в более глубокие стадии трансa, то появляется расслабление мышц и усиленный кровоток в конечностях.

Мужчина: Какова взаимосвязь между почти полным закатыванием глаз и измененными состояниями?

Я не знаю о такой. Если глаза полностью закатываются, это хороший индикатор довольно глубокого трансa. Однако многие люди входят в глубокий транс с открытыми глазами, так что это не обязательно признак измененного состояния.

Мужчина: Что это значит, когда вы получаете движение глаз?

Есть два типа движения. Одно - это дрожание век, а другое - видимое движение глазного яблока за веком, но само веко не дрожит. Последнее называется "быстрые движения глаз" и является признаком визуализации.

Окей. Вот это общие признаки вхождения в транс, и кроме них будет много других изменений, доступных вашему наблюдению и уникальных для человека, с которым вы работаете. Эти изменения будут просто признаками того, что человек сдвигает состояния сознания. Когда вы спрашиваете, как выглядит состояние трансa, то встает вопрос: "Какое состояние?" и "Для кого?" Если вы заметите мышечный тонус человека, цвет кожи, и паттерн дыхания до того, как делать индукцию, то вы знаете, как выглядит его нормальное состояние. Когда, делая индукцию, вы видите изменения этих параметров, вы знаете, что состояние человека меняется.

Кроме наблюдения за общими признаками изменений в чем-то состоянии сознания, вам нужно наблюдать за при-

знаками пребывания в раппорте или вне его. Человек будет выдавать реакции, конгруэнтные либо неконгруэнтные тому, о чем вы просите, и это будет хорошим признаком степени раппорта. Конечно, когда вы теряете раппорт, человек будет возвращаться к своему бодрствующему состоянию.

РЕЗЮМЕ

А. Транс можно определить как усиление реакций и опыта. Если вы описываете опыт, говоря о том, что *должно происходить*, вы помогаете человеку усилить его / ее реакцию.

Б. Соответствие строит раппорт и является основой для ведения человека в измененное состояние. Вы можете соответствовать любой части поведенческого выхода человека. Особенно полезно соответствовать вещам типа ритма дыхания, которые происходят всегда, но которые человек, как правило, не осознает. Если вы соответствуете ритму дыхания темпом своей речи, вы можете просто снизить скорость своей речи, и дыхание другого человека замедлится. Другой способ соответствия - вербализация того, что присутствует в актуальном опыте человека. "Вы можете улыбаться, глядя на меня, вы можете слышать мой голос, когда я говорю..."

В. Плавные переходы позволяют человеку легко войти в измененное состояние. Связывающие слова типа "в то время как", "пока" и "и" делают ваши переходы изящными.

Г. Общие признаки трансa: сначала асимметрия лице, затем большая, чем обычно, симметрия лица. Общее мышечное расслабление, мелкие произвольные мышечные движения, прилив крови, изменения в паттерне дыхания.

II

ПРОСТЫЕ ИНДУКЦИИ

Сегодня днем мы собираемся описать, продемонстрировать и предложить вам очень систематично попрактиковать множество техник гипнотической индукции, так чтобы вы начали располагать выбором касательно того, как вы вызываете транс. С некоторыми людьми все, что вам потребуется - это то, что вы делали сегодня утром; но с другими вы не достигнете успеха, если это все, что есть в вашем репертуаре.

Традиционные гипнотизеры провели исследование, "доказывающее", что гипнабелен лишь определенный процент людей. Способ, каким они это доказали, состоит в применении одной и той же индукции ко всем; так что, конечно, они достигают успеха лишь с определенным процентом. Если вы располагаете только одной индукцией, она наверняка сработает с одними людьми и откажет с другими. Большинство традиционных гипнотизеров даже не затрудняют себя добавлением некоторых из основных элементов, использованных вами сегодня утром, таких как приведение темпа вашей речи в соответствие дыханию человека. Чем шире диапазон имеющихся у вас индукционных возможностей, тем с большим количеством людей вы добьетесь успеха.

Этим утром мы некоторое время потратили на обсуждение того, какие физиологические знаки сопровождают измененное состояние сознания. Вы смогли обнаружить по крайней мере некоторые из отчетливых изменений в мышечном тоне, паттернах дыхания, цвете кожи, размере нижней губы и т.д. у человека, которого вы вводили в измененное состояние. Именно эти конкретные признаки измененного состояния вы будете наблюдать и слушать сегодня днем, продолжая знакомиться с индукциями.

Основной принцип осуществления гипнотической индукции - наблюдать за физиологическими знаками развития измененных состояний и делать все, что вы можете,

для усиления этих знаков. Существуют также особые способы продвижения. Существуют обобщения - структуры, которые вы можете использовать, С ВЕРОЯТНОСТЬЮ ведущие в направлении изменения состояния человека. Я напоминаю вам, что все предлагаемые нами обобщения лживы, то есть они не будут работать с каждым человеком или каждый раз. Это хорошие обобщения, потому что заставляют вас обращаться к сенсорному опыту и замечать происходящее. ВСЕГДА отказывайтесь от обобщения или паттерна в пользу того, что действительно предлагается вам в виде сенсорной обратной связи. Мы будем предлагать эти паттерны, чтобы дать вам конкретные способы продвижения. Если, продвигаясь, вы видите у партнера признаки развивающегося транса - продолжайте; то, что вы делаете, работает. Если вы не видите этих признаков - делайте ЧТО УГОДНО другое.

Первые два метода, которые я собираюсь продемонстрировать, похожи на некоторые из тех, что вы уже использовали этим утром. Однако они достаточно важны и полезны, чтобы мне хотелось описать их немного иначе.

СЛОВЕСНАЯ СИНХРОНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ: УПРАЖНЕНИЕ 5-4-3-2-1

Этим утром вы выполняли словесную синхронизацию и ведение, делая три сенсорно-обоснованных, проверяемых утверждения, использовали переход и добавляли непроверяемое утверждение. Вы можете сделать этот метод более элегантным, делая свои начальные утверждения почти полностью внешне-ориентированными, а затем постепенно увеличивая количество непроверяемых внутренне-ориентированных утверждений. Милтон Эриксон часто описывал транс как состояние направленного внутрь фокуса внимания. Постепенно увеличивая количество внутренне-ориентированных утверждений, вы используете синхронизацию и ведение для сдвига внимания человека внутрь.

Итак, практикуясь в этом методе, начинайте с пяти Утверждений: четыре сенсорно-обоснованных, а потом одно внутренне-ориентированное. Соедините их каким-нибудь переходным словом типа "и" или "в то время как". "Вы слушаете звук моего голоса, И вы можете заметить цвета в комнате, ОЩУЩАЯ свою руку на стуле, И вы можете начать

испытывать ощущение удовлетворенности". Потом вы делаете три проверяемых утверждения, за которыми следуют два непроверяемых, потом два и три, одно и четыре - и к этому моменту вы должны иметь развитие весьма приличного состояния транса.

Я бы хотел, чтобы вы все секунду подумали: что было бы примером сенсорно-необоснованного описания, которое вы могли бы предложить в связке со своими проверяемыми утверждениями? Я хочу убедиться, что вы понимаете, что представляет собой сенсорно-необоснованное описание внутреннего опыта.

Мужчина: И вы ощутите комфорт.

Женщина: И вы испытаете ощущение удовольствия.

Женщина: Удовлетворенный.

"И вы будете удовлетворены прогрессом, который делаете".

Мужчина: И вы почувствуете, что нечто изменилось.

Мужчина: И вы вспомните что-то приятное.

"И вы вспомните конкретное приятное событие".

Мужчина: Вы намеренно используете будущее время?

Вообще-то я советую вам применять сейчас настоящее продолженное время (в английском языке обозначает событие, происходящее в данный конкретный момент; в русском языке отсутствует - прим. перев.) "И вы ОСОЗНАЕТЕ восхитительный опыт, и теперь вы НАЧИНАЕТЕ вспоминать..." "Сейчас вы НАЧИНАЕТЕ осознавать ощущение способности учиться гипнозу".

Вы не выйдете сюда, Барб? Я бы хотел продемонстрировать.

Есть две вещи, на которые остальные могут обращать внимание, пока я двигаюсь. Одна - следить за видимыми физиологическими изменениями, через которые проходит Барб, изменяя свое сознание. Другая - следить за тем, что я делаю словесно, потому что я собираюсь применять паттерн, о котором только что рассказывал. Таким образом вы можете соотнести то, что я делаю, с ее реакциями.

Теперь, Барб, с открытыми или закрытыми глазами - это исключительно дело вашего удобства в происходящем - я бы хотел, чтобы вы сидели там и позволили мне предложить вам кое-какие словесные описания. Одно действие, о выполнении которого вы могли бы подумать - это выяснение, соответствуют ли предлагаемые мною словесные описания

вашему текущему опыту. Например, в этот момент вы сидите там и вы можете слышать тон моего голоса. И вы можете чувствовать тепло своих переплетенных пальцев.

Что только что произошло? Надеюсь, вы можете это определить, поскольку реакция Барб вот только что - это важное начало.

Мужчина: Она кивала.

Да, кивала, но было что-то еще более глубокое.

Мужчина: Она закрыла глаза и открыла их.

Ну, у нее зрачки расширились. Элемент, который, я думаю, вы могли увидеть даже с последнего ряда - это разглаживание ее лицевых мышц. Вам всем знаком феномен, называемый "бессмысленный взгляд"? Вы с кем-то говорите, и вдруг чувствуете, что вы в полном одиночестве? В Северной Калифорнии для этого есть технический термин - "витание в пространстве".

Я сказал Барб две вещи, обе из которых она могла немедленно проверить. Как только она убедилась, что эти два утверждения верны - и особенно когда она проверила второе - присутствовало внезапное соответствие между тем, что она слышала и тем, что чувствовала; что позволило ей начать изменять свой способ восприятия мира вокруг себя. Она начала входить в измененное состояние. Позвольте мне немного продолжить, так чтобы у вас был шанс пронаблюдать **это**.

Как я сказал, Барб, вы можете делать это с открытыми или закрытыми глазами - как удобнее. И сидя там, вы можете ощущать опору, которую стул предоставляет вам в области поясницы, и вы можете чувствовать место, где перекладки поддерживают ваши стопы как раз перед пятками. И сидя там, вы можете отметить тепло в том месте, где ваши руки покоятся на ногах и бедрах, и ощущение растущего комфорта. И когда ваши ГЛАЗА начнут ЗАКРЫВАТЬСЯ в следующий раз, просто позвольте им ОСТАТЬСЯ там и внутренне насладиться растущим чувством комфорта. (Кто-то чихает.) Звук чихания проливается сквозь вас, оставляя вас даже более спокойной. И сидя там, вдыхая... и выдыхая... вы испытываете растущее ощущение... комфорта... Слушайте эти особенные звуки... и наслаждайтесь растущим ощущением... безопасности... для наших целей здесь...

В данный момент, Барб, я бы хотел, чтобы ваш подсознательный разум сделал выбор... касательно предоставле-

ния вам чувства освеженности... и обновления... пока вы сидите там, слушая звук моего голоса... а ТАКже (в оригинале использовано словосочетание "as well" - "также" - в котором выделено слово "WELL" - "ХОРОШО". Прим. перев.) звон фарфора... но с ощущением растущей независимости от вашего окружения... и комфорта... внутреннего... и для целей совершения того, зачем мы вышли сюда... в качестве демонстрации... вы уже достигли очень большого успеха...

И я собираюсь попросить ваш подсознательный разум... чтобы он побудил... одну... или обе... ваши кисти и предплечья... начать подниматься, если действительно... это устраивает... маленькими... искренними... бессознательными движениями... И вам может быть интересно... когда вы сидите там... вдыхая... и выдыхая... действительно ли... именно эта реакция будет той, что выберет ваш подсознательный разум... ИЛИ... также полезно... для наших целей здесь сегодня днем... для вашего подсознания было бы... дать вам ощущение... комфорта... и если устраивает больше... побудить вас... с чувством освеженности... медленно уплыть назад и вновь присоединиться к нам... здесь... в этой комнате... довольную тем, сколь быстро вы смогли научиться... этим начальным фазам... изменения своего состояния сознания...

В любом случае... мне понравилась бы эта возможность... попросить ваше подсознание подготовить кое-какой материал... Плотник, приступающий... к сооружению дома... имеет... в качестве основных... начальных орудий... доски... гвозди... и принесенные им инструменты... Доски и гвозди... не имеют смысла... пока они не собраны... в определенную форму... и не прикреплены друг к другу... Так же с маленькими значками на бумаге... Конкретные значки на бумаге, которые мы называем алфавитом, сооружены... из маленьких... полосочек или палочек... И гораздо легче ясно... увидеть... законченный продукт... который может... соорудить плотник... дом... гараж... чем увидеть ту же самую форму... пока доски... и гвозди еще отделены... друг от друга...

Есть естественные... способы... восприятия... которым можно научиться... С воздуха... весь горизонт... например... порт в Сан-Франциско... может быть вобран одним взглядом... и смысл его раскрыт... И действительно... с самолета гораздо легче увидеть такие вещи... и ухватить... весь... смысл порта в Сан-Франциско... чем крутиться между дома-

ми... То же самое верно во многих других областях нашей жизни...

Так что выбирает ли ваше подсознание... заставить вас вернуться с чувством освеженности... или побуждает вас уйти глубже, то дайте мне знать, побудив одну или обе кисти и предплечья подняться... Это выбор, который я полностью оставляю вашему подсознанию... Я бы попросил, чтобы, какой бы выбор оно ни сделало, оно начало собирать те материалы... которые я имел в виду... так чтобы ваши восприятия могли упорядочиться... новым и более эффективным образом... (Она открывает глаза и потягивается.)

Как обычно, я потратил лишь первые четыре высказывания или около того, придерживаясь паттерна, который я сказал, что собираюсь использовать; а потом просто пошел во все остальное, что хотел сделать. Я начал с произнесения утверждений, которые могли быть немедленно проверены в опыте Барб. В любой момент времени всем нам доступно потенциально бесконечное количество сенсорно-обоснованного опыта. Искусство состоит в знании того, какую часть сенсорного опыта выбрать для упоминания. Особенно полезно выбирать что бы то ни было, что, как вы предполагаете, находится за пределами ее осознания, ПОКА ВЫ ЭТО НЕ УПОМЯНУЛИ. Например, я был довольно уверен, что она осознает тон моего голоса. И она действительно осознавала. Это не возникло неожиданно. Однако она слабее осознавала ощущение перекладки стула и опоры, предоставляемую ею ее пяткам. Так что когда я об этом упомянул, вы могли увидеть в ней более явные изменения. Ей пришлось изменить свое имеющееся сознание, чтобы подтвердить, что сказанное мной было правдой.

Две вещи произошли благодаря этому маневру. Первое, я получил доверие; то, что я сказал, соответствовало ее опыту. Второе: поскольку до тех пор, пока я не упомянул об ощущении прикосновения ее стоп к перекладке стула, она не обращала на него внимания - это было также скрытой инструкцией изменить ее настоящее сознание, в данном случае в направлении внимания к телесным ощущениям.

Я сделал полдюжины подобных замечаний. Потом был внезапный сдвиг в типе высказываний, которые я предлагал Барб. Что я сделал?

Женщина: Потом вы вошли в метафору.

Перед этим я сделал еще что-то.

Мужчина: Вы начали вести.

Да. Сначала я только синхронизировался: делая утверждения, описывающие ее опыт. А какого рода утверждения я делал потом?

Мужчина: Внушения, чтобы она закрыла глаза.

Я делал внушения о закрывании глаз, но она это уже делала. Мы называем это ИНКОРПОРИРОВАНИЕМ. Она что-то делала, так что я инкорпорировал это в то, что говорил.

Сразу после закрытия глаз я начал делать утверждения о внутренних состояниях, которые хотел, чтобы она развила. Я говорил вещи типа "растущее чувство комфорта и безопасности, в то время как вы сидите здесь". С моей точки зрения несловесные знаки, уже предъявленные ею - замедление дыхания, мышечное расслабление и т.д. - имеют название "комфорт". Для Барб это может быть не так. Слово "комфорт" имеет столько разных значений, сколько людей в этой комнате. Используя слова типа "комфорт", я более не говорю в сенсорно-обоснованных терминах. Я предлагаю/внушаю (см. примечание на стр.), чтобы в ней развились такие состояния - что бы эти слова ни могли для нее значить.

Я надеюсь, что все вы как-то оценили то, о чем были остальные мои утверждения. Я должен объяснить, что ранее Барб попросила меня об определенном типе изменения, относящегося к желаемому ею академическому навыку. Я рассказал серию метафор, направленных на подготовку к этому изменению. Вы можете быть способны найти какой-то способ осмыслить это, а можете не быть. У нее есть способ осмыслить это, и именно это важно.

Барб: В тот момент у меня его не было. Просто было так много слов. Я просто прекратила попытки справиться с этим сознательно.

Именно. И это одна из реакций, которые мне нужны. "Было так много слов, что я просто прекратила попытки осмыслить это. О чем вы, черт побери, говорите? Плотники и горизонт в Сан-Франциско. И с самолета это иначе, чем если слоняться среди домов".

Другими словами, последняя часть была приспособлена к просьбе, которую она предъявила мне ранее. Когда я рассказывал метафоры, ее сознательный разум не понимал. Однако я получал сигналы, что ее подсознание поняло связь и начало приготовления, о которых я его запросил. Есть ли какие-то вопросы о том, что я делал?

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

Мужчина: Не получили ли вы какое-то сопротивление левитации, и затем дали ей альтернативу?

Сопротивления не было. Ее рука начала подниматься. Движения в ее пальцах уже появились. Потом я предложил вторую альтернативу, и ее подсознание выбрало ее. Если бы я не предложил второй выбор, ее рука продолжала бы подниматься.

Я сделал внушения о левитации кисти и предплечья и получил вздрагивания, почти всегда предваряющие действительное движение. В этот момент я вспомнил, что должен был продемонстрировать индукции, а не трансовые феномены. Поэтому я сделал внушение о том, чтобы она вывела себя обратно с ощущением свеженности, обновления и радости от того, что она так быстро достигла столь многого.

Хороший гипнотизер - это как хорошее правительство. Чем меньше вы делаете для эффективного достижения результата, тем лучше вы делаете свою работу. Мой способ метафорического отношения к тому, что мы с Барб сделали, таков: она позволила мне образовать с ней петлю, в которой я мог возвращать ей определенные части ее опыта, что позволило ей радикально изменить свое состояние сознания. Но все время вела ОНА в том смысле, что я реагировал на изменения в ней, инкорпорируя их и затем делая внушение о том, куда нам следует идти дальше. Она приняла все сделанные мной внушения. Если бы в любой момент она показала, что я делаю внушение, которое ей не подходит - я предложил бы альтернативы.

Мужчина: Как бы вы узнали, когда внушение ей не **подходит?**

На это указало бы обратное развитие всех растущих признаков трансa. Любое обратное развитие вялости мышц, изменений дыхания, размера нижней губы или цвета кожи показало бы мне, что я только что предложил что-то неподходящее для нее.

Мужчина: Мне было интересно, что вы думали о ее нервном смехе в самом начале, когда вы сказали, что ее руки ощущают тепло. Она засмеялась, но вы это проигнорировали.

Это когда я прервал и сказал "Я надеюсь, что вы заметили эту реакцию". Реакцией, которую я имел в виду,

была вялость мышц, расширение зрачка и непосредственное движение тела. Сразу после моих комментариев она засмеялась. Она не засмеялась бы, если бы я продолжал индукцию. Ее смех был признанием того, что это работает. Я сказал всего два предложения, и это уже работало, и она определила изменение. Это так, Барб?

Барб: Да.

Так что смех никогда не появился бы, если бы я продолжал индукцию. Ее реакция была такой непосредственной и отчетливой, что я хотел убедиться, что вы все заметили.

Женщина: Когда вы делали индукцию, со мной произошло что-то странное. Я пыталась следить за вами, потому что таково было задание, а вместо этого я сама прошла через все это. Я действительно смутилась, потому что моя рука поднималась и ну... у вас была большая компания. Еще человек тридцать сидели там и тоже делали это, так что не смущайтесь слишком сильно.

Ларри: Можете ли вы дать нам еще слова, которые вы используете для внутренних реакций - для того, что, по вашему предположению, она ощущала внутри?

Ну, я не предполагал. В тот момент я вел. Я просил ее СОЗДАТЬ эти переживания. Я не использовал слова "безопасность" и "комфорт", основываясь на том, что видел, потому что не знаю, обозначают ли для нее безопасность и комфорт те признаки, которые она мне предоставляла. Я просто знаю, что это общие слова, часто ассоциируемые с мышечным расслаблением.

Ларри: Верно. Я пытаюсь найти другие слова, которые вы использовали бы для этого.

Их множество. Вы можете использовать слова типа "легкость", "покой", "безмятежность", "спокойствие" или "сосредоточенность". Это все просто слова. У них нет никакого собственного смысла. Они интерпретируются каждым человеком индивидуально для его собственных нужд.

Я настаиваю на проведении четкого различия между сенсорно-обоснованными и сенсорно-необоснованными описаниями. Сенсорно-обоснованные описания позволяют мне синхронизироваться с ней. Сенсорно-необоснованные описания позволяют мне предложить ей очень общие процедуры, которые она может использовать идиосинкратически. Ее интерпретации их будут богатыми, осмысленными и индивидуальными.

ными для нее. Я понятия не имею, каковы они - и это нормально. Это содержание, и оно принадлежит ей. Моя работа - вести процесс.

Это очень простая словесная индукция, и вы всегда можете к ней прибегнуть. Она сработает. Она просто требует больше времени, чем некоторые другие, более шикарные. Применяя ее, не забывайте СВЯЗЫВАТЬ утверждения о сенсорно-обоснованном опыте с утверждениями о внутренне-ориентированных состояниях. Это называется "причинным моделированием". Простейший и слабейший способ связать утверждения - использовать слово "и". "Вы слышите звук моего голоса, И вы чувствуете тепло там, где ваши руки покоятся на ваших бедрах, И растущее ощущение комфорта, И..." В индукции, которую я проделал с Барб, я начал связывание со слова "и", а затем перешел к более сильной форме связи. "Ощущение тепла и опоры, КОГДА ваше тело вписывается в кресло, ПОЗВОЛИТ вам ощутить еще больший комфорт".

Существует три типа связывания. Простейший - это "X И Y". Следующая, более сильная форма - "В ТО ВРЕМЯ КАК X, Y". "СЛУШАЯ (см. примечание на стр.) звук моего голоса, вы будете успокаиваться", или "КОГДА я протяну руку и коснусь вашего колена, у вас появится ощущение проваливания в еще более расслабленное состояние". "ПОКА вы сидите здесь, слушая звук моего голоса, ваше подсознание может подготовить особенно интересное воспоминание о приятном детском переживании". Самая сильная форма "X ВЫЗЫВАЕТ Y" использует слова типа "ВЫЗЫВАТЬ" или "ЗАСТАВЛЯТЬ". "Поднятие вашей руки ЗАСТАВИТ вас уплыть в приятное воспоминание".

Итак, паттерн таков: сказать четыре вещи, поддающиеся немедленной проверке, а затем словом "и" связать их с предлагаемым вами внутренне ориентированным состоянием. Сначала у вас имеется синхронизация, а потом ведение. Продвигаясь, вы можете постепенно увеличивать количество внутренне-ориентированных утверждений и идти от более слабой формы связывания к более сильной.

Связывание может иметь большую силу. Поразительно, насколько связь проходит прямым путем мимо человеческого сознания - и все равно оказывает воздействие. Однажды на семинаре я буквально заставил человека полностью ослепнуть. Я что-то демонстрировал и сказал "Все, что вам нужно

уметь делать - это **ВИДЕТЬ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ЭТО**". Я связал видение со способностью выполнить задачу. Когда я закончил с демонстрацией, женщина подняла руку и сказал "У меня вопрос". Я спросил ее, какой вопрос, и она ответила: "**Что** вы делаете, если ничего не можете увидеть?" Я думал, она имеет в виду, что не заметила изменений у человека в моей демонстрации, поэтому сказал: "Вы не смогли увидеть ни одной реакции?" Она сказала: "Нет, вообще темно".

Она совершенно не была обеспокоена, но я думал: "Эге, ну-ка, минуточку!" Я подошел к ней и сказал: "**ВЫ НЕ ОБЯЗАНЫ ЭТОМУ УЧИТЬСЯ**", и **праз!**... ее зрение вернулось.

Реакция этой женщины была очень необычной. У большинства людей связывание сработает иначе. Поскольку они могут видеть, они **СМОГУТ** выполнить задачу. До тех пор пока вы знаете, что с чем связываете, вы будете способны иметь дело с любым эффектом, какой бы оно ни вызывало.

НЕСЛОВЕСНАЯ СИНХРОНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ

Обо всем гипнозе можно - и полезно - думать, как об обратной связи. В данный момент Боб сидит напротив меня. Как словесно, так и несловесно мы передаем туда и обратно множество информации. Из всех сообщений, предлагаемых нами друг другу, некоторые осознаны - то есть, он и я знаем, что предлагаем их - и некоторые нет.

Одна из вещей, которые я могу сделать с сообщениями Боба - это выбрать те, которые я могу определить как находящиеся вне его осознания, и начать возвращать их путем телесного отражения. Когда я их верну, произойдет одно из двух. Его сознание изменится и он осознает их, или его бессознательные реакции будут просто усилены, так что все больше его реакций будут бессознательными и все меньше - сознательными.

Синхронизировавшись с какой-то бессознательной реакцией, вы можете начать усиливать или вести в какую-то другую реакцию. Я могу выбрать любую часть несловесного поведения Боба и сделать это. Я могу синхронизироваться с расширением его зрачков расширением моих собственных зрачков, а потом, глядя на него, начать расфокусировать свои глаза, но лишь с той скоростью, с какой он будет следовать за мной. Расфокусировка **глаз** - хороший индикатор транса,

потому что она сопровождает внутреннюю обработку в противоположность сосредоточению на чем-то во внешнем мире.

Я могу присоединиться к его морганию, а потом постепенно начать моргать чаще и медленнее, пока не заставлю его закрыть глаза. Я могу отразить его мышечный тонус и потом медленно расслабить свои мышцы, чтобы помочь ему в расслаблении. Когда вы синхронизируетесь и ведете несловесно, нет нужды говорить. Вы просто отражаете, чтобы получить раппорт, а затем медленно помещаете себя в измененное состояние сознания, убеждаясь, что партнер следует за вами.

Синхронизация и ведение - это мета-паттерн. Это действительно часть КАЖДОЙ из других индукций, которым мы будем вас обучать. Вы можете использовать несловесную синхронизацию и ведение либо сами по себе, либо как часть другой индукции. Я рекомендую вам в какой-то момент практиковать ТОЛЬКО несловесную часть. Без слов, просто расположитесь в отражающей позиции. Потом вы можете очень медленно - отмечая, сколь быстро человек следует за вами - поместить себя в глубокий транс. Гарантируйте наличие какого-то способа выйти обратно.

НАЛОЖЕНИЕ РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫХ СИСТЕМ

Для тех из вас, кто не знает, что такое репрезентативные системы, позвольте мне кратко объяснить. Какое-то время назад мы заметили, что люди специализированы по типу информации, которую они обрабатывают и на которую обращают внимание. Поделив опыт на информацию в разных сенсорных каналах, вы имеете зрительный элемент информации, слуховой элемент и кинестетический. У вас также есть обонятельный (запах) и вкусовой элементы, но эти два канала обычно не занимают очень больших порций вашего опыта - если только вы не готовите или едите. В своем нормальном состоянии некоторые из нас осознают преимущественно зрительный опыт, некоторые слуховой, а некоторые - кинестетический. Мы называем все это репрезентативными системами, потому что это системы, применяемые нами для репрезентации своего опыта. Слова, которые мы используем, говоря о своем опыте, являются указанием на то, какой сенсорный канал мы используем осознанно.

Так вот, интересно то, что если вы попросите человека описать свое нормальное состояние сознания, а потом описать, каково это - быть в измененном состоянии, то он часто использует другую репрезентативную систему. Например, некто мог бы описать свое нормальное состояние как "наличие ЯСНОГО, СФОКУСИРОВАННОГО понимания, кто я такой" (зрительные слова), а измененное - как пребывание "В КОНТАКТЕ со вселенной" (кинестетические слова).

Это значит, что, определив, в каком состоянии человек находится обычно в терминах репрезентативных систем, вы имеете превосходный указатель того, каким было бы для этого человека измененное состояние: ЛЮБЫМ ДРУГИМ. Если входит некто, находящийся действительно В КОНТАКТЕ со своими чувствами и КРЕПКО ДЕРЖАЩИЙ свою жизнь, вы можете захотеть перевести его в измененное состояние, где он преимущественно осознает зрительные образы. То есть если бы он вошел и сказал: "Ну, я просто ЧУВСТВУЮ, что хочу войти в транс, потому что меня ТРОГАЕТ наличие множества потребностей, и я иногда РАЗДРАЖАЮСЬ, и я хочу ПОЧУВСТВОВАТЬ себя РАССЛАБЛЕННЫМ и СГЛАДИТЬ некоторые из трудностей в моей жизни" - у меня было бы тонкое указание на то, что его осознание большей частью кинестетично.

Джен, вы не вышли бы сюда на минуту? Расскажите мне о чем-нибудь, что вам нравится в вашем доме.

Джен: О, мне нравится вид. У меня дом с хорошим видом на океан - это просто прекрасно.

Она предлагает мне зрительную информацию, так что я знаю, что буду в безопасности, если начну говорить о зрительной информации. Это будет синхронизировано с ее опытом. Помните, мета-паттерн - синхронизация и ведение: отражение того, что клиент уже делает, а затем ведение к чему-то другому. Это "что-то другое" означает идти к системам, которые она обычно не использует. Это будет для нее измененное состояние.

Возможно, я начал бы с вопроса о визуально приятном контексте. Я уже знаю, что Джен нравится вид океана. Вам нравится пляж?

Джен: О, да!

Я хотел бы пригласить вас, с открытыми или закрытыми глазами, последовать со мной, в то время как я предлагаю вам описание опыта... пребывания возле океана... Если бы

вы действительно могли... пойти на океан... в такой день, как сегодня... одна из первых вещей, которую вы можете осознать... это что глядя вверх... вы ясно видите... характерное освещение неба... Вы можете суметь увидеть несколько облаков, плывущих по небу... и осматриваясь... вы можете **насладиться**... ясностью воздуха... и вы выглядываете вниз и видите... поверхность пляжа... и стоя там... глядя вниз на пляж, на котором вы стоите... вы можете увидеть свои стопы... и вы можете почувствовать... ощущение... своих стоп... на пляже...

И глядя вдаль поверх... океана... вы можете видеть волну... за волной... за волной... катящиеся от горизонта... к вам... каждая своей уникальной формы... особый завиток... особый цвет, когда она всплескивает... И глядя вдаль на волны... приближающиеся... вы замечаете... ветер срывает немного брызг с верхушки каждой волны, когда бурун ударяет в берег... И глядя на эти брызги, вы можете чувствовать... влагу в воздухе... в то время как ветерок обдувает ваше лицо... И если бы вам сейчас сделать... пару шагов... в воду... и почувствовать прохладу воды, завихряющейся вокруг ваших стоп... и коленей... и вы можете по-настоящему насладиться этим...

Теперь если вы посмотрите вверх или вниз вдоль пляжа, вы можете увидеть знакомую фигуру... некто, кого вы не ожидали здесь найти... и вы машете... и этот человек кричит вам издали... напоминая вам о другом месте и времени... и о чем-то весьма приятном и неожиданном... возникшем из этого переживания... и насладитесь переживанием... и научитесь... из него... чему бы то ни было, что могло бы быть полезно для вас... И когда вы готовы... и насладились ими... с вашей собственной скоростью... беря все время, какое желаете... возвращайтесь...

Теперь, какую форму коммуникации я применял?

Женщина: Казалось, что вы используете в основном зрительные термины, и много хождения туда-обратно между ними и кинестетикой. Вы достигли точки, в которой решили оставаться в кинестетике?

Я бы достиг, если бы продолжил индукцию. Двигаясь **Туда-обратно**, я проверяю, может ли она идти вслед. Относитесь к этому, как к словесному аналогу совместного дыхания. Я немного дышу с ней, а потом меняю свое дыхание. Если она идет вслед - теперь у меня есть раппорт; я держу

бразды и могу продолжать развивать подходящий вид опыта, каким бы он ни был.

Кстати, откуда я узнал, что она может следовать за мной? Сказав несколько первых вещей, я тут же знал, что она способна идти со мной. Как я это узнал?

Мужчина: Ее голова двигалась конгруэнтно вашим инструкциям.

Да. Когда я говорил о смотреии вверх, ее голова двигалась вверх. Когда я говорил о смотреии вниз, ее голова двигалась **вниз**. Когда я говорил о смотреии вдаль на волны, она смотрела вдаль на волны. Ее телесные реакции указывали, что она переживает предлагаемый мной опыт. Этой информации достаточно, чтобы знать, что у меня есть раппорт. Теперь вопрос: по-прежнему ли он у меня есть, если я переключаю системы? Ответ: попробуйте и выясните. Итак, я предложил ей посмотреть вниз на пляж. Потом я сказал "И почувствуйте свои стопы на песке".

Джен: Я почувствовала.

Женщина: То есть, значит: переведа ее в другую систему, склонны ли вы там оставаться?

Да. Потом я говорил бы главным образом об ощущениях в ее теле. Ступая в воду, она может почувствовать завихрение воды... и влагу в воздухе... в то время как ветер обдувает ее лицо.

Я сначала развиваю зрительное представление о том, где она находится, а затем нахожу точку **НАЛОЖЕНИЯ** зрительного образа на любую другую систему. То есть, в этом случае, если она смотрит вниз на пляж и видит свои стопы на песке, то может ощутить их давление на поверхность пляжа. Если она смотрит вдаль и видит, как ветер срывает брызги с вершушек плещущих волн, то может **почувствовать** ветерок на своем лице.

В каждом переживании всегда есть зрительное, слуховое и кинестетическое измерения. Так что вы начинаете с репрезентативной системы, предлагаемой вам человеком, какой бы она ни была. Это синхронизация: присоединение к модели клиента. Затем вы можете использовать следующую простую словесную формулу: "Вы видите облака, движущиеся по небу... и, наблюдая движение облаков, чувствуете ветерок на своем лице". Видение движущихся облаков предполагает ветер. Точкой наложения зрительного образа движущихся **облаков**, влекомых ветром, на кинестетическую систе-

му, к которой я хочу ее привести, является ощущение ветерка на ее лице. Словесная формула такова: "в то время как X" - что есть синхронизация, - "Y" - ведение.

Женщина: Вы лишь однажды использовали слуховую систему - из того, что я заметила. Вы сказали, что она может слышать друга, зовущего ее. Есть ли причина, по которой вы не усилили слуховую систему?

Мне это было не нужно. В этой культуре слуховая система редко бывает хорошо развита, за исключением музыкантов. Было множество других мест, где я мог бы включить слуховые элементы: звук ветра, звук волн, разбивающихся о берег.

Я хочу провести различие между индукцией и утилизацией. Индукция, состоящая в движении зрительно-зрительно-зрительно, затем наложении в кинестетику и, когда она идет вслед, продолжении с кинестетикой - радикально изменит состояние ее сознания. Как только это произошло, и я получил все те физиологические знаки, о которых мы говорили раньше - тогда все, что я должен сделать, это снова построить полный опыт. Тогда я включил бы все три системы. Я бы предложил ей подойти к человеку, протянуть руку, прикоснуться к нему, внимательно посмотреть на его или ее лицо и заметить, какое на нем выражение, а потом послушать, что есть у этого человека сказать ей. Затем я использовал бы эту фантазию со всеми тремя репрезентативными системами как матрицу для любых изменений, каких бы ей ни хотелось совершить.

Женщина: Было аудиальное прерывание. Громко щелкнул чей-то диктофон, и я удивилась, почему вы это не утилизировали. Это явно прервало вас.

Это прервало меня, но не прервало ее. Она этого не слышала. Я это знал, потому что она не отреагировала. Не было изменений в ее дыхании, цвете кожи или мышечном тоне. Поскольку реакции не было, было бы абсурдно для меня упоминать об этом.

Женщина: Если бы она услышала щелчок, как бы вы включили это в индукцию?

"И есть отвлекающие звуки, даже на пляже".

Мужчина: Как насчет инкорпорирования качания ее ноги?

Я бы мог. Я бы мог посадить ее на качели на пляже. Это чудесно сработало бы. Утилизация качания ноги и некоторых других элементов ее поведения была бы хорошим

выбором. Вы не обязаны использовать ВСЕ хорошие выборы всякий раз, когда делаете индукцию; лишь достаточное их количество, чтобы получить желаемую вами реакцию.

Джен; Я помню, как моя нога крутилась, и тогда я знала, почему, но сейчас не знаю.

Как она могла бы восстановить эту информацию, используя те же принципы наложения репрезентативных систем? Джен, покачайте ногой снова. Закройте глаза и снова покачайте ногой и отметьте, что возникает зрительно... Немного быстрее.

Джен: Только лица людей.

Моя интерпретация, когда я вспоминаю ее сейчас, была такова: она регрессировала в возрасте, делая это - на пляже она снова стала маленькой девочкой. Есть разница между тем, как взрослый качает ногой и как качает ногой ребенок. Сейчас она качает ногой относительно по-взрослому. То, как она делала это, находясь в измененном состоянии, было более по-детски. На пляже она опять была маленькой девочкой. У вас есть какое-то представление о том, сколько вам было лет на пляже?

Джен: Столько же, сколько сейчас.

Она СКАЗАЛА, что ей было столько же, сколько и сейчас, но она также предложила мне несловесные лицевые и тональные изменения, характерные для возрастной регрессии. Так же я описал бы то, как она раньше качала ногой.

Окей, какие-то вопросы об этом типе инструкции?

Мужчина: Я не помню, как вы начали. Вы ее о чем-то попросили?

Да. Я сделал нечто, по моему мнению крайне важное. Я сказал: "Вам нравится ходить на пляж?", и отметил ее реакцию. Если бы я просто автоматически предположил, что она любит ходить на пляж, я не мог бы знать, не утонула ли вся ее семья, когда ей было три года, в то время как она стояла на берегу, глядя на это. В таком случае пляж не был бы хорошим выбором для расслабляющей индукции.

Принцип состоит в том, чтобы выяснить, какую репрезентативную систему человек обычно использует в своем нормальном состоянии. Некоторые люди пользуются всеми системами, и с ними вы могли бы фактически начать откуда угодно. В контексте стресса - а терапия есть один из таких контекстов - люди обычно специализированы. Частично в связи с этим они застряли и пришли к вам за помощью. С

учетом предлагаемой проблемы, они будут специализированы в той или иной репрезентативной системе. Простого введения двух других репрезентативных систем часто будет для них достаточно, чтобы развить для себя какое-то новое поведение. Вы можете сделать это путем использования наложения.

В том, что мы делаем, наложение будет очевидно всегда. Не только наложение одной репрезентативной системы на другую, но и внешнего на внутреннее. Я знаю мужчину, сказавшего: "Я делаю индукции сотней разных способов". Мне было интересно, так что я предложил ему показать столько, сколько он мог вспомнить. С формальной точки зрения все они были ИДЕНТИЧНЫ. В каждой индукции он применял такую последовательность: внешнее зрительное, внутреннее зрительное, внешнее кинестетическое, внутреннее кинестетическое, внешнее слуховое, внутреннее слуховое. В каждой его индукции было другое содержание; но это единственная СТРУКТУРА, которую он применял для проведения индукций. Даже хотя у него только одна последовательность, он очень эффективный гипнотизер в смысле достижения обычных результатов традиционного гипнотизера.

В контексте работы здесь в группе вы могли бы начинать с любой системы, если только ваш партнер уже не строго специализирован. Однако я бы хотел, чтобы вы сделали этот начальный шаг, чтобы пройти в точности через то, что вы действительно делали бы на практике: спросите у человека что-то о его прежнем опыте, отметьте, какие предикаты он применяет, и используйте эту систему как точку начала. Предложите четыре или пять описаний в этой системе, а затем найдите точку наложения, чтобы вести его в другую систему.

ДОСТУП К ИСПЫТАННОМУ СОСТОЯНИЮ ТРАНСА

Простейшая из всех индукций - это спросить вашего клиента, был ли он в трансе когда-либо раньше. Если был, вы просите его очень подробно воспроизвести последовательность событий, происшедших, когда он последний раз входил в транс. Спросите его о точной конфигурации комнаты, звуке голоса гипнотизера, и что именно делал гипнотизер, чтобы привести его в этот глубокий транс. Вы заметите, что, описывая опыт, он будет снова проживать его для вас.

Это пример автоматической регрессии. Чтобы вернуться назад и получить всю информацию в ответ на задаваемые вами конкретные вопросы, он заново переживет состояние транса. Если он перескакивает через переживание слишком быстро и вы не получаете полной реакции, вы можете либо дать ему несловесное указание замедлиться, либо задать вопросы, требующие, чтобы он дал вам больше подробностей. Вы можете спросить: "Сидели ли вы так же, как сейчас?" "Нет, совсем иначе". "Что ж, не покажете ли мне, как?" Положение тела, которое он в последний раз ассоциировал с измененным состоянием сознания, поможет ему перенестись назад к тому переживанию транса.

"Вы были в комнате, похожей на эту?" "Нет, нет. Стены были зеленые". "Позвольте своим глазам закрыться и создайте мысленный образ комнаты, в которой вы были, когда в последний раз вошли..." Вы отделяете его от его настоящего состояния, настоящих пространственно-временных координат, чтобы дать ему больше свободы получить доступ ко всей информации и, следовательно, вновь войти в состояние транса, в прошлом бывшее для него наиболее эффективным.

Чтобы подкрепить воздействие своих вопросов, вы можете добавить к ним другие техники доведения типа встроенных команд (см. Приложение II). "Ну, а он наклонялся вправо или влево, когда ваши ГЛАЗА только начали ЗАКРЫВАТЬСЯ?"

Это действительно простейшая из всех индукций. Обычно все, что вам нужно сделать - это попросить его детально воспроизвести последовательность событий, происшедших, когда он последний раз входил в глубокий транс. Когда он достиг этого состояния транса, вы просто утилизируете его.

Сколь многие здесь когда-либо имели опыт посещения Милтона Эриксона?

Если вы сейчас оглянитесь, то сможете определить, кто из присутствующих здесь посещал Милтона, потому что когда я задаю вопрос, они получают доступ к трансовому переживанию пребывания с ним.

ЕСТЕСТВЕННО ВОЗНИКАЮЩИЕ СОСТОЯНИЯ ТРАНСА

Есть другой очень простой способ добиваться трансового состояния. Каждый бывал в сомнамбулическом трансе; вопрос только в том, распознал ли он его, как таковой.

Этим утром мы просили каждого из вас подобрать в своем личном опыте какое-то состояние, в котором у вас ограниченный фокус внимания. Другие два человека в вашей группе рассказывали вам об этом опыте, чтобы усилить его. Вы можете получить тот же самый тип реакции, ничего не зная о человеке, выбирая и описывая состояния сомнамбулического транса, естественно возникающие в нашей культуре. То, что вы делаете, очень просто. Вы сидите напротив человека и говорите: "Что ж, прежде чем мы начнем, давайте поговорим о распространенных типах переживаний, потому что мне, как коммуникатору, полезно знать, какого рода личной историей вы обладаете - в качестве способа обращения к вашим ресурсам для инструктирования вас в этой новой теме гипноза". Затем вы описываете пять очень мощных обычно возникающих состояний транса. Вы заметите, что, пытаясь понять ваши слова и найти примеры того, о чем вы говорите, в своем личном опыте, он войдет в измененное состояние.

Что происходит в вашем опыте, когда я рассказываю вам об ощущениях, которые вы испытываете во время долгой автомобильной поездки? Это пример не предъявления прямого внушения войти в транс, но простого упоминания о ситуации, в которой в нашей культуре состояния транса возникают естественным образом.

Например, я ехал вчера из... Санта-Круса, Калифорния, где я живу... вверх и через горы Санта-Крус... и обратно вниз с другой стороны... в аэропорт в Сан-Хосе. И как случилось так много раз, когда я еду... особенно по дороге, о которой я знаю... очень много... я ездил по ней много раз... последнее, что я помню... перед приездом в аэропорт... был поворот на шоссе 17, автостраду, по которой я ехал всю дорогу через горы СантаКрус в Сан-Хосе, чтобы сесть на самолет. И я явно ехал вполне безопасно... и во время поездки... монотонность дороги... я полагаю... вызвала у меня какого-то рода автоматическую... и бессознательную реакцию... которой я мог довериться... благополучную доставку меня оттуда, где я начал... туда, куда я хотел приехать...

И это было очень похоже... на другой опыт, который, я уверен, является общим для вас и многих слушающих меня людей... а именно опыт сидения на лекции... присутствие на которой обязательно... но человек, который говорит... не очень интересный оратор... некто, просто... говорящий так, что это вызывает чувство... скуки... и предлагающий вам

слова, не обращая большого внимания на то, чтобы стимулировать вас... И я заметил, что в таких переживаниях мой разум склонен блуждать... по другим местам и временам... которые менее скучны и как-то больше возбуждают, чем мое настоящее окружение...

Или переживание, которое было у меня в жизни... прогулки через лес... в тихий день... Некоторые из красивейших областей в той части страны, где я живу... это великолепные леса красных деревьев... Я слышал, как люди уподобляются... зрительное впечатление... от этих лесов красных деревьев... пребыванию в соборе... какого-то рода большой церкви... и ощущение величественности... и покоя... безмятежности, которое они вызывают... И когда я иду через леса красных деревьев... одна вещь про леса красных деревьев... это факт, что они такие однородные... что они не очень благоприятны... в смысле дикой жизни, особенно птиц... поэтому с... прогулками по лесу красных деревьев... часто ассоциируется величественного рода тишина... и хотя в опыте, который я получаю... идя через них... не столь много разнообразия... я определенно испытываю ощущение покоя... и расслабления... которое я глубоко... ценю.

Какая одна вещь является общей для этих трех переживаний?

Женщина: Расслабление, одиночество.

Мужчина: Безмятежность.

Женщина: Повторение.

Они повторяются. Они монотонны. И если бы кто-то из вас смотрел вокруг, пока я говорил, вы могли бы увидеть развивающиеся у большинства из вас физиологические знаки, которые вы учитесь ассоциировать с трансом.

Так что очень естественный и скрытый способ ведения человека из состояния сознания, в котором он находится, к измененному состоянию - это рассказать серию историй или небольших эпизодов, как сделал я, объединенных лишь типом реакции, которую вы хотите вызвать у этого человека. На этом этапе весь вопрос в том, сколь чуток ваш сенсорный аппарат, так чтобы вы могли заметить, получили ли вы желаемые вами типы реакций. Вы рассказываете столько историй, сколько необходимо для получения реакции. Вы можете говорить о поездке в лифте. В лифте почти все входят в транс. Люди смотрят вверх на цифры, а потом их зрачки расширяются, и они обездвиживаются. Единственное

место, на которое культурально допустимо смотреть в лифте - это цифры, стены или пол.

Другой пример: что происходит, когда вы едете по улице и подъезжаете к красному сигналу светофора? Вы ОСТАНАВЛИВАЕТЕСЬ. Когда машина перестает двигаться, вы перестаете двигаться.

Каковы другие примеры естественно возникающих состояний транса?

Женщина: Просмотр фильма.

Мужчина: Сидение в церкви.

Да, хотя сидение в церкви становится менее универсальным. Многие из людей не имели такого опыта и не будут способны идентифицироваться с ним - но это хороший пример для тех, у кого такой опыт есть.

Женщина: Смотрение телевизора.

Да. Если вы хотите передать информацию своим детям - если вам хочется, чтобы они убрали в своих комнатах или что-то еще - застаньте их, когда они смотрят телевизор. Они наверняка будут в ауте, переживая происходящее в телевизионном шоу. Так что вы садитесь рядышком и говорите - мягко, так чтобы не прервать их - "... и ты испытываешь это неодолимое влечение..."

Мужчина: Хронические пациенты психиатрических больниц весь день смотрят телевизор. Я никогда не думал о том, чтобы подбраться к ним там.

Вы могли бы попробовать таким способом.

Когда мы только начинали учиться гипнозу, Ричард Бэндлер и я обычно играли друг с другом в одну игру. Мы собирали группу "наивных субъектов" - людей, которых никогда официально не вводили в транс. Потом мы брались за задачу перевести их из настоящего состояния в состояние сомнамбулического транса за минимальное количество шагов. Одной из первых вещей, о которых я всегда просил, было медитативное состояние. Медитация сравнительно с нормальным сознанием - очень измененное состояние. Я спрашивал, может ли мне быть предоставлена честь наблюдать, никоим образом не вмешиваясь, как они входят в медитативное состояние. Они входили в медитативное состояние - драматически измененное состояние.

Когда они оказывались там, я говорил: "С вашего разрешения, я сейчас предложу вам внушение перейти из этого медитативного состояния - оставляя полностью защищенной

его целостность - в состояние, называемое общим сомнамбулическим трансом, из которого мы можем потом начать производить изменения, о которых вы просили". Я провожу четкое различие между трансом и медитацией, потому что если нет различия между тем, что называется медитацией, и сомнамбулическим трансом, то всякий раз, медитируя, они будут возвращаться в состояние транса. Я не хочу связывать эти состояния, если только у меня нет на то особой причины.

Если/когда вы занимаетесь официальными, ритуалистическими типами гипноза, я предлагаю вам подождать, пока вам не удастся скрытым образом уже получить у клиента пару трансовых состояний. Позвольте дать вам самый общий пример. Некто входит и требует, чтобы вы провели с ним гипноз по поводу предъявляемой проблемы, и вы говорите: "Конечно. Однако есть пара вещей, которые мне нужно знать, прежде чем мы начнем". Затем вы вызываете серию трансов. Вы говорите что-то вроде "Ну, первое, что нужно сделать - это проверить вашу способность подробно вспомнить информацию, которая мне понадобится для отчета по вашему случаю". То есть вы вызываете транс посредством составления истории болезни. Вы спрашиваете "Итак, где вы родились?", и пусть он подробно опишет дом, в котором жил, звуки, которые в нем раздавались, чувства, которые он там испытывал, и т.д. И, конечно, он готов: он регрессирует в возрасте, чтобы получить детальную информацию о своем прошлом. Одно из описаний транса - это приведение человека в состояние независимости от его настоящих пространственно-временных координат. Это соответствует такому определению. Единственная связь между ним и настоящими пространственно-временными координатами - ваш голос. По всем другим измерениям он где-то в другом месте.

Традиционные гипнотизеры считают регрессию одним из феноменов "глубокого транса". На самом деле это нечто, получаемое вами постоянно. Гештальт-терапевты обычно получают феномены глубокого транса автоматически, гораздо легче, чем гипнотизеры, и тем не менее большая их часть воспротивилась бы ярлыку "гипноз". По всему миру люди смотрят на пустые стулья и видят своих матерей или отцов, и говорят с ними, и слышат ответы. Это позитивные слуховые и зрительные галлюцинации. Они представляют собой феномены глубокого транса. Но это так не называется, поэтому не возникает сопротивления.

Кстати - только в качестве преподавательской техники - позвольте мне заострить здесь внимание. Если вы вдруг читаете лекцию о гипнозе - конечно, группа будет входить в транс и выходить из него. Единственный способ, каким группа может извлечь смысл из ваших описаний гипноза и транса - это получение доступа к их собственному опыту, удовлетворяющему этим описаниям. В зависимости от того, сколь вы уверены в собственной личной силе, вы довольно быстро введете в глубокий транс человек, возможно, сто - или не введете, смотря какого результата вы хотите. В мире нет темы, на которую легче было бы читать лекции, потому что когда вы говорите о нем - он происходит.

Ведя группы, вы можете также использовать свои наблюдения за реакциями людей, чтобы знать, кого выбрать в качестве объекта. Вы выбираете одного из тех двадцати процентов участников, которые за время вашей пятидесяти-минутной презентации уже побывали хотя бы в пяти сомнамбулических трансах и вышли из них. К концу этого семинара у вас должен быть сенсорный опыт, позволяющий знать, кто реагирует вхождением в глубокий транс и принятием всей информации на этом уровне сознания; кто находится в смешанном состоянии, реагируя осознанно и бессознательно; и кто сохраняет полное осознание. Для демонстрации важных моментов в обучении вы всегда должны уметь выбрать сильных демонстрационных объектов. Если есть конкретная реакция, которую вы хотите продемонстрировать - вы можете рассказать о том, что собираетесь делать, проинструктировать людей о том, какие реакции являются подходящими, и заметить, кто быстрее всех развивает эти реакции. Этого человека выберите в качестве объекта.

Некоторые из вас здесь могут уплывать немного быстрее, чем могло бы быть полезно для усвоения этого материала. Вы могли бы подумать о том, чтобы остановиться на мгновение, чтобы молча обратиться внутрь и попросить какую-то часть себя поддерживать состояние сознания, наиболее полезное вам для учебных целей. Хорошо было бы иметь какую-то смесь переживания опыта и вместе с тем способности осознанно следить за применяемыми техниками. Давайте немного помолчим, пока вы проделаете эти приготовления. Можете использовать формат рефрейминга, если уже знаете его...

УПРАЖНЕНИЕ 4

Я только что предложил вам пять конкретных техник индукции: (1) словесная синхронизация и ведение, (2) несловесная синхронизация и ведение, (3) наложение репрезентативных систем, (4) доступ к прошлому состоянию транса и (5) описание обычно возникающих трансовых ситуаций. Разделитесь на группы по три, и каждый из вас выбирает интересующую его технику, которую вы прежде не выполняли систематически. Участник "А" выберет индукцию и проделает ее с "Б". "Б" может просто насладиться этим.

Участник "В" использует все свое осознанное внимание, чтобы заметить, какие происходят изменения, в то время как "Б" входит в транс. Обращайте внимание, какие утверждения и типы поведения вызывают самую сильную реакцию, и есть ли какие-либо утверждения и типы поведения, выводящие "Б" из транса. "В" будет "мета-персоной", следящей за происходящим. В роли "В", если вы замечаете, что гипнотизер говорит слишком быстро - дайте ему знак рукой, обозначающий "помедленнее". Если голос гипнотизера слишком высок и кажется, что он раздражает "Б" - дайте ему какой-нибудь знак понизить голос.

Когда вы - "А", я хочу, чтобы, вызвав транс, вы дали "Б" какие-нибудь общие инструкции для обучения, а затем для возвращения. Получив хорошие трансовые реакции того характера, какого нам раньше предложила здесь Барб - просто посидите, пару раз глубоко вздохните, улыбнитесь и мысленно похлопайте себя по спине. Взгляните на своего наблюдателя и дайте какой-то минимальный знак, что вы удовлетворены тем, что получили состояние транса. Затем отразите дыхание своего объекта и, говоря, соотнесите темп своего голоса с его дыхательным циклом. "И насладитесь... этими особенными переживаниями... которые ваш подсознательный разум... может сейчас предложить вам... ощущение удивления... и приключения... в то время как вы входите... в новые состояния сознания... тщательно просеивая из этого опыта... чувство уверенности... в своих собственных способностях... и гибкости... как человеческого существа... И проделав это полно... и глубоко... ваше подсознание медленно... с полным уважением... может вернуть вас в это состояние... давая вам ощущение свеженности и обновления... Я буду внимателен... Если в какой-то момент... вы будете заинтересованы...

в том, чтобы я помог вам... вернуться... отметьте это движением руки".

Потом сидите себе и наблюдайте. Это будет для вас превосходной возможностью потренировать свое восприятие замечать изменения, демонстрируемые человеком, когда он входит в измененные состояния и выходит из них. Если вы получаете движение руки, то можете отразить его дыхание, говоря: "Я собираюсь... считать в обратном порядке... от десяти... до одного... медленно... Когда я дойду до "один"... ваши глаза откроются... и у вас будет ощущение... освеженности... и вы будете... полностью присутствовать здесь". Потом считайте в обратном порядке вместе с его дыханием, пока не дойдете до "один".

Закончив, потратьте несколько минут на обратную связь. "Б" может рассказать "А" обо всем, что было особенно полезно в индукции, или показалось Б нестыкующимся или помешало развитию измененного состояния. "В" может добавить все, что он увидел со стороны, особенно о взаимосвязи между внушениями "А" и реакциями "Б". Для А это будет действительно полезная обратная связь. После обратной связи смените позиции и дайте шанс "Б" и "В" попробовать индукцию.

Итак, "А" намерен сначала вызвать транс, потом дать общие обучающие инструкции, и наконец дать инструкции выйти из транса. Приступайте.

ОБСУЖДЕНИЕ

Мужчина: У меня вопрос. Когда я погружал Линн, она начала демонстрировать массу дрожательных движений в левой руке. Позднее она сказала, что это было связано с нервным центром в ее щеке, давно прооперированным из-за кисты, и что, вероятно, все еще присутствует повреждение нерва. Но в тот момент у меня не было ни малейшего представления, что с этим делать, и делать ли что-нибудь.

Минимальная реакция на все происходящее, чего вы, вызывая измененное состояние сознания, не внушаете напрямую - тут же словесно инкорпорировать это: "Да, и вы продолжаете испытывать эти особые переживания и телесные ощущения, связанные с ними". Это узаконивает реак-

цию и убеждает человека, что вы внимательны к сигналам, которые он вам предлагает, даже хотя вы можете не понимать, что они выражают.

"Язык органов" - еще один действительно мощный паттерн, который я нахожу полезным в работе с любым значимым феноменом. Под "значимым" я подразумеваю, что происходит без сомнения что-то необычное - но я понятия не имею, что оно могло бы выразить.

"Что ж, когда человек в первый раз... входит в измененное состояние сознания... его часто немного ВСТРЯХИВАЕТ... Но он часто находит это СПОДРУЧНЫМ... чтобы УХВАТИТЬ часть... проблемы... которая может быть привязана к этому конкретному синдрому так, что это... позволяет ему РУКАМИ ПОТРОГАТЬ изменения... реальность которых он может по-настоящему ПОЩУПАТЬ". Я включил четыре или пять ссылок на часть тела и выполняемое ею действие. Если к этому моменту транса какие-то остатки сознательного мышления человека еще остались - как правило, они не поймут этих намеков. Однако подсознательное мышление, скорее всего, поймет и примет их как узаконивающее сообщение.

Два маневра, которые я сейчас предложил вам - это способы инкорпорирования и узаконивания явной реакции, о которой я не просил. Это мой способ сказать "Окей, я признаю то, что ты делаешь, и я абсолютно ничего не имею против, чтобы ты продолжал делать это". Такого типа реакция обычно адекватна.

Другой, немного более сильный способ, который вы можете использовать - это сказать: "...и с каждым таким движением ты будешь глубже входить в транс". Тогда вы обычно получаете одну из двух вещей: они либо действительно глубоко входят в транс, либо перестают дрожать.

Вы также могли бы использовать дрожание как точку доступа для проведения какой-то терапевтической работы. "Эти особые переживания... связанные с этими драматическими движениями твоей руки... в данный момент времени... станут доступны тебе... лишь когда ты достигнешь состояния транса, достаточно глубокого... чтобы ты оценила их... как переживания из твоего прошлого... которые могли тогда иметь, а могли не иметь отрицательных последствий... но которые ты можешь сейчас узнать спокойно... как нечто, пережитое тобой... и извлечь из повторного просмотра и прослушива-

ния... этих особых переживаний... способы, какими ты могла бы защитить себя... в настоящем и будущем... участь на собственном опыте... который является основой твоих нынешних ресурсов".

Все это пух, в том смысле что не включает никакого содержания. Но это приемлемая и осмысленная коммуникация в том смысле, что вы предлагаете ей сделать что-то с испытываемыми переживаниями, чтобы научиться из них.

Женщина: Что вы делаете, если человек не выходит обратно?

Если вы говорите ему вернуться, а он не возвращается - это означает, что вы потеряли раппорт. Значит вам надо вернуться и получить раппорт. Вы могли бы просто какое-то время синхронизироваться с его дыханием. Потом попросите его собрать все приятные, положительные аспекты этого переживания, так чтобы он мог принести их с собой обратно, вернувшись через несколько секунд. Медленно считайте в обратном порядке от десяти до одного, произнося каждое число на каждый второй его вдох. Это поможет обеспечить раппорт. Дайте инструкции о том, что когда вы дойдете до "одного", его веки, дрожжа, откроются, в то время как контроль вернется к его сознательному мышлению, и он будет озадачен и обрадован тем, что только что пережил.

Женщина: У меня были клиенты, по-видимому, входившие в физиологический сон. Я предполагала, что подсознание все же каким-то образом слушает, но я в этом совершенно не уверена. На меня нет никакой реакции.

Окей. Прежде всего, я не верю последнему утверждению: что они совершенно на вас не реагируют. Я бы предложил вам, для целей вашего собственного обучения, использовать несколько простых несловесных техник, чтобы выяснить, реагируют ли они все еще на вас. Простейшим способом сделать это было бы подойти достаточно близко, чтобы они могли слышать ваше дыхание, а потом несколько минут подышать с ними. Я полагаю, что у вас есть внутренняя гибкость, чтобы просто не уснуть самой. Вы можете дать себе инструкции, что собираетесь копировать их дыхание, и даже хотя такое дыхание обычно ассоциируется с физиологическим сном, вы намерены поддерживать определенный уровень бдительности. Подышав вместе с ними минуту или две, очень немного измените свой паттерн дыхания - и в этот момент они должны пойти вслед.

Вы можете достичь раппорта, не подвергаясь риску уснуть, положив свою руку ему на плечи и меняя силу своего прикосновения в ритме его дыхания. Вы можете увеличивать давление, когда он выдыхает, и уменьшать, когда вдыхает. Мы называем это "перекрестной" синхронизацией, потому что вы синхронизируетесь с другим сенсорным каналом. Делайте это две или три минуты, а потом слегка измените паттерн своего давления, отмечая, следует ли за вами его дыхание.

Женщина: Что, если он не следует?

Если он не следует, значит он находится в состоянии физиологического сна, и вам нужно потратить больше времени на установление раппорта. Вы все равно можете это сделать, но это занимает больше времени.

Однажды, работая в психиатрической больнице, где у людей есть доступ к своим клиентам 24 часа в сутки, мы придумали нечто под названием "сонная терапия". Мы были там несколько раз; это был наш третий визит. Члены персонала были в восторге от реакций, которые они получали, применяя наши техники, и очень эффективно работали со всеми своими пациентами, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ аноректиков. С аноректиками у них была проблема.

Аноректики - это люди, считающие свой вес огромным. Впечатление остального мира - что они вот-вот умрут от голода. Они крайне худы, вплоть до угрозы их здоровью.

Одна из вещей, которую мы научили персонал делать с аноректиками - которая уничтожила эту последнюю цитадель невосприимчивых пациентов - была тем, что мы назвали "сонной терапией". Если вы живете с кем-то, для кого это приемлемо, можете попробовать это сами. Войдите туда, где он спит, и примените одну из двух только что упомянутых мною техник для получения раппорта. Подышите с ним три-четыре минуты, чтобы получить раппорт. Поскольку он находится в сильно измененном состоянии, получение раппорта занимает какое-то время. Или вместо дыхания с ним, вы можете прикоснуться к нему и применить изменения давления. Вы можете получить раппорт аудиально, напевая или мурлыкая тихие мягкие ноты соответственно его дыхательным движениям. Вы можете использовать любой повторяющийся паттерн, который можете контролировать на своем выходе, чтобы присоединиться к его дыхательному циклу. Потом очень осторожно и медленно измените то, что вы делаете, чтобы выяснить, можете ли вы вести его. Не меняй-

те свое дыхание резко, потому что часть способности человека засыпать и продолжать спать без прерывания зависит от поддерживания им этого дыхательного паттерна. Если только вы не хотите его разбудить, вам не стоит радикально менять его дыхание.

Затем вы переходите к установке пальцевых сигналов - нечто, чему мы научим вас завтра. "Продолжая глубоко спать и давать себе полный отдых, вы можете отвечать на определенные задаваемые мною вопросы, поднимая один палец для "да" и другой для "нет". Человек находится в сильно измененном состоянии, в котором его нормальные сознательные ресурсы недоступны, и, следовательно, не стоят на вашем пути. Теперь вы можете начать получать доступ к информации непосредственно, получая сигналы да/нет, или предлагать изменения и новые способы поведения. Вы можете проделать всю работу в этом состоянии, не прерывая его сна.

Женщина: А что, если его дыхание не меняется, когда я меняю свое? Значит ли это, что он действительно находится в состоянии физиологического сна?

Нет. Вы можете получить раппорт с людьми, находящимися в состоянии физиологического сна. Разница в том, что прежде чем вы попытаетесь вести, вам нужно потратить больше времени, следуя за ними. Если вы пытаетесь вести и не получаете реакцию, примите это как утверждение, что вы недостаточно долго синхронизировались; вернитесь и синхронизируйтесь дольше.

Спящие люди все же реагируют, но более медленно и менее явно. То же самое верно для людей в состоянии анестетического сна во время операций. Многие врачи считают, что их пациенты полностью выключены, находясь на операционном столе. Это просто неправда. Люди под анестезией воспринимают пост-гипнотические внушения быстрее, чем почти любым другим способом. Только то что их глаза закрыты и сознательное мышление отключено, не значит, что их уши не работают.

Я как-то работал с женщиной, жившей очень дикой и буйной жизнью. Некоторые из ее поступков были деструктивны для нее, поэтому я пытался заставить ее измениться. Я немного поработал с ней и не мог найти смысла в том, что она делает. Наконец я повернулся к ней и сказал с чувством: "Слушайте, вам непременно нужно прекратить жить

таким диким образом. Это не приносит вам ничего хорошего, и это просто трата времени. И что вас заставляет это делать?" Ее ноздри тут же сильно расширились и она сказала: "Ой, меня сильно тошнит!" Я спросил: "Какой запах вы чувствуете?" Она снова понюхала и сказала: "Пахнет, как в больнице." Я спросил: "Что там с больницей?" Она ответила: "Вы знаете этот запах эфира?"

Выяснилось, что какое-то время назад она перенесла операцию. Ей дали анестезию, и поскольку врач "знал", что ОНА отсутствует, он разговаривал свободно. Он посмотрел на ее внутренности и сказал "Ужасно выглядит. Не думаю, что ей удастся очень долго продержаться".

Она таки продержалась. Иногда приятно ошибиться! Однако так или иначе ей пришлось в голову, что утверждение врача означало, что ей не удастся продержаться ПОСЛЕ операции, а не В ТЕЧЕНИЕ ее. Утверждение было двусмысленным; врач не уточнил: "Если ты продержишься в течение операции, все будет прекрасно". Его утверждение не подверглось сортировке каким-либо осмысленным образом; она просто отреагировала на него. Она вышла из операции, считая, что ей не придется жить очень долго; поэтому ее не волновало, что некоторые из поступков, которые она совершала, были саморазрушительными.

Марта: Когда мы делали упражнение и я входила в транс, часть меня удивлялась: "Действительно ли я вошла?"

Верно. И сейчас мы говорим о целой интересной области, называемой "убедители". То, что убеждает Марту в опыте транса, будет отличаться от того, что убеждает Билла или кого-то другого.

Партнер Марты: Мне это действительно странно. Ее глаза расширились и закрылись, но потом она сказала, что у нее все время шел внутренний диалог. Так что это не состояние сомнамбулического транса, верно?

Разные люди по-разному понимают сомнамбулический транс. Я не знаю ни одного способа определить его для всех людей. Обычно люди убеждаются, что они в трансе, когда испытывают нечто очень отличное от своего нормального состояния. Нормальное состояние одного человека может быть трансом другого. Для человека, чье сознание специализировано на кинестетике, убедителем, вероятно, будет набор живых, цветных и устойчивых зрительных образов. Человека, тридцать лет не испытывавшего ни одного телесного

ощущения, вероятно, убедит опыт детализированных и сильных кинестетических ощущений.

Мужчина: Я слышал, как вы раньше сказали, что если человек побывал в сомнамбулическом трансе, у него не будет об этом никаких осознанных воспоминаний.

Верно. Обычно, когда вы столь радикально меняете сознание человека, когда он возвращается, кто-то из аудитории спрашивает: "Вы были в трансе?", и он говорит: "О, нет! Я все время знал, что происходит". Если вы потом напомните какие-то выполненные им конкретные действия, он скажет: "Я этого не делал! Вы шутите!" То есть, у него полная амнезия на большой сегмент этого трансового опыта. Чтобы помочь этому человеку субъективно удовлетвориться тем, что он был в трансе, я часто вставляю пост-гипнотическое внушение, которое запущу кинестетическим ключом. Я сделаю так, чтобы это было нечто очевидное и необъяснимое, как снятие одного ботинка. Таким образом он заметит, что произошло нечто, чему у него нет объяснения.

Вы также можете заранее выяснить, какая у человека "сложная эквивалентность" для транса: какие именно сенсорные переживания составили бы для него доказательство того, что он был в трансе. Тогда вы можете развить для человека этот тип переживания.

Вообще-то для целей личностного изменения неважно, верит человек, что он был в трансе, или нет. Если вы можете достичь измененного состояния и использовать его, чтобы помочь человеку совершить соответствующие изменения, то это все, что имеет значение.

Тщательно изучив гипноз, вы обнаружите, что никогда больше не должны будете делать каких-либо "официальных" трансовых индукций, которые ваши клиенты распознают как таковые. Вы будете способны вызывать измененные состояния естественным образом, и утилизировать их для достижения изменений без сознательного понимания человеком того, что вообще произошло что-то похожее на "гипноз".

ЯКОРЕНИЕ СОСТОЯНИЙ ТРАНСА

Для тех из вас, кто не знаком с термином "якорение": мы хотим дать вам понятие о том, что это такое и как вы можете это использовать. Якорение уже подробно описано в нашей книге "Из лягушек в принцы" (Глава II), поэтому

сейчас мы не будем повторять вам эту информацию. Однако мы все же хотим поговорить о якорении, насколько оно связано с гипнозом.

Каждый опыт включает множество компонентов: зрительные, слуховые, кинестетические, обонятельные и вкусовые. Якорение относится к тенденции любого отдельного элемента опыта вызывать в памяти весь опыт. У всех вас было такое переживание: вы идете по улице и чувствуете какой-то запах, и потом вдруг - вы в другом месте и времени. Запах служит "напоминанием" о каком-то другом опыте. Это якорь. У супругов часто есть песня, которую они называют "наша песня". Это тоже якорь. Всякий раз, слыша эту песню, они вновь переживают чувства, которые питали друг к другу, когда впервые назвали ее "нашей песней".

Во многих индукциях, которые вы только что проделали, применялось якорение. Помогая своему партнеру получить доступ к прошлому переживанию транса, вы использовали якоря, уже установленные в опыте этого человека. Если вы просили своего партнера принять ту же позу, какая была у него во время трансового переживания, услышать звук голоса гипнотизера или сделать что-либо еще, связанное с трансом - вы использовали естественно возникающие якоря.

Если человек может в сенсорно-обоснованных терминах описать вам, в чем состоит его опыт транса, то вы можете применить якорение, чтобы сконструировать для него это состояние. Все, что вам нужно сделать - это расчлнить его опыт транса на составляющие его зрительную, слуховую и кинестетическую части.

Если вы начинаете со зрительной, вы можете спросить: "Как бы вы выглядели для окружающих, если бы были в глубоком транс? Покажите мне здесь своим телом. Я отражу вас, так чтобы у вас была обратная связь о том, что вы делаете, и вы могли уточнять положение своего тела, пока то, что вы видите, не станет выглядеть правильно". Когда он говорит вам, что это правильно - вы якорите его прикосновением или звуком.

Дальше вы выясняете, создавал ли бы он внутренние образы, и если да, то какого рода. Если его глаза в глубоком транс открыты, спросите его, что он видел бы снаружи. В то время как он получает доступ к ответу, вы якорите его состояние.

Потом вы переходите к ощущениям. "Как бы вы чувствовали себя, если бы были в глубоком трансе? Как бы вы дышали? Покажите мне точно, насколько бы вы были расслаблены". Когда он демонстрирует, как бы он себя чувствовал, вы якорите это состояние.

После этого остается заякорить слуховой компонент "глубокого транса". Вы могли бы спросить его, осознавал ли бы он голос гипнотизера, и как бы тот звучал. Затем выясните, был ли бы у него какой-либо внутренний диалог или звуки в глубоком трансе.

Систематически проходя через его зрительный, кинестетический и слуховой опыт транса, как внутренний, так и внешний, вы можете якорить каждый компонент транса либо одним и тем же, либо разными якорями. Если вы используете разные якоря для разных компонентов, то можете потом запустить все якоря одновременно, чтобы "напомнить" ему, на что похож транс. Это еще один способ использования якорей для вызывания транса. Используя якорение таким образом, вы можете даже создать опыт, которого раньше у человека никогда не было. Вы просто совместно якорите составные части опыта.

Вызвав состояние транса, вы можете установить якоря так, чтобы вы могли снова быстро вызвать транс, когда бы ни захотели. Когда бы я ни делал гипнотические индукции, я всегда меняю свой тон голоса, стиль движений, позу и выражение лица, так что один набор моих проявлений ассоциирован с трансом, другой с нормальным состоянием сознания. Как только я вызвал измененное состояние, это дает мне способность быстро вызвать его вновь, просто запустив мои "трансговые" проявления. Они будут служить бессознательным сигналом для входа в транс. "Сигналы повторной индукции", используемые гипнотизерами, это особый случай такого типа якорения.

Эффективные коммуникаторы во многих сферах уже используют этот тип якорения, не зная этого. Воскресным утром я включил телевизор и посмотрел одного из проповедников. Этот проповедник какое-то время говорил очень громко, а потом совершенно внезапно сказал "Теперь я хочу, чтобы вы остановились и (мягко) закрыли глаза". Тон и громкость его голоса полностью изменились, и люди в его конгрегации закрыли глаза и продемонстрировали то же поведение, которое я вижу у медитирующих людей, людей в

глубоком трансе, людей, сидящих в поездах, самолетах и автобусах, пассажиров в машинах, членов жюри, пациентов на групповой психотерапии, или психиатров, делающих записи о том, что говорит клиент. Этот проповедник соединил один тон голоса со своей обычной речью, а другой с измененным состоянием, которое он называл "молитвой". Он мог бы использовать этот тон голоса, чтобы быстро вызвать измененное состояние у всей своей конгрегации.

Если вы медленно меняете тон своего голоса, заметив, что кто-то входит в измененное состояние, перемена в тоне вашего голоса соединится с вхождением в измененное состояние. Если вы сохраняете этот измененный тон голоса, когда он достигает состояния, в котором вы хотите его держать - он будет склонен оставаться там. Тон вашего голоса якорит это измененное состояние.

Если клиент входит в дверь вашего кабинета, и вы усаживаете его и немедленно проводите трансовую индукцию, используя свой обычный тон голоса, обычную позу и обычный стиль движений, то когда в следующий раз вы захотите поговорить с его сознательным мышлением, у вас будут проблемы. Его переживание вас и вашего кабинета будет "напоминанием" о том, что нужно войти в транс. Когда он в следующий раз войдет в ваш кабинет, когда вы усадите его и начнете говорить, он автоматически начнет входить в транс.

В начале моей карьеры гипнотизера у меня было много проблем с клиентами, проваливавшимися в транс, когда я просто хотел поговорить с ними. Я еще не делал систематических различий в своем собственном поведении. Если вы не делаете различий, ваше обычное поведение будет сигналом повторной индукции, хотите вы того или нет.

Если вы в своем поведении проводите различие между тем, когда вы говорите с клиентом на бессознательном уровне и когда общаетесь на сознательном, это дает вам систематические выборы в том, держать наготове его сознательные ресурсы или нет. Если у вас есть частная практика, вы можете использовать два стула: один для трансовых состояний, а другой когда вы хотите общаться с его сознательным мышлением. Вскоре простое указание, на каком стуле сидеть, будет служить в качестве полной

АНАЛОГОВОЕ МАРКИРОВАНИЕ

Особый тип якорения особенно полезен, когда вы хотите вызывать гипнотические реакции. Он называется аналоговым маркированием, и подразумевает несловесное выделение определенных слов, когда вы говорите с кем-то. Я могу выделить эти слова как отдельные сообщения тоном своего голоса, жестом, определенным выражением или, возможно, прикосновением.

Я мог бы поговорить с вами о людях, действительно способных **РАССЛАБИТЬСЯ** (здесь и далее в выделяемых словах и словосочетаниях неопределенной формой глаголов переведены сочетания глаголов с частицей "to", которая в английском языке и определяет неопределенную форму глагола. В оригинале выделены только сами глаголы, но не частица "to". Без нее глагол приобретает форму повелительного наклонения (так, в данном случае - "РАССЛАБЬТЕСЬ") - прим. перев.) - людях, могущих позволить себе **БЫТЬ УСПОКОЕННЫМИ** ситуацией, в которой они себя обнаруживают. Или я мог бы рассказать вам историю о своем друге, способном **ЛЕГКО НАУЧИТЬСЯ ВХОДИТЬ В ГЛУБОКИЙ ТРАНС**. Произнося последнее предложение, я выделял "**УЧИТЕСЬ ЛЕГКО**" (см. прим. выше) и "**ВОЙДИТЕ В ГЛУБОКИЙ ТРАНС**" немного иным тоном голоса и взмахом правой руки. Они составляют отдельные сообщения внутри явного сообщения, которые ваше подсознание **ОПРЕДЕЛИТ** и на которые **ОТРЕАГИРУЕТ СООТВЕТСТВЕННО**.

В этой точке я для многих из вас связал определенный тон голоса и определенный жест со словами **РАССЛАБЛЕНИЕ** и **ТРАНС**. Теперь все, что мне нужно делать, это использовать этот тон снова и снова, и ваше подсознание **ЗНАЕТ, ЧТО ДЕЛАТЬ**. Этот тон голоса доносит сообщение гораздо эффективнее, чем предложение вам **ВОЙТИ В ТРАНС**, потому что он минует ваше сознательное мышление.

Все это - якорение. Слово типа "расслабьтесь" само - якорь, ярлык для чего-то в вашем опыте. Чтобы понять, что я имею в виду, произнося слово "расслабьтесь", вы должны пойти внутрь и получить доступ к своим личным переживаниям, связанным с этим словом. У вас есть фрагмент опыта как способ понимания самого слова. И в то время как вы **ЧУВСТВУЕТЕ СЕБЯ СПОКОЙНО**, я соединяю этот опыт с

определенным тоном голоса. Теперь тон моего голоса тоже становится якорем для этой реакции.

Чтобы сделать это, вы можете использовать любой различимый аспект своего поведения. Милтон Эриксон иногда сдвигал голову вправо или влево, когда хотел выделить что-то для особого внимания. Один и тот же голос будет звучать слегка по-разному, исходя из разных точек в пространстве. Разница может быть недостаточной, чтобы вы заметили ее осознанно, но она будет достаточной, чтобы вы отреагировали бессознательно, даже если ваши глаза закрыты.

Кстати, аналоговое маркирование не является чем-то новым. Ваши клиенты уже делают это, и если вы слушаете, что они для вас подчеркивают, вы можете многое узнать. Когда я вел частную практику, через некоторое время мне стало по-настоящему скучно, так что я разослал письма всем психиатрам, каких знал, прося их направлять ко мне своих самых скандальных и трудных клиентов. Они послали ко мне изумительных людей.

Один психиатр прислал ко мне женщину, которая просыпалась посреди ночи, вся в поту, дрожа, и никто не мог выяснить, что с ней было не в порядке. Она была в ужасе, потому что это случалось довольно часто, и она несколько лет была на терапии без какого-либо ослабления ее симптомов. Психиатр давал ей пилюли, пытаясь контролировать ее симптомы. Он даже прицеплял ее к машине ЭЭГ на несколько часов кряду, дожидаясь, пока случится один из этих припадков, так чтобы он мог его измерить. Конечно, никаких припадков не происходило, пока он не отцеплял ее от машины. Он снова прицеплял, и она сидела там еще часами, и снова ничего не происходило.

Эта женщина была довольно консервативна, из богатого района города. Придя ко мне на прием, она была напугана, потому что ее психиатр сказал ей, что я чудак, делающий странные вещи. Но она отчаянно хотела измениться, так что все равно пришла ко мне.

Когда я вошел, она сидела в моем офисе и выглядела очень робко. Я сел, посмотрел прямо на нее и сказал: "Вы слишком долго ходили на терапию. Так что ваше сознательное мышление явно совершенно не смогло справиться с этой проблемой, и сознательное мышление ваших терапевтов совершенно не справилось с этой проблемой. Я хочу, чтобы ТОЛЬКО ваш подсознательное мышление сказало

мне ИМЕННО то, что мне нужно знать, чтобы изменить вас - не больше и не меньше - и я не хочу, чтобы ваше сознательное мышление вмешивалось бесполезным образом. Начните говорить СЕЙЧАС!"

Это странный набор инструкций, не так ли? Я понятия не имел, сумеет ли она на каком-либо уровне справиться с этими инструкциями, но ответила она действительно интересным образом. Она в ответ взглянула на меня и сказала: "Ну, я не знаю. Я сяду у себя в комнате ночью и я выключу все ЭЛЕКТРОлампочки, я лягу в свою постель...И, вы знаете, ситуация действительно сверхШОКОВАЯ, потому что со мной уже несколько лет проводится ТЕРАПИЯ, но я все равно просыпалась испуганная и вся покрытая потом". (Перевод последнего предложения несколько отредактирован для приведения выделенных фрагментов в соответствие русскому термину - прим. перев.)

Если вы прислушаетесь к этому сообщению, оно вполне откровенно. Выделенные ею слова были "ЭЛЕКТРОШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ". Это дало мне нужную информацию. Ее нынешний психиатр не знал этого, но в прошлом другой психиатр подверг ее электрошоковой терапии.

Некоторое время назад ее муж разбогател и перевез ее из района, где она жила среди людей, которых знала и любила, в очень роскошный дом на холме, где других человеческих существ не было. Потом он отправился на работу и оставил ее там одну. Ей было скучно и одиноко, поэтому она начала грезить днем, чтобы развлечься. Она посещала психиатра, и ее психиатр "знал", что грезы - это "уход от реальности", и что уходить от реальности плохо. Так что он подверг ее электрошоковой терапии, чтобы вылечить. Всякий раз, когда она начинала грезить, ее муж сажал ее в машину и доставлял вниз в больницу, где врачи прицепляли ее к электрошоковой машине и давали разряд. Они проделали это двадцать пять раз, и после двадцати пяти раз она перестала грезить днем.

Однако она все же грезила по ночам. Она пыталась не грезить, но как только начинала, она начинала ощущать электрический шок. Это стало заякоренной реакцией. У нее были все физиологические признаки этого. Когда я ходил в школу, это называлось классическим обусловливанием. Однако ее психиатр не верил в классическое обусловливание, поэтому ему это так и не пришло в голову.

Это пример преднамеренной психотерапии, породившей

проблему. Люди, подвергавшие ее электрошоковым процедурам, действительно верили, что оказывают ей услугу. Они верили, что дневные грезы - это уход от реальности, и следовательно это плохо. Поэтому вместо того, чтобы направить ее фантазии в полезную сторону, они подвергали ее электрошоковой терапии.

УПРАЖНЕНИЕ 5

Я бы хотел, чтобы вы все попрактиковались в применении аналогового маркирования для получения реакции от другого человека. Я хочу, чтобы вы объединились в пары и сначала выбрали какую-то наблюдаемую реакцию, которую получите от своего партнера. Выберите что-нибудь простое, например почесать нос, снять ногу с ноги, встать, принести вам немного кофе - все, что хотите. Потом начните говорить с ним о чем угодно и вплетите в ваш разговор инструкции на выполнение выбранной вами реакции. Вы можете вводить инструкции по одному слову или фразе за раз, выделяя их тонально или визуально, так чтобы ваш партнер мог отреагировать на них как на одно сообщение.

Видите ли, имея в виду то, что мы узнали о гипнозе на данный момент, мы только начали ЦАРАПАТЬ (см. прим. на стр.) поверхность, и никто на самом деле не совал НОС (в оригинале - "не знает". Слова "знает" и "нос" звучат по-английски одинаково - Прим. перев.) в то, что мы узнаем дальше. Я надеюсь, что этот опыт будет полезен, ПОДНИМАЯ ваш уровень. Но вы должны вложить его в РУКИ тем, кто лицом К ЛИЦУ встречается с возможностями...(перевод слегка отредактирован соответственно требованиям русской грамматики - прим. перев.) Сейчас в этой комнате уже множество людей поднимают руки к лицам и чешут носы. Это может быть так просто.

Когда вы будете заниматься гипнозом, реакции, которых вы будете добиваться от партнера, часто вовсе не будут столь очевидны, как те, что я предложил вам выбрать для этого упражнения. Пока что я хочу, чтобы вы выбрали нечто столь очевидное, чтобы вы знали, произошло оно или нет.

Если ваш партнер в курсе, какую реакцию вы пытаетесь извлечь, он может инкорпорировать движение, о котором вы просите, в другое движение, производимое им сознательно. Это нормально. Просто отметьте, получаете ли вы

реакцию, к которой стремитесь. Если нет,стройте другой набор инструкций о той же реакции в свой разговор и выделите его.

* * * * *

ОБСУЖДЕНИЕ: ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ КОМАНДЫ И ПОЛЯРНОСТИ

Майкл: Как я могу изящно устроить проверку даваемого мною человеку внушения прекратить делать что-то? Скажем, кто-то меня без конца толкает, и я передаю сообщение: "Больше так не **делай**".

Если вы скажете: "Больше так не делай", он будет делать снова и снова, потому что вы ему так сказали. **ЕСЛИ ВЫ ФОРМУЛИРУЕТЕ ЛЮБОЕ ВНУШЕНИЕ, СТАВЯ ПЕРЕД НИМ ОТРИЦАНИЕ - ЭТО ПРОИЗОЙДЕТ.** Если вы скажете: "Не думай о голубом", он подумает о голубом.

Майкл: Ладно. "Больше ты меня не перебежь".

Тогда он снова вас перебежит. Вы даете ему гипнотическую команду снова вас перебить. Если вы скажете "**Уходи!**", он, вероятно, уйдет, и у вас будет проверка на месте: либо он уйдет, либо нет.

Майкл: Предполагая, что вы способны сформулировать это так, что нет проблем - я имею в виду, правильно сформулировать внушение Да. Предполагая, что вы его правильно сформулировали, он либо выполнит его, либо нет. Если это нечто, чего вы не можете зафиксировать, то в этом контексте у вас не будет способа знать. Сказав: "почувствуйте себя хорошо", вы не будете знать, выполняет ли он это, кроме как по производимым им тонким реакциям.

На вашем месте я бы очень откровенно учил себя формулировать позитивно, потому что вы только что прошли через три негативных внушения кряду. **НИ ОДИН ИЗВЕСТНЫЙ МНЕ ПАТТЕРН НЕ СТОИТ НА ПУТИ КОММУНИКАТОРОВ ЧАЩЕ, ЧЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТРИЦАНИЯ. ОТРИЦАНИЕ СУЩЕСТВУЕТ ТОЛЬКО В ЯЗЫКЕ И НЕ СУЩЕСТВУЕТ В ОПЫТЕ.** Например, как вы переживаете следующее предложение: "Собака не гонится за кошкой"?

Мужчина: Я увидел собаку, бегущую за кошкой, а потом большое черное "X" через всю картину.

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

Верно. Сначала вам нужно представить что бы то ни было, что отрицается. На вашем месте, Майкл, я бы провел неделю, учась формулировать все, что вы говорите, позитивно, без отрицания. Учитесь определять, чего же вы ХОТИТЕ, вместо того, чего НЕ хотите.

Обычно клиенты приходят с длинным списком того, чего они не хотят, и обычно они всем вокруг рассказывают, чего не хотят. Это эффективно программирует их друзей реагировать способами, приносящими дискомфорт и неудовлетворенность. "Так вот я не хочу, чтобы вас расстроило то, что я собираюсь вам сказать". "Не сердитесь за то, что сделал Билл".

Конечно, вы можете использовать этот же паттерн для получения полезного результата: "Не устраиваетесь слишком удобно". "Я бы не стал просить вас расслабиться".

Отрицание особенно эффективно применять со всеми, кто проявляет то, что мы называем "полярной реакцией". Полярная реакция просто означает противоположную реакцию. Если я говорю Дэвиду: "Ты становишься более расслабленным", и он напрягается - это полярная реакция.

Иногда люди называют это "сопротивлением" и полагают, что с такими клиентами нельзя работать. Люди со множеством полярных реакций очень отзывчивы; они только отзываются в направлении, противоположном тому, в котором вы их инструктируете. Все, что мне нужно сделать, чтобы утилизировать это - предложить им НЕ делать всего того, что я хочу, чтобы они делали. Они поймаются на полярной реакции и все это сделают. "Вы слушаете звук моего голоса, и я не хочу, чтобы вы закрывали глаза". "Я не хочу, чтобы вы испытывали растущее чувство комфорта и расслабления". То есть это контекст, в котором негативные команды очень полезны.

Другой способ справиться с полярностями - использовать приставные вопросы. "Вы начинаете расслабляться, НЕ ТАК ЛИ?" Приставной вопрос это просто отрицание в форме вопроса, добавленное в конце предложения. "В этом есть смысл, РАЗВЕ НЕ ТАК?" "Вы действительно хотите узнать о приставных вопросах, НЕ ПРАВДА ЛИ?"

Чарльз: Как мы вычислим, есть у него полярная реакция или нет?

Подумайте об этом таким образом, Чарльз. Если некто обрабатывает информацию и дает полярную реакцию, вы

сможете заметить радикальные сдвиги в последовательности выражений на его лице. Если в этой обработке он визуализирует себя делающим нечто и затем говорит себе, что это не хорошая мысль, вы увидите радикальные сдвиги, в то время как он внутренне переключается с одного содержания на другое. Эти радикальные сдвиги отличаются от естественных переходов в обычных последовательностях выражений. Это мой главный способ узнавания.

Другой способ узнавания - это то, что вы получите множество поведенческих оборачиваний. Классический пример - человек, поступающий "Да, НО..." Сначала он соглашается, а потом не соглашается. Есть множество других способов выяснения. Один способ - просто сделать человеку прямое внушение. Вы смотрите на человека и говорите "моргни", и выясняете, моргает ли он тут же, прекращает моргать, или просто сидит и все. Это все очень разные реакции на прямую команду.

Вы также можете сделать утверждение и пронаблюдать реакцию, а потом переформулировать это же утверждение с отрицанием и посмотреть, переворачивается ли его реакция. "Вы можете это понять". "Нет, я полагаю, вы не можете это понять". Если вы получаете несогласие с обоими предложениями, то вы знаете, что его реакция не зависит от содержания предложений.

Я говорил об использовании отрицания и приставных вопросов. Вы можете оказывать даже большее воздействие, если добавите использование встроенных команд. Возьмите утверждение "И я не хочу, чтобы вы СТАЛИ БОЛЕЕ РАССЛАБЛЕННЫМ (см. прим. на стр.), слушая звук моего голоса". Если я изменил темп, высоту или тембровые качества своего голоса, говоря "стали более расслабленным" - эта инструкция аналогово выделена для особого внимания на бессознательном уровне.

Вы можете использовать встроенные команды с отрицанием или без него. "Сидя там, вы можете начать РАССЛАБЛЯТЬСЯ (см. прим. на стр.)...**Не ЗАКРЫВАЙТЕ ГЛАЗА** лишь с той скоростью, с какой ваше подсознательное мышление позволит вам **ВСПОМНИТЬ ПРИЯТНЫЙ МОМЕНТ** из вашего прошлого, когда вам не пришлось **ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ** слишком **УДОБНО**". Если вы аналогово **ВЫДЕЛЯЕТЕ ИНСТРУКЦИИ**, которым хотите, чтобы кто-то последовал, вы будете изящно оказывать мощное воздействие.

III

РАЗВИТЫЕ ИНДУКЦИИ

РЫЧАЖНЫЕ ИНДУКЦИИ И ПРЕРЫВАНИЕ ПАТТЕРНА

Теперь я хочу добавить еще возможностей к вашему репертуару индукционных техник. Эп, можно мне на секунду позаимствовать вашу руку? (Поднимает руку Эла и держит ее за запястье, слегка покачивая, до тех пор пока рука не остается поднятой, когда он ее отпускает. Делая это, он говорит.)

Итак, чего бы я хотел - если это для вас приемлемо - это чтобы вы просто позволили этой руке медленно опускаться - не быстрее, чем вы можете найти...удобное...место...и время...в вашем прошлом...когда вы могли бы уйти... и освежиться на секунду-другую... так чтобы ваша рука должна была медленно опускаться... не быстрее, чем закрываются...ваши глаза... честными, бессознательными движениями... так чтобы когда ваша рука... медленно приходит к **успокоению...на вашем бедре...после своего медленного движения... вниз...вы возвращаетесь...с ощущением расслабленности...которого не было...раньше...Вы** очень хорошо это делаете... Не торопитесь... (Рука Эла касается его бедра, и он открывает глаза и улыбается.) Спасибо.

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

Дэвид? Меня зовут - (Он протягивает руку, чтобы показать руку Дэвиду. Когда рука Дэвида поднимается, Джон протягивает свою левую руку, слегка берет запястье Дэвида, поднимает его к лицу последнего и указывает на правую ладонь Дэвида своим правым указательным пальцем.) Посмотрите на свою руку. Не рассмотрите ли вы внимательно все цветовые различия и тени, возникающие на вашей руке. С интересом изучайте линии и складки, в то время как вы позволяете своей руке начать медленно опускаться. И я мог

бы предложить вам то же самое внушение, что я предложил Элу, а именно... в то время как ваша рука начинает медленно опускаться... честными бессознательными движениями... ваши глаза начнут ощущать тяжесть... и закроются... Вы ясно увидите... как раз перед тем, как ваша рука... завершит свое движение вниз... нечто интересное вам... чего вы не видели... многие годы... Не торопитесь... Наслаждайтесь этим... Как только ваша рука придет к успокоению... на моей... именно в этот момент... вы испытаете... ощущение завершения... и развлечения... вспомнив забыть... что это было за воспоминание... И, как вам известно... из пребывания здесь ранее... (Рука Дэвида касается правой руки Джона, и Джон завершает рукопожатие. Тон голоса Джона, изменившийся во время индукции, возвращается к "нормальному" и он продолжает.) - Джон Гриндер, и мне очень понравилось знакомство с вами. Я не знаю, как вы получили информацию, чтобы прийти на семинар, но я рад, что вы ее получили.

Это называется рычажными индукциями. Есть много феноменов, которые обычное население считает индикаторами измененных состояний сознания. Каталепсия - один из таких феноменов. Каталепсия кисти и предплечья является обычно показателем того, что происходит нечто необычное. Обычно люди не сидят повсюду с кистями и предплечьями, подвешенными в воздухе. Если вы можете породить это переживание, это приносит вам, как гипнотизеру, доверие, и вы можете использовать его в качестве рычага для достижения других измененных состояний.

Я спросил Эла: "Можно мне на секунду позаимствовать вашу руку?" Как вы извлечете смысл из вопроса, подобного этому? Он принял это, как осмысленное высказывание, и позволил мне поднять свою руку. Я слегка покачал ее, и когда отпустил - его рука была каталептична. Теперь рычажная часть закончена. Посредством своей коммуникации я поместил Эла в необычную ситуацию: его кисть и предплечье висят там, каталептичные в пространстве. Затем, чтобы утилизировать это в контексте гипнотической индукции, я присоединяю вид реакции, которая я хотел бы, чтобы у него развилась - движение в направлении гипнотического транса - в качестве способа, каким он может избавиться от рычажной позиции. Я прошу его позволить своим кисти и предплечью опуститься честными бессознательными движениями, лишь с той быстротой, с какой закрываются его глаза и он

вспоминает переживание. Я также предлагаю/внушаю (англ. "suggest" имеет значение и "предлагать", и "внушать (в контексте гипноза)" - прим. перев.), что когда его рука приходит к успокоению на его бедре, он вернется в нормальное состояние сознания, развлекшийся всем процессом.

Кэти: Как вы узнаете, каталептична ли его рука?

Я могу это чувствовать. В то время как я удерживаю ее сверху и слегка покачиваю, она станет легче и затем останется сверху сама по себе. Китти, закройте на секунду ваши глаза. Кэти, потянитесь и поднимите ее левую руку. Подхватите ее и отметьте, как она ощущается. Китти, теперь я хотел бы, чтобы вы сформировали образ места, где вы однажды провели отпуск, бывший особенно приятным. Кивните головой, когда он у вас появится. Теперь я хочу, чтобы вы детально исследовали все объекты вашего зрительного окружения. И я хотел бы, чтобы вы начали вслух описывать все детали формы и цвета, какие вы можете видеть там, в месте вашего отпуска.

Китти: Я в этом секвойевом лесу.

Что конкретно вы там видите?

Китти: Много деревьев и глубокие тени.

Окей. Кэти, положите свой палец под ее запястье. Просите у нее еще и еще больше деталей, и всякий раз, когда она начинает говорить, слегка двигайте своим пальцем вверх и вниз, чтобы выяснить, удерживает она или нет. Когда она начнет удерживать, вы будете знать, что получили в ее руке бессознательную реакцию. Всякий раз, будучи полностью вовлечена в видение и описывание этих образов, она не будет осознавать свою руку. Это действие обучит вас чувствовать разницу между человеком, сознательно удерживающим свою руку, и человеком, удерживающим ее неосознанно. Между прочим, если человек осознанно удерживает свою руку - продолжайте и утилизируйте это, как если бы он не делал этого осознанно.

Вариацией на эту тему является то, что мы называем сновидящей рукой. Это вид рычажной индукции. Это действительно хорошая техника, которую должен знать каждый, особенно если вы работаете с детьми. Дети **ЛЮБЯТ** сновидящую руку.

Первое, что я делаю с ребенком - привлекаю его интерес. Я спрашиваю: "Ты что-нибудь знаешь о своей сновидящей руке?" Он может подумать, что я немного

странный, так что я начинаю смеяться над ним и говорю: "Ты не знаешь о сновидящей руке? Я о ней знаю. Я бы мог тебе рассказать, но ты, наверное, рассказал бы всем остальным." Это четко заводит детей. Вскоре ребенок говорит: "Я никому не скажу. Обещаю. Пожалуйста, расскажи мне!" Тогда я отвечаю: "О, ты, может быть, не хочешь на самом деле знать." Это - то, что Милтон Эриксон называл "создание потенциала реакции".

Начиная с этого момента все действительно просто. Вы спрашиваете "Какая у тебя любимая телепрограмма или фильм?" В наше время это всегда "Бионический человек" или "Звездные войны". Тогда вы говорите: "Ты можешь вспомнить самую первую сцену, где Стив Остин бежит и играет музыка?" Когда он вспоминает фильм или теле-шоу, вы наблюдаете за его глазами, чтобы увидеть, в каком направлении он получает доступ. (См. Приложение 1) Если он смотрит вверх вправо от себя, вы поднимаете его правую руку; если вверх влево от себя, вы поднимаете левую. Рука легко станет каталептична, поскольку эта рука контролируется тем же полушарием мозга, которое он использует для обработки информации в ответ на ваш вопрос.

Если человек смотрит вверх влево от себя, он получает доступ к образам из памяти, которые хранятся в правом полушарии мозга. Когда вы поднимаете левую руку, которая также управляется правым полушарием, он не заметит, что вы делаете с его рукой - ЕСЛИ вы делаете это мягко, так чтобы не прервать его образы. Его левая рука станет каталептической автоматически, поскольку его сознание полностью поглощено образами. Как правило, у человека не будет репрезентации вас, поднимающего его руку, поскольку все его внимание занято образами.

Вы также можете спросить о музыке, особенно если вы знаете, что человек очень аудиален. "Когда в последний раз вы слышали по-настоящему интересную музыкальную группу?" Вы просто поднимаете руку на той же стороне, в которую он смотрит, получая доступ.

Получив каталепсию руки, вы просто говорите: "Хорошо. Теперь закрой глаза и посмотри все шоу в подробностях, со звуком, помня, что самое важное - это твоя любимая часть, так чтобы позже ты смог рассказать мне о ней. И твоя рука будет опускаться лишь с той скоростью, с какой ты смотришь все шоу."

Это сработало с каждым ребенком, какого я когда-либо встречал за исключением одного, которая была дочерью гипнотизера и годами программировалась быть негипнабельной. Этот ребенок работал с примерно двадцатью пятью великими гипнотизерами, и ей удалось победить их всех. Вместо того чтобы утруждать себя попыткой играть с ней в эту игру, я просто поздравил ее. Я сказал ей, что она негипнабельна и нет никакой возможности, что она войдет в транс. Естественно, после этого она должна была попытаться победить это утверждение - и она начала входить в транс!

После того как вы подняли руку и она каталептична, вы можете сделать то же самое, что делаете при любом рычажном наведении. Вы можете сказать: "Я не собираюсь просить тебя опустить руку быстрее, чем твое бессознательное мышление может подарить тебе повторный показ всего этого фильма, так чтобы ты мог насладиться им **сейчас...смотря** и слушая каждую сцену, одну за **другой...в** мельчайших **деталях...и** это может быть так приятно, видеть части, которые ты забыл, что **помнишь...сейчас...**"

Женщина: Какой рукой правильно будет воспользоваться, если он просто расфокусируется и смотрит прямо вперед?

Простейшей реакцией будет поднять обе руки. Их всего две. Та, что падает, была не та.

Женщина: Возможно ли смотреть в одном направлении, а в каталепсию ввести другую руку?

Да, возможно сделать все, что угодно. Однако объяснение, которое я вам предлагаю, дает вам принцип - способ принятия решения, которую использовать, чтобы быть БОЛЕЕ эффективным.

Теперь давайте вернемся и обсудим прерывание рукопожатия, которое я проделал с Дэвидом. Это пример класса индукций, называемого прерыванием паттерна. Если вы можете определить ЛЮБОЙ жесткий паттерн, имеющийся у человеческого существа - или как у индивида, или как у части культуры - все, что вам нужно сделать, это начать этот паттерн, а потом прервать его. У вас будет та же самая ситуация рычага, какую вы имеете с **каталепсией** руки. Классическим примером является прерывание рукопожатия.

Рукопожатие в человеческом сознании - автоматический, единый элемент поведения. Если вы и я пожмем руки и спросим кого-нибудь: "Что мы сделали?" - он скажет: "Вы

пожали руки." Такое словесное кодирование предполагает, что это единый элемент поведения, и это действительно так. (Он несколько раз тянется рукой к Сью и останавливается.) Даже хотя сейчас Сью знает, что каждый раз, когда я тянусь к ней рукой, я всего лишь играю, этот визуальный вход стимулирует ее протягивать свою руку, поскольку это - часть единого элемента поведения, который она в себе запрограммировала. Если бы ей пришлось осознанно думать о том, что означала моя протянутая рука, а затем осознанно реагировать - это было бы крайне неэффективно и неуклюже.

У каждого из нас имеются тысячи таких автоматических программ. Все, что вы должны сделать - это заметить, какие в человеке действительно автоматичны, а потом прервать одну из них. Когда я протягиваю руку, чтобы совершить рукопожатие, она протянет свою. Тогда я прерываю, подхватывая ее запястье своей левой рукой и слегка приподымаю ее руку. Она будет на мгновение поймана без программы, потому что отсутствует какой-либо следующий шаг. Если вы прерываете единый элемент поведения, у человека отсутствует какой-либо следующий шаг, к которому можно перейти. Человеку никогда не приходилось переходить от середины рукопожатия к чему-то другому. Теперь вы в точке рычага. Все, что вы делаете - предоставляете соответствующую инструкцию, которой он, как правило, последует. В данном случае это могло бы быть: "Позвольте своей руке поплыть вниз, но лишь с той скоростью, с какой вы погружаетесь глубоко в транс..."

Сью: Вы можете объяснить мне различие между рычагом и прерыванием паттерна?

Это различие больше относится к способу, каким вы организуете свое восприятие, нежели к реальному опыту. Рычаги порождают ситуацию, в которой человек помещен в необычную ситуацию, заключающуюся в том, что он уже демонстрирует некий трансовый феномен - например, катаlepsiu. Тогда вы используете словесное связывание для присоединения этого имеющегося поведения к чему бы то ни было еще, что вы хотите получить.

Прерывание предполагает помещение человека в ситуацию, где он вовлечен в единый элемент поведения - например, рукопожатие. Вы прерываете этот единый элемент поведения - и он застревает, как минимум на мгновение. Насколько я знаю, никто в этой комнате никогда не переходил

от середины рукопожатия к какому-то другому фрагменту поведения - поскольку у рукопожатий не бывает середин. У рукопожатий были середины, когда нам было около трех-четырёх лет и мы проходили сложную **перцепторно-моторную** программу научения тому, как пожимать руки взрослым. Когда-то в этом поведении имелись фрагменты, точно так же как в какой-то момент вашей жизни фрагменты имелись в хождении. Однако теперь это столь хорошо кодированные и отработанные бессознательные поведения, что больше в них середин нет. Если вы можете поймать человека посередине чего-то, в чем нет середины - он остановлен. В этот момент вы можете предоставить инструкции о том, как проследовать из этого невозможного положения к реакции, которую вы хотите получить.

Различие между рычагом и прерыванием паттерна со стороны гипнотизера есть перцептуальное различие. В рычаге вы своими маневрами порождаете некое необычное поведение, а затем присоединяете к этому поведению реакцию, которую хотите получить, в качестве способа, каким человек может выйти из этого рычажного положения. Прерывание паттерна означает нахождение в клиенте единого элемента повторяющегося поведения, а затем прерывание его посередине. Поскольку в сознании он имеет статус единого элемента, у клиента нет программ перехода от его середины к чему-либо другому. Затем я предоставляю программу.

Когда я подошел к **Элу** и сказал: "Могу я позаимствовать вашу **руку?**", я не ждал осознанной реакции; я просто потянулся и поднял его руку. Он мог убрать ее вниз и сказать "Нет". Это возможно. При прерывании реакция такого рода невозможна, и это одно из различий между прерыванием и рычагом. С рычагом я порожаю ситуацию, в которой удивляю человека посредством приведения его в необычное положение типа каталепсии. При прерывании он не имеет никакого выбора, потому что это единый элемент поведения; внезапно человек оказывается посреди него и оно не продолжается к завершению.

Кевин: Мне кажется, что одна из пресуппозиций, имеющих у нас в этой комнате, состоит в том что раньше или позже человек входит в транс. Во внешнем мире по-другому. Другими словами, если я встречаю кого-либо на улице и иду прерывать рукопожатие, это будет немножко труднее.

Я согласен, здесь присутствуют другие пресуппозиции,

чем в мире снаружи. Я предположил бы, что там это будет гораздо ПРОЩЕ. Здесь, внутри, вы настороже в отношении того, что будут происходить некие необычные вещи. Приведение вашего сознательного мышления таким образом в состояние готовности делает мою задачу, как гипнотизера, более сложной. Если вы предупреждены о том факте, что мы собираемся делать здесь что-то вроде гипноза, это предоставляет вам выборы касательно того, собираетесь вы участвовать или нет. Я гарантирую, что если вы выйдете в вестибюль отеля и конгруэнтно протянете руку и прервете рукопожатие, человек будет полностью остановлен.

Вы можете экспериментировать также с другими паттернами. в следующий раз, когда кто-либо поприветствует вас и скажет: "Привет, как дела?", попробуйте сказать: "УЖАСНО, просто КОШМАРНО. Боюсь, я могу УМЕРЕТЬ!" - и посмотрите, что он сделает. В этой культуре обычный ритуализованный ответ на это приветствие - "Отлично". Большинство людей не имеют способов реагирования на любой другой ответ, и испытают прерывание. Это особенно верно для делового или профессионального контекстов.

Для большинства курильщиков акт вынимания и зажигания сигареты есть абсолютно бессознательный единый элемент поведения. Если вы прервете его, вынув сигарету из рук, вы получите реакцию того же рода.

Это гораздо легче делать с людьми, не настороженными в отношении того факта, что вы работаете над гипнотическим паттернированием, нежели в группе типа этой. Если кто-то из вас испытывает скепсис по этому поводу, пожалуйста развлекитесь эффективной отработкой этого здесь, а потом выйдите и сами проверьте, является это или нет более легким или простым с клиентами и незнакомцами.

Мужчина: Что бы вы сказали, добившись поднятия руки человека, который совершенно не ожидал этого? Если бы вы просто были на улице и подошли к кому-нибудь и прервали рукопожатие, как бы вы продолжили?

А что вы пытаетесь сделать? К чему стремитесь? Ответ таков: вы предоставляете высказывания, нацеленные на результат, которого хотите достичь, как способ, каким этот человек может избавиться от невозможной ситуации, в которую вы его поместили.

Мужчина: Ну, скажем, вы просто экспериментировали с человеком.

Ну, предполагая, что мы отставляем в сторону проблему того, приемлемо ли выходить и экспериментировать на не желающей того публике в противоположность тем, кто приходит к вам и просит о помощи - тогда вот что я бы сделал: я бы сказал "И позвольте своей руке опускаться до тех пор, пока она не войдет в контакт с моей, в какой-то момент вы схватите ее и пожмете руку, как если бы не случилось ничего необычного." Так что его рука опускается, и вы ждете, пока она не оказывается возле вашей. Тогда вы хватаете ее и говорите: "Да, очень приятно." Таким образом он будет склонен амнезировать переживание, и вы, закончив рукопожатие, не столкнетесь ни с какой отрицательной реакцией.

Женщина: Почему он амнезирует?

Ну, потому что это единый элемент поведения. Что могло случиться внутри рукопожатия? Если вы предлагаете внушения такого рода, а затем заканчиваете рукопожатие, как будто ничего не случилось - в его сознании, вероятно, просто будет то, что он кого-то встретил.

Мужчина: Я видел Граучо Маркса на старых повторах его программы, и он часто делал что-то подобное. Он тянется для рукопожатия, и когда рука партнера поднимается - он убирает свою. Как только партнер убирает свою руку - он снова протягивает свою.

Женщина: Я бы предположила, что люди будут приходить в себя почти мгновенно после того, как вы получаете руку, и недоумевать, что же, собственно, происходило.

Будут, ЕСЛИ вы не делаете ничего, кроме прерывания рукопожатия. В этом смысл предоставления словесных инструкций о том, что вы хотите, чтобы произошло дальше. Люди могут найти выход из невозможной ситуации типа прерванного рукопожатия, если дать им достаточно времени. Я верю, что на это способен каждый. Я это проверял, и промежутки времени варьировал от около десяти секунд, когда человек оправляется и говорит: "Это было странно" - до пяти или десяти минут, когда люди стояли там до тех пор, пока не находили выход из этой невозможной ситуации.

Дэвид: Было ли по вашему мнению важно, чтобы я не помнил, что произошло, пока я был в **ЭТОМ СОСТОЯНИИ**?

Нет. Это не было важно для меня.

Дэвид: Потому что я это помнил, но я также чувствовал, что это никоим образом не нанесло ущерба происшедшему.

Рон: Является ли прерыванием, когда вы предполагаете слышать кого-либо и не слышите - как бормотание Милтона Эриксона, или когда чей-то голос стихает и становится неслышимым?

Ответ заключен в обратной связи. Это будет прерыванием для одних людей, и не будет для других. Прерывание рукопожатия прерывает всех, а оправляться от неожиданных аудиальных переживаний у некоторых людей есть множество способов. Вы обнаружите, что это не возымеет прерывающего эффекта с людьми аудиально утонченными. С людьми, в данный момент аудиально ориентированными на вас и не обладающими особой утонченностью - возымеет.

Например, вы заметили, как этот видео-монитор?..

Ну вот, разные моменты, когда люди засмеялись, есть весьма хороший показатель того, сколько времени нужно каждому из вас, чтобы оправляться от невозможных аудиальных ситуаций. Это был фрагмент предложения; это не было предложением. Так что если вы ощутили это ожидание **завершения...Это** феномен прерывания.

Мужчина: Тот же ли это паттерн, который использовал Милтон Эриксон, когда он действительно пожал женщине руку, а потом ввел ее в транс?

Нет. Это была кинестетическая неоднозначность. Это другой вид прерывания. Если я тянусь и пожимаю вам руку обычным образом, то предполагается, что в конце некоторого периода времени мы отпустим руки. Если мне не удастся отпустить - или если, как сделал Эриксон, я начинаю отпускать, но делаю это неоднозначно, таким способом, что вы не знаете, когда именно я совершу последнее прикосновение - вы окажетесь в подвешенном состоянии без очередной программы. Если вы читали эриксоновское описание этого - вот что он сделал: отпустил свою руку переменчивыми прикосновениями, так что женщина не была уверена, в какой момент он на самом деле прервал контакт. Последнее, что Эриксон сделал, прежде чем полностью отпустить руку - он слегка подтолкнул за кисть вверх, что вызвало каталепсию. Это тот же принцип, что и удерживание руки человека и покачивание ее до тех пор, пока его мышцы не перехватывают инициативу и удерживают руку **поднятой**.

Норма: Как насчет неконгруэнтности в качестве прерывания паттерна?

Это превосходный способ его выполнения. Забавно, что Норма оказалась той, кто об этом упомянул. Из других контактов с Нормой я знаю, что у нее есть действительно исключительно тонкая стратегия проверки на конгруэнтность. Это стратегия, иметь которую очень важно для любого, кто является профессиональным коммуникатором. Она, однако, оставляет Норму открытой для некоторых манипуляций. Если вы конгруэнтно преподнесите некий материал и внезапно... (Он продолжает жестикулировать и обозначать губами слова, но без звука.) Если вы продолжаете преподносить его, как будто ничего не случилось, но просто отсекаете один канал - в данном случае аудиальный - она почти падает со стула вперед. Стратегия проверки на конгруэнтность, которую она использует, слушая и глядя, как некто общается, требует, чтобы движения губ ассоциировались с каким-то звуком, так чтобы она могла провести проверку на конгруэнтность. Если звук отсутствует, это серьезно прерывает ее программу.

Если вам известно о классе информации, который мы называем "стратегиями" (см. книгу "Нейро-лингвистическое программирование, Том I"), то у вас есть доступ к действительно элегантному способу делать прерывание паттерна. Прерывая чью-то ключевую стратегию, вы получаете более глубокое прерывание. Эти прерывания действительно удерживаются.

Мужчина: Еще можно было бы скармливать людям номера, которые они привыкли воспринимать определенными порциями - как номер социальной страховки - в непривычных для них порциях. Номер социальной страховки обычно дается порциями по три, две и четыре цифры.

Да, или вы можете использовать телефонные номера. Семь восемь два...четыре...три шесть семь. Вы можете распознать используемую человеком стратегию по его реакции. Если для хранения телефонных номеров он использует тональный паттерн, предъявление номеров, структурированных по-другому, прервет его полностью. Если он делает это чисто зрительно, обычно это и близко не окажет такого эффекта.

Прерывание паттерна можно использовать в любом соревновательном виде спорта. Вы можете заметить, что всякий раз, делая определенное движение, вы получаете определенную реакцию. Потом вы можете прервать этот паттерн, чтобы получить преимущество.

Моя жена Джуди очень хорошо владеет саблей. Она устанавливает двигательный паттерн и прогоняет его полдюжины раз, чтобы выяснить, какую регулярную реакцию дает ее противник. Когда она знает, какую реакцию ей предстоит получить на этот паттерн, она выясняет, какая реакция на эту реакцию обеспечит ей успех в нанесении удара. Или она начинает жест и потом прерывает его. Ее противник уже вовлекся в какую-то реакцию на жест Джуди, и тогда она может это утилизировать. Боксеры тоже это делают. Они устанавливают паттерн и затем прерывают его.

Если вы смотрели, как Бьорн Борг играет в теннис, вы знаете, что он не тратит энергию зря. Он организует свое сознание в очень узкую полосу. Неважно, сходит ли толпа с ума от одобрения или от негодования; он ничего этого не слышит. Упускает ли он или выполняет легкий удар - его реакция не меняется. Он просто поворачивается и заново якорит себя - он крутит рукоятку своей ракетки, идя назад, чтобы начать следующую игру. Он совершенно не тратит энергию зря; он полностью сконцентрирован на существенном. Эта концентрация защищает его от психологических маневров противников. Если вы можете прервать чье-то измененное состояние - то, которое нужно ему для хорошего выступления - то он начнет играть плохо, и вы можете суметь побить его.

Существует множество приложений принципа прерывания паттерна. Любая "неожиданность" вызовет вам эту реакцию. Во время этого периода, когда человек "зависает", потому что вы только что сделали что-то совершенно неуместное или неожиданное, как раз и можно предложить ему четкие внушения о том, какая реакция вам нужна дальше.

Вы должны практиковать эти техники до тех пор, пока не приобретете личную силу и конгруэнтность в их выполнении. Во всем своем поведении - словесном и несловесном - вам нужно действовать так, словно это должно произойти; и это происходит. Как только вы можете преподнести себя в совершении маневра совершенно конгруэнтно, ваша задача - определить, какую реакцию вы получаете. Вам нужно иметь обратную связь. Ни одно из обобщений, которые мы вам предлагаем, не будет работать ВСЕГДА. Они всегда должны быть подогнаны под получаемую вами обратную связь.

ПЕРЕГРУЗКА

Около двадцати пяти лет назад Джордж Миллер подытожил огромное количество исследований восприятия как человека, так и животных в своей классической работе "Магическое число 7 ± 2 ". Человеческие существа обладают способностью сознательно следить за примерно семью "элементами" информации одновременно. Если превысить это количество, человек перегружается и начинает делать ошибки. Если я назову вам последовательность из семи цифр, вы, вероятно, сможете удержать ее в сознании без ошибки. Если я дам вам последовательность из девяти цифр, вам покажется гораздо более трудным точно вспомнить их, и вы начнете делать ошибки. Каждая цифра - это "элемент" информации. Однако, если вы - или я - разделите девять цифр на три группы по три, вы сможете вспомнить девять цифр с гораздо большей легкостью. Теперь имеются только три элемента по три цифры каждый. Путем группирования информации в более крупные элементы становится возможным справляться с большим количеством информации теми же 7 ± 2 элементами сознательного внимания. Вы можете сознательно следить за семью листьями, семью прутиками, семью ветвями, семью деревьями или семью лесами. Сколь много вы можете отслеживать, зависит от размера элемента информации, с которым вы имеете дело.

Какой бы размер элемента вы ни выбирали, когда вы уделяете сознательное внимание 7 ± 2 элементам информации, все остальное не будет обрабатываться сознательно. Все, превышающее 7 ± 2 куски информации, становится перегрузкой и будет отрабатываться бессознательно.

Пример этому произошел на другом семинаре. Я попросил вызваться кого-нибудь, у кого есть работающий в совершенстве способ запоминания имен. У женщины по имени Карпа был такой, поэтому я попросил ее выйти вперед. В аудитории сидела Энн Тичуорт, и я сказал Карле: "Вы случайно не знаете эту женщину вон там?", и показал на Энн. Карла сказала "Нет". Когда Карлу кем-нибудь знакомили, ее зрачки расширялись и она создавала внутренний образ имени человека у него на лбу. Потом всякий раз, когда она видела его снова, ее зрачки слегка расширялись и она видела имя, написанное там, у него на лбу. Это был способ, каким она всегда знала имя человека, и он работал

очень хорошо. Поскольку я знаю, что она делает, я знаю, в какой момент последовательности опыта Карпы она будет неспособна сознательно репрезентировать любой дополнительный вход: когда ее внимание ориентировано внутрь и все ее 7 ± 2 элемента внимания заняты визуализированием имени человека у него на лбу.

Я сказал Карле "Посмотрите на женщину вон там. Ее зовут Энн..." Я сделал паузу, увидел, как расширились ее зрачки, и тогда сказал: "Тичурт". Она услышала "Энн" и зрительно написала это на лбу Энн. Потом я спросил ее: "Как зовут эту женщину?" Ее зрачки снова расширились, и она сказала: "Энн". Я сказал: "Вы знаете, как ее фамилия?" Она сказала "Нет, вы мне не говорили". Когда ваше чувство времени и сенсорный опыт достаточно тонки для того, чтобы знать, когда внимание человека ориентировано внутрь, а когда нет - вы можете ввести все, что хотите. Когда человек ориентирован внутрь, он адекватно отреагирует на ваши внушения, потому что вы обходите его сознательное мышление. У него нет способа отфильтровать такие внушения или защититься от них.

В этот момент я сказал: "Ее зовут Энн Тичурт", и Карпа сказала: "О! Теперь я помню". Это была элегантная демонстрация того, что хотя у нее не было доступа к этому в сознании, потому что оно не прошло через ее процесс запоминания имен, оно было там. Она узнала фамилию Энн, услышав ее, значит она была обработана и запомнена бессознательно.

Всякий раз, когда сознательные процессы человека перегружены, вы можете посылать информацию прямо в подсознание, и человек на нее отреагирует. Простейший способ перегрузить чье-то внимание - заставить его уделять внимание сложному внутреннему опыту.

Я использовал технику перегрузки, когда вообще второй раз официально вызывал транс. Я продемонстрирую. Не выйдете ли на секунду, Билл, и станете здесь?

"Окей, не закроете ли глаза? Теперь вот что я бы хотел, чтобы вы сделали: мягко, громко вслух начали считать назад от двухсот, тройками. И пока вы это делаете, я собираюсь положить свои руки вам на плечи и поворачивать вас кругами. Если в какой-то момент вы поймете, что вам удобнее просто впасть в приятный глубокий транс, сделайте это с полным пониманием того, что вы в хороших руках".

Делая это, я создаю перегрузку, занимая все его репрезентативные системы. Он использует визуализацию как способ помочь себе считать в обратном порядке. Аудиально он проговаривает для себя числа. Я дезориентирую его кинестетически, вращая его кругами. Он сейчас сам перегружает себя вещами, на которые нужно обращать внимание, так что мне не надо этого делать.

Я мог бы с тем же успехом сказать: "Теперь медленно поворачивайтесь по кругу". Однако, поворачивая его своими руками на его плечах, я получаю много тактильной обратной связи о том, когда он меняет состояния и в какого рода состоянии он входит. Я также даю ему кое-что еще для кинестетического внимания: ощущение моих рук на его плечах.

Чтобы гарантировать, что перегрузка работает, вы убеждаетесь, что все системы задействованы. Если он занят визуализированием и вычитанием цифр, будучи дезориентирован кинестетически, я могу предложить внушения, которые пойдут напрямик мимо его сознания в подсознание. Если я скажу нечто отвлекающее его от задачи, то немедленно узнаю это, потому что он считает вслух. В этот традиционный метод встроен механизм обратной связи. Если он перестает считать, я знаю, что он либо впал в глубокий транс, либо сбросил дезориентацию и сознательно слушает внушения, которые я пытаюсь направить в подсознание. Тогда я либо настою, чтобы он продолжал считать, либо замечу, что он в глубоком транс, перестану валять дурака и перейду к делу.

Кстати, это действительно традиционная трансовая индукция. Я прочел об этом именно методе в книге несколько лет назад и, не имея в этом никакого опыта, просто выполнил инструкции, как если бы я знал, что делаю. Лишь через несколько лет я понял, в чем состоит принцип, так что я смог обобщить от этого конкретного метода к перегрузке человека множеством способов. Способ, каким мы преподаем на этих семинарах, разработан так, чтобы делать точно то же самое, поскольку мы заинтересованы в передаче вам большей части сообщений на подсознательном уровне.

Вы можете использовать ЛЮБУЮ сложную задачу, чтобы занять человека и отвлечь его сознание, в то время как вы его дезориентируете. Потом вы предлагаете очень прямую, непосредственную и легко выполнимую инструкцию типа "Если в какой-то момент вам легче просто ВПАСТЬ В

ГЛУБОКИЙ ТРАНС (см. прим. на стр.), то СДЕЛАЙТЕ ЭТО и насладитесь им с полным пониманием своей безопасности в вашем настоящем положении..."

Вот еще одна вариация. Я беру руку Джека здесь и хочу перегрузить его. Тогда я говорю: "Все, что вам нужно делать, это удобно сидеть тут. Я собираюсь трогать разные пальцы и называть тот, который трогаю. Ваша задача - просто решать, делаю ли я это правильно или неправильно".

Потом я начинаю прикасаться и называть. "Указательный, средний, безымянный, мизинец, большой. Средний, указательный, безымянный, большой". (Он прикасается к мизинцу).

Всякий раз, когда я "ошибаюсь", он будет делать то, что только что сделал: его зрачки расширились и была заминка в дыхании. Ему нужно было потратить на вычисления какое-то время. Ему потребовалось больше времени на решение, что я ошибся, чем раньше требовалось на решение, что я был прав.

Если бы я продолжал, я постепенно становился бы все более и более "неточным". Скоро он был бы перегружен сложностью и, защищаясь, вошел бы в глубокий транс. В этот момент я сказал бы: "Когда я прикасаюсь сейчас к твоему безымянному пальцу" - и прикоснулся бы к неправильному пальцу - "ты более расслаблен". Я продолжал бы перегружать и вводить дополнительные внушения о конкретных типах желаемых мною явных реакций - указывающих, что он входит в транс.

Я ввожу человеку информацию во всех трех каналах одновременно и требую от него делать суждения о том, соответствует ли слуховой вход зрительному и кинестетическому. Скоро он сдастся и, по существу, скажет: "Окей, скажи мне, что ты хочешь, чтобы я сделал".

Вместо перегрузки всех репрезентативных систем вы можете дать человеку такую сложную задачу в одной или двух системах, что она займет все его 7 ± 2 элемента сознательного внимания. Вы можете попросить человека считать назад от тысячи третями, визуализируя каждую дробь с окрашенными в разные цвета числителем, дробной чертой и знаменателем. У каждой последующей дроби должен быть новый цвет для черты и каждого из чисел. Потом вы можете добавить внушения типа: "С каждым числом вы будете уходить глубже". Все это способы манипулирования человеком таким образом, что вы перегружаете его входные

каналы и тем самым его способность извлекать смысл из того, что вы делаете.

Женщина: Двойная индукция, описанная вами в книге "Паттерны II" это пример перегрузки?

Да, двойная индукция - это особый случай того, что я только что **делал**. Это когда вы используете двух человек, чтобы перегрузить одного. Это действительно быстро работает. Вы **получаете** сильную перегрузку, получаете ее быстро, и вы получаете очень мощную реакцию. Впервые мы случайно начали делать двойные индукции на семинарах и заметили, какую мощную реакцию мы получали. Тогда мы начали применять ее в **своей** частной практике, просто чтобы выяснить, как мы можем ее использовать.

Примерно через шесть месяцев была опубликована книга Карлоса Кастанеды "Путешествие в Икстлэн". Близко к концу книги имеется очень живое описание двойной индукции. Дон Хуан говорит в одно ухо, а Дон Хенаро одновременно в другое. Описания, полученные нами от людей, с которыми мы проводили двойные индукции до того, как я прочел книгу, **совершенно** соответствовали описанию, данному Карлосом - ощущение **расщепленности** вниз по центру тела и так далее. .

По описанию в книге вы можете **различить**, что Карлос - "**производный кинестетик**", как мы это называем. Он берет образы и слова, и максимальное внимание обращает на ощущения, которые выводит из них. С таким человеком двойной аудиальный вход действительно вызывает ощущение кинестетического расщепления. Каждое сообщение будет обрабатываться противоположным полушарием, **и** полученные ощущения будут **испытываться** в той же половине тела, что и аудиальный **вход**. Различие в **аудиальном** входе на двух ушах будет по-разному репрезентироваться в двух половинах тела. Различия в этих двух кинестетических репрезентациях будут наиболее заметны на средней линии, давая ощущение расщепленности или разделенности.

Рычажные индукции, прерывание паттерна и перегрузка все похоже в том, что дают вам способы расклинить опыт человека, чтобы начать процесс. Вы используете эти методы, чтобы **разрушить** состояние сознания, в котором он приходит, в пользу более подвижного состояния. Как только вы создали перегрузку, прервали или создали ситуацию рычага, вы просто становитесь более директивным и связы-

ваете эту ситуацию с тем, что вы хотите развить. "И в то время как продолжается все то, что происходит, вы обнаружите, что ваши глаза становятся сонными и начинают закрываться, и развивается глубоко расслабленное состояние". Вы продолжаете развивать транс, и затем переходите к использованию состояния транса в качестве контекста для работы по изменению, которую вы хотите выполнить.

ЛИЧНАЯ СИЛА

Другой метод индукции - это просто прямая личная сила. Вы просто конгруэнтно приказываете человеку войти в транс. Если он входит в транс, прекрасно. Если нет, вы ждете, пока он не войдет. Конечно, все остальные паттерны - невербальное отражение, и т.д. - в это же время доступны вам. Если вы приказываете человеку войти в транс, и ваше поведение абсолютно на сто процентов конгруэнтно тому, что он собирается войти в транс, он войдет. Вы должны быть полностью конгруэнтны, чтобы этот маневр сработал. Если вы конгруэнтны в своих ожиданиях, вы извлечете соответствующую реакцию.

Вы можете добавить дополнительные маневры, которые позволят вам быть более эффективными. Если человек отвечает "Я на самом деле хочу, но не могу", вы говорите "Конечно, Вы не можете. Я жду ЕГО". То есть, вы отклоняете сознательную реакцию в пользу ожидания появления чего-то другого. Если он протестует, и вы не реагируете, а просто терпеливо ждете, он, скорее всего, вернется и попытается снова войти в транс, пока у него не получится правильно.

Мета-стратегия для создания в самом себе конгруэнтности состоит в том, чтобы помнить, что вы можете потерпеть неудачу, только если установите для себя временные рамки. Большинство людей считает, что потерпели неудачу, если они не получают глубокого транса немедленно. Это всего лишь сигнал, что вам нужно продолжать действовать, или попробовать что-то другое.

Если у вас есть какие-то личные колебания или неконгруэнтности относительно того, что вы позволяете себе делать, то вот способ создать в самом себе конгруэнтность - использовать речевой паттерн, называемый "кавычки". Вы можете сказать "Позвольте мне рассказать вам, как я в последний раз приехал в Феникс повидаться с Милтоном

Эриксоном. Я вошел в офис Милтона, и потом Милтон вкатился в комнату на кресле на колесах, и он посмотрел на меня и сказал "Войди в транс!" Используя кавычки, вы устанавливаете вокруг своего поведения рамку, говорящую "Это не я; это рассказ о том, что со мной было". Однако, конечно, вы доносите любую индукцию, нужную вам, с полной силой. Если вы получаете трансовую реакцию, великолепно; вы утилизируете ее. Если вы не получаете реакцию, и не готовы продолжать, пока не получите, то вы всегда можете отказаться от этого. "Вот что сказал мне Милтон; сам я, конечно, этого не сделал бы".

Паттерн кавычек - это действительно хороший способ попробовать новое поведение, в котором вы не уверены. Вы можете позволить себе узнать, как бы это было, если бы вы умели это делать, на самом деле ведя себя так, как будто вы - это кто-то другой.

СОСТАВНЫЕ РЕАЛЬНОСТИ

Другая процедура индукции называется "составные реальности". Я полагаю, простейший способ объяснить составную реальность - это рассказать вам об одной группе в Мичигане. Я сидел там в гостинице Вебера, рассказывая группе людей о метафорах. И когда я начал рассказывать им о метафорах, это напомнило мне историю, которую рассказал мне Милтон Эриксон о группе, которую он как-то проводил в Университете Чикаго, в которой было большое количество людей, сидевших вокруг прямо вот так, как бы полукругом, а он находился перед ними. И вот, когда он сидел там, говоря с этой группой людей в Университете Чикаго, история, казавшаяся наиболее подходящей в тот момент времени, была историей, которую его отец рассказал ему про его деда, приехавшего из Швеции. Его дед Свен в Швеции вел дневник, и он обнаружил, что коровы лучше успокаивались, если он спокойным, успокаивающим голосом рассказывал им обо всем, что приходило ему в голову...

Что я сделал - вставил историю внутрь истории внутрь истории, пока не перегрузил вашу сознательную способность следить, какое утверждение к чему относится. Даже в искусственной группе людей, как эта, если бы я сейчас продолжал историю и вставлял внушения внутрь истории, вам было бы трудно узнать, на какую из реальностей я ссылаюсь. Я

говорю о дедушке Свене, беседующем с коровами, Эриксоне, говорящем с группой в Чикаго, отце Эриксона, рассказывающем ему историю, или это я, разговаривающий с вами? Пока ваш сознательный разум пытается вычислить это, ваше подсознание будет реагировать.

Возьмем пример, более близкий к терапии. Скажем, ко мне входит женщина и говорит "У меня вот эта самая проблема X". Я приглашаю ее обратить внимание на ветер, качающий верхушки красных деревьев, когда она выглядывает из окна офиса, и начинаю рассказывать ей историю о молодой женщине, которая пришла однажды ко мне и села вот на этот стул и смотрела... пристально... на колышущиеся верхушки тех же самых красных деревьев... толкаемые, конечно, не тем же самым ветром... назад и вперед... и эта молодая женщина погрузилась в глубокие раздумья, и хотя она и прислушивалась к тону моего голоса, она вспомнила сон, в котором она поехала за город в гости к кому-то... к особенному человеку, который заставлял ее чувствовать себя необыкновенно спокойно...

Я только что включил начало гипнотической индукции в составную реальность. Составной реальностью я перегружаю сознательную способность человека следить, на каком уровне реальности я действую. В результате возникает замешательство, но обычно гораздо более тонкое замешательство, чем то, которое вы получаете с сенсорной перегрузкой. Один способ усилить этот эффект - инкорпорировать в историю аспекты настоящей реальности. Красные деревья существуют в настоящей реальности, также как и в истории, поэтому если я говорю о красных деревьях, то просто ходить туда и сюда между двумя реальностями. Вскоре клиент перестает пытаться уследить, о какой реальности я говорю.

Внутри любой из этих реальностей я могу затем встроить процессуальные инструкции для проведения изменений. "И пока я говорил с этой молодой женщиной, которая посетила меня... хотя она и видела свой сон... содержание которого я не знал, да мне и не нужно было... важно было только, что ОНА знала... и изменения, которые сопровождают такие сны... проявили бы себя очень тонко в ее будущем поведении. Как раз когда я наблюдал ее в ее сне... я вспомнил то, что произошло как-то со мной, когда я посетил своего старого друга в Фениксе, Аризона".

Теперь я делаю две вещи: я составляю реальности, так

что ей невозможно за ними уследить, и даю ей инструкции о том, что ей следует делать, пока я продолжаю - а именно, видеть сон, который тонко изменяет ее поведение, и т.д. Если случится, что в офисе будет другой человек, я совершенно готов сделать прямое внушение. Я посмотрю на второго человека и скажу "И Милтон посмотрел на меня, и он сказал 'Спаатть'... только пока вам нужно... наслаждаться... совершенно... производя изменение, которое удивит и порадует вас... содержание которого будет недоступно вам, пока вы не заметите его... в своем действительном поведении... когда-то в течение следующих двадцати четырех часов... потому что это всегда восхитительно - быть удивленным своим подсознанием... и вот Милтон потом сказал этому человеку, что он, конечно, МОГ БЫ... в любой точке... где это было полезно... и когда его подсознательный разум был удовлетворен... что он определил конкретное изменение... которое было бы полезно ему... он мог бы просто... с ощущением свежести... медленно вернуться... на уровень реальности, который был для него удобнее всего в ИЗУЧЕНИИ ВАЖНЫХ ВЕЩЕЙ..."

Во всем этом я пресуппозитивно предполагаю несколько вещей: (1) личная сила: я конгруэнтен в делании всего, что делаю, и (2) раппорт: я достаточно хорошо настроил себя на людей, так что они начинают доверять мне как посреднику в изменении.

Достигнув этого, вы всегда можете встроить прямую команду для гипнотической реакции, включая глубокий транс. Составная реальность дает вам возможность создать раппорт и оценить получаемые вами реакции. Составная реальность перегружает более тонко, чем другие типы техник замешательства и перегрузки. Она также дает вам повод поскольку в истории может случиться все, что угодно - инкорпорировать всю индукцию и утилизацию. Конечно, чтобы проделать это гладко, вам потребовалось бы больше времени, чем только что потратил я.

Составная реальность может иметь несколько функций. Она не только дает мне предлог для введения в историю чего-то, что в ином случае могло бы вызвать сопротивление сознательного разума человека, она может также включить меня в определенное поведение, изменения тона голоса, и т.д., для индуцирования трансa. В то время как я говорю про Эриксона, и слышу, как я сам использую тот же тон голоса, что использует он, то весь мой опыт с Эриксоном немедлен-

но становится доступен мне на подсознательном уровне. Я не могу придумать лучшей модели для проведения гипнотических индукций, чем Милтон Эриксон.

Проект, который я мог бы предложить тем из вас, кто хотел бы работать вместе, это построить очень общую, открытую метафору, предназначенную для вызывания транса. Постройте набор составных реальностей, внутрь которого вы можете встроить очень общую гипнотическую индукцию. Под открытой метафорой я подразумеваю, что вы в общем знаете, куда вы идете. Вы знаете, где собираетесь начать; вы знаете набор персонажей. Там будут какие-то общие взаимодействия, и вы достаточно уверены в общем результате, к которому стремитесь. Однако, вы оставляете истории достаточно открытыми, так что вы можете инкорпорировать любые возникающие реакции. У вас всегда есть возможность перехода к "другой" реальности, если вы не получаете желаемой реакции.

Использование составных реальностей дает двусмысленную рамку тому, что вы делаете. Внутри этой рамки вы можете использовать любую или все остальные техники и маневры, которым мы вас обучаем.

УПРАЖНЕНИЕ 6

Я только что продемонстрировал еще пять типов индукций: (1) Рычажные Индукции; (2) Прерывание Паттерна; (3) Перегрузка; (4) Личная Сила, и (5) Составные Реальности. Через секунду я собираюсь попросить вас собраться в маленькие группы и попробовать их друг с другом.

Позвольте посоветовать вам сделать себе приятное и выбрать для пробы что-нибудь НОВОЕ. Вы уже умеете делать то, что вы умеете делать. Некоторые люди приходят на наши семинары и учатся делать то, что они уже хорошо умеют делать, снова и снова. Я советую вам выбрать либо метод индукции, с которым вы совершенно незнакомы, либо метод, о котором вы слышали, но не практиковали его. Делая это, вы расширите свой репертуар. Чем больше у вас способов достижения конкретного результата, тем более успешны вы будете с более широким кругом людей. Некоторые методы очень эффективны с некоторыми людьми, но не с другими. Если у вас много способов индуцирования транса, вы обнаружите, что гипнозу поддается любой.

Я хочу, чтобы вы снова собрались в группы по три. А

выберет метод индукции, новый для себя, и применит его, чтобы вызвать транс у В. Третий участник, С, будет наблюдать реакции В, указывающие на изменение в состоянии. Будут изменения в расширении зрачков, цвете кожи, дыхании, мышечном тонусе, и т.д. Работа С - обнаруживать эти изменения.

А, после того, как вы вызвали транс, я хочу, чтобы вы добавили еще четыре шага:

1) Установите какой-то очевидный сигнал, который покажет вам, когда человек стабилизировался на подходящем уровне трансa. "Продолжайте... углублять... свой транс... до того места, которое вы сочтете наиболее расслабляющим... и затем вы можете указать... что вы теперь достигли точки, где вы хотите стабилизироваться... простым, честным, и подсознательным кивком головы или... поднятием правой или левой руки... на несколько дюймов от вашего бедра..."

2) Когда он оказывается там, предложите ему какой-нибудь очень общий набор инструкций для обучения. "Теперь, с каким восхищением я бы... заметил... как хорошо ваш подсознательный разум выбирает какое-то особенно позитивное переживание... о котором вы не думали годами... и дает вам удовольствие еще раз видеть... и слышать... и восстанавливать ощущения... к вашему удовольствию... от этого потерянного переживания... которое подразумевало... очень позитивные типы переживаний с вашей стороны".

Или вы можете сказать "Я бы хотел, чтобы ваш подсознательный разум преподнес вам образ или ощущение, или звук... или что-то, что вам было бы особенно приятно создать для себя... как переживание... когда-нибудь в течение нескольких следующих дней... как способ подготовки себя к тому, чтобы осуществить... обучение, которое вы ведете... на этом семинаре". Неважно, каково содержание. Оставайтесь вне содержания. Сделайте ему общие внушения проделать что-то внутри этого состояния трансa, так чтобы у него был опыт, недвусмысленно указывающий ему, что он был в новом состоянии сознания. У некоторых из вас может быть конкретная просьба о том, что вы хотите делать, войдя в транс. Вы можете упомянуть об этом в своей группе, прежде чем начнете.

Давая общие обучающие инструкции, вы можете добавить вещи типа "И с каждым вздохом вы продолжаете уходить... глубже или стабилизуетесь на самом удобном уров-

не транса... для вас и для целей, которые у вас есть". Не включайте никакого содержания; пусть он сам выберет содержание. Просто дайте ему общие инструкции проделать бессознательные выборы и научиться чему-то.

3) Какие бы общие внушения вы ни делали, добавьте какое-нибудь утверждение, обеспечивающее вам обратную связь. "И когда ваш подсознательный разум закончил представлять вам это переживание, просто обозначьте, что он сделал это, позволив одной или обеим рукам приподняться искренними бессознательными движениями, или заставив свои глаза вдруг немножко приоткрыться, в то время как вы испытываете чувство свежести и удовольствия от того, что завершили то, к чему стремились". Это встраивает для него сигнал, позволяющий вам узнать, что он завершил небольшую часть работы, которую собирался проделать в измененном состоянии.

4) Получив этот сигнал, вам нужно построить для него способ выйти из транса. "Теперь я собираюсь медленно считать назад от десяти до одного" или "Через секунду я собираюсь протянуть руку и коснуться вашего плеча". Этим вы сообщаете ему, что должно произойти, и даете ему время подготовиться. "И когда я дойду до 'одного', ваши глаза с трепетом откроются, и вы проснетесь, чувствуя удовольствие от своего переживания, свежесть и обновленность только что происшедшим, и готовность снова начать учить что-нибудь новое".

В качестве альтернативы, вы могли бы поднять его руку, которая застынет в каталепсии, и сказать "И ваш подсознательный разум может позволить этой руке опускаться не быстрее, чем вы вернетесь в эту конкретную реальность, неся с собой любое чувство достижения, любое чувство свежести и обновления из этого переживания". Или "Когда я прикоснусь к вашему плечу, вы почувствуете внезапную волну тихой энергии, которая даст вам покалывающее ощущение благополучия, в то время как ваши глаза с трепетом откроются и вы переориентируете себя на это место и время".

Какие-то вопросы?

Женщина: Вы дали нам слишком много!

Я дал вам много. Вы будете удивлены тем, как много вы запомните, в то время как будете проходить, шаг за шагом, вызывая транс, давая общие инструкции, и возвращая его. Окей. Вперед.

ИНКОРПОРАЦИЯ И РАБОТА С АБРЕАКЦИЯМИ

Существует другой очень важный общий паттерн, о котором я хочу рассказать, называемый ИНКОРПОРАЦИЯ. Если происходит что-то важное, будь то внутреннее - в клиенте развивается глубокая реакция - или внешнее - внезапно хлопает дверь или кто-нибудь проходит мимо и толкает стул, на котором сидит клиент - то наименее эффективно было бы притвориться, будто этого не произошло. После этого вы потеряете доверие и раппорт с клиентом, потому что ему нужно знать, что вы достаточно внимательны, чтобы заметить, что он переживает. Когда что-то происходит, в своем следующем высказывании вы должны немедленно инкорпорировать **это**.

В одной из ваших практических групп Кэти говорила о том, что, входя в транс, слышала жужжание разговора на заднем плане. Метафорически, что это вам напоминает?

Женщина: Пчел.

Точно. Вы можете инкорпорировать жужжащий звук, сказав "И жужжание разговора в комнате может напомнить вам о приятном теплом летнем дне. Вы слышите звук медовых пчел, в то время как вы лежите на прохладной траве, ощущая тепло солнечных лучей на своем лице". Это один способ, которым вы можете это инкорпорировать.

Женщина: Что если у человека фобия на пчел?

Если вы наблюдаете, то из его реакции немедленно узнаете, что у него фобия на пчел.

Женщина: Что бы вы сделали, если бы это все же случилось?

Вы немедленно инкорпорировали это: "И вы можете знать, что это пчелы, которые приходят из другого времени и места, и что вы спокойно сидите здесь в этой комнате". Вы выводите его из ситуации, опасной для него, и переориентируете его на настоящее время и место. Или вы можете превратить его в пчелу. Пусть он сам немного пожужжит. Пчелой или не быть. (Слово "пчела" по-английски - "bee" - звучит почти как "be" "быть". Прим. перев.)

Нет способа узнать заранее, запустит ли метафора, которую вы собираетесь применить, или конкретный маневр, который вы собираетесь попробовать, фобию или какой-то другой травматический опыт. Вы должны использовать обратную связь, чтобы знать, уместен ли применяе-

мый вами маневр. Пока вы непрерывно наблюдаете за клиентом, вы немедленно узнаете, если происходит что-то неприятное.

Вот другой важный способ инкорпорирования: "И этот громкий удар двери, который вы только что слышали, позволит вам быть еще более спокойным, пока вы сидите здесь, слушая звук моего голоса". Вы начинаете, просто констатируя случившееся, а затем связываете это с реакцией, которую хотите развить.

После последнего упражнения ко мне подошел мужчина и сказал, что когда он проходил через это упражнение, он чувствовал, что входит в транс, и потом он вдруг ощутил в своем теле дрожь и вытащил себя обратно. Теперь у него была ПРИЧИНА, ПОЧЕМУ он это сделал; он сказал, что было похоже, что он не хотел идти глубже. Его реакция была бы совсем другой, если бы человек, говорящий с ним, заметил эти произвольные движения и сказал ему "Иногда, когда вы начинаете входить в измененное состояние, ваше тело начинает немного подрагивать, точно также, когда вы бываете очень уставшим, и вы собираетесь заснуть, прямо перед тем, как вы засыпаете, ваше тело начинает произвольно вздрагивать. Это всего лишь знак, что вы вот-вот собираетесь действительно глубоко войти в измененное состояние". Видите ли, в человеческом опыте нет ничего, что обязательно что-нибудь значит, так что вы можете придать ему любой смысл, какой хотите.

Теперь, как быть с сильными внутренними реакциями? Всем тем из вас, кто работает гипнотизером, нужно иметь способы позаботиться об абреакциях: интенсивных неприятных реакциях, возникающих иногда, когда человек входит в транс. Позвольте мне придать этому перспективу. Одна из подсознательных мотиваций, заставляющая людей специализироваться на одном состоянии сознания за счет относительного исключения других, состоит в том, что они накопили огромные количества неприятных или неконгруэнтных переживаний в репрезентативных системах, исключаемых из сознания. Если вы собираетесь специализироваться в определенных состояниях сознания, один способ защитить себя от болезненных переживаний - поместить их в систему, находящуюся вне сознания. Тогда вы получаете хотя бы временное облегчение на сознательном уровне. Подсознательный разум удерживает материал, который потенциально

был бы непосилен для сознательного разума. Это уместно, и это одна из функций подсознания.

Итак, если вы меняете что-то состояние и делаете бессознательную систему доступной, возможно, что ближайший непосредственно доступный материал будет выброшен за ненадобностью. В терминах гештальта, это незавершенное событие. В терминах ТА, это материал для принятия нового решения. В истории официального гипноза болезненные воспоминания переживались заново столь часто, что этот феномен был официально назван "абреакцией". Я понимаю так, что абреакция это просто самая естественная реакция на внезапное раскрытие системы, содержащей болезненный или непосильный материал из прошлого.

Теперь, что если человек дает "абреакцию"? Скажем, он заливается слезами. Будучи довольно чутким на сенсорном уровне, вы замечаете это. Ну, и что же вы делаете?

Джек: А вы не стали бы делать то же, что вы сейчас говорили о работе с внешними помехами? Я бы начал с присоединения к происходящему, к тому, что увидел.

Абсолютно. Это именно то, что стал бы делать и я. Вы говорите "Вы испытываете чувства дискомфорта, и они ОЧЕНЬ неудобны". Вы приняли его реакцию. Ему не нужно бороться с вами за важность его собственных переживаний. Вы дали ему словесное присоединяющее утверждение о том, каковы его переживания. "И вы плачете... и эти слезы олицетворяют боль и дискомфорт из вашего прошлого... и вам ОЧЕНЬ беспокойно... В то время как вы вспоминаете... эти особенные чувства и они снова входят в ваше тело... я бы хотел, чтобы вы подумали о следующем... У каждого из нас, в своей личной истории было много, много переживаний, иные из которых мы отметили как неприятные... Часто эти неприятные переживания формируют основу... для более поздних способностей... и изменений... которые людям, никогда не сталкивавшимся с такими переживаниями... не удастся развить... Как это приятно... испытывать дискомфорт из прошлого... с полным пониманием... что вы пережили этот опыт, и что он образует **полный** набор опыта, из которого вы можете породить более адекватное поведение в настоящем".

То есть, после присоединения я сделал то, что мы называем "рефрейминг содержания". Только что сказанное мной изменило СМЫСЛ происходившего. Вместо того, чтобы

просто быть неприятными переживаниями, воспоминания теперь являются основой для знания и умений.

Мужчина: Присоединившись, вы могли бы посадить эту часть напротив него и заставить его наблюдать, что произошло в прошлом?

Превосходно. "Я хочу, чтобы вы УВИДЕЛИ СЕБЯ в том конкретном возрасте и испытали чувство любопытства к тому, что же именно произошло... открыв сейчас свои глаза и уши к тому, что произошло, и с чувством комфорта от знания того, что вы пережили это". Это бы создало диссоциацию от неприятного чувства, а также переформировало бы содержание. Это основа техники НЛП для лечения фобий, подробно описанной в книге "Из лягушек в принцы".

Мужчина: Человек, с которым я делал упражнение, очень быстро куда-то вошел. Его глаза начали проделывать множество быстрых движений, его голова двигалась назад и вперед, стала двигаться его рука, и я видел сильное напряжение в его челюсти. Я действительно растерялся. Я не знал, было ли это неприятное переживание, сопротивление погружению в гипноз, или что-то другое. Я бы хотел какие-нибудь предположения.

Здесь встает вопрос о важности проведения различия между интерпретациями и сенсорно-обоснованным опытом. "Возросшее напряжение в мышцах вдоль линии челюсти" и "голова, движущаяся назад и вперед" это сенсорно-обоснованные описания, в отличие от двух последних упомянутых вами вещей. "Неприятное переживание" и "сопротивление погружению в транс" находятся в области галлюцинаций и догадок. Галлюцинирование прекрасно - на самом это важная часть искусства. Однако, я действительно настаиваю, чтобы все вы делали ясное различие между тем, когда вы используете сенсорно-обоснованные описания, и когда вы галлюцинируете.

Вместо того, чтобы тратить время на попытки вычислить внутри себя, какая интерпретация подходит, вы можете просто начать вербализовывать сенсорно-обоснованные описания того, что вы видите и слышите. Вы можете описать напряжение мышц, слезы, положение тела, или дыхание, и т.д. Это поддержит раппорт путем присоединения и соответствия их опыту.

Вы можете предпочесть сказать что-то типа "И какое сильное это было переживание, не правда ли?" Или "И эти

сигналы, которые вы предложили мне снаружи, имеют мощную связь с богатым внутренним переживанием, которое вы сейчас испытываете".

Часто, когда человек впервые входит в транс, его мышцы расслабляются, и вы замечаете увеличение влажности его глаз, или немного слез. Не галлюцинируйте. Это может значить, что ему действительно грустно, или это может значить, что он просто расслабился. Ваш выбор между двумя вариантами будет значить навязывание своей системы убеждений и ценностей. Оставайтесь вне содержания, просто упоминайте об очевидном. "И пока эта слеза стекает вниз по вашей щеке, вы испытываете растущее чувство комфорта и безопасности, зная, что вы полностью защищены". Нет обязательной связи между слезой, стекающей по щеке, и комфортом. Однако, пока вы начинаете с поддающегося немедленной проверке сенсорно-обоснованного содержания - стекающая слеза - и затем связываете его с реакцией, которую хотите развить, вы утилизируете происходящее, чтобы вести человека туда, куда хотите повести его.

Джоан: Я нечаянно применила очень мощное слово для моего партнера. Я попросила его подумать о своих руках как о "бестелесных". Он немедленно принялся за это дело, таская на себе очень тяжелое бестелесное оружие. (Английское слово "arm" переводится и как "рука", и как "оружие". Прим. перев.) Когда это слово вылетело у меня изо рта, я поняла, что оно было неверным, но я не знала, как его поправить.

Ну, прежде всего, реорганизуйте собственное представление. Поправлять было нечего. Видите ли, в коммуникации нет ошибок, Джоан. Есть только реакции или результаты, которые вы получаете на свою коммуникацию. Полученная вами реакция была не той, какой вы хотели. Это не означает ошибки; это означает просто следующий шаг в получении реакции, которой вы хотите.

Вы заметили, что, упомянув слова "бестелесная рука", вы получили бурную реакцию. Помня о принципе инкорпорации, что вы делаете? Вы немедленно говорите "И это действительно расстраивает вас". Это один выбор. Обратите внимание, что это сенсорно-необоснованное утверждение. Я делаю предположение, что название переживания, только что вызванного мной, впишется в общую, туманную категорию, называемую "расстраивать".

Если вы не доверяете себе, чтобы делать такие предпо-

ложения, тогда вы остаетесь совершенно общими. "И вы действительно РЕАГИРУЕТЕ на ЭТО. И есть множество реакций, которым вы можете научиться, соответствующих именно этому вызову". Вы даже не знаете, на что он реагирует, поэтому вы говорите "именно этот вызов". Или "Вы можете подумать, как ваш друг отреагировал бы на эту идею, совсем иначе, не так, как это сделали сейчас вы". И снова, вы инкорпорируете.

Если вы хотите остаться очень общими, вы говорите "Вы очень сильно реагируете". Такое присоединение всегда будет подходящим. Вы даже не говорите, позитивное или негативное это переживание - только что оно существует. Если вы будете очень общими, вы всегда будете правы.

Если вы предполагаете, что человек испытывает что-то неприятное, после присоединения вы можете сказать "И как приятно вспоминать неприятные события из прошлого и испытывать чувство удовлетворения от того, что они пережиты, так что им больше никогда не надо происходить". Или "И как неприятны определенные переживания... Зная, что такие неприятные переживания формируют основу... для сил в настоящем... это довольно приятно (смена тона голоса)... вспоминать, какими неприятными... были некоторые из наших прежних переживаний".

Это называется рефреймингом содержания. (Смотри книгу "Рефрейминг".) Вы берете реакцию и помещаете ее в более широкий контекст, в котором реакция и само переживание становятся уже позитивным основанием, на котором можно построить другие реакции. Вы безусловно приняли поведение. Оно тут; вы не искажаете его. И потом вы помещаете его в рамку, которая советует конструктивно его использовать.

Вы также можете принять меры заранее, чтобы гарантировать, что любой первоначально возникающий материал будет приятным, так что вы ассоциируете позитивные переживания с измененным состоянием сознания. Потом, позднее, вы можете научиться работать с другим неприятным материалом, который может появиться.

Делая это, вы получаете нужный вам очень позитивный раппорт с подсознанием другого человека, потому что вы подтверждаете одну из важнейших его функций - защиту - и вы просите его продолжать выполнять эту функцию, пока вы работаете с ним. Вы сделаете также особую просьбу: что

выходящий материал будет порождать очень позитивное желание со стороны сознательного разума продолжать исследовать это новое измерение опыта.

Кстати, в **абреакциях** нет ничего дурного. Я просто говорю, что есть смысл найти очень сильные приятные переживания, когда вы начинаете трансовую работу. Многие люди считают, что с изменением должна быть ассоциирована боль. Если эти две вещи якорятся вместе, люди будут сопротивляться изменению, потому что им не нравится боль. Не то чтобы им не нравилось изменение; им просто не нравится боль. Если вы проводите четкое различие между изменением и болью, то люди могут изменяться гораздо более легко. Вы, как посредник в изменении, делаете свою жизнь гораздо легче, потому что нет обязательной связи между болью и изменением.

Стэн: Иными словами, вы говорите, что это ментальное дзю-до, за исключением того, что в дзю-до вы всегда используете против человека то, что он делает. В этом случае вы используете это **ДЛЯ** него.

Да. Стэн, вы не сложите свои руки вместе над головой? Теперь, толкайте правой рукой. Ширли, а вы сделаете для меня то же самое? Сложите руки вместе над головой и толкайте правой рукой.

Теперь, в обоих случаях, когда я просил их давить правой рукой, **ОНИ ДАВИЛИ ТАКЖЕ И ЛЕВОЙ!** Это кинестетическая метафора для того, что часто называют "сопротивлением". Вы можете давить на людей, и если вы это делаете, то получите сопротивление, с которым вам потом придется работать непосредственно. **ИЛИ**, вы можете признать, что любая реакция это лучший выбор, доступный человеку в этом контексте. Вместо того, чтобы толкать в ответ, что вызовет трату энергии и времени и усилий со стороны обоих людей и не гарантирует никакой полезной реакции, вы можете принять это и повернуть вспять.

То же различие возникает, если вы сравниваете американский бокс и восточные боевые искусства. В восточных боевых искусствах вы никогда не противостоите силе другого человека; вы принимаете силу и утилизируете ее, чтобы двигаться по той же траектории, по которой вы все равно хотите двигаться. То, что я сейчас попросил вас сделать, это очень точная кинестетическая метафора для различия между некоторыми традиционными приказно-командными

формами гипноза и типом структурирования, которому мы здесь обучаем.

Мужчина: Когда вы замечаете абреакцию, вы когда-нибудь просите клиента дать содержание?

Не прошу. Просить о содержании - это традиционный психотерапевтический выбор. Мне не нужно содержание, поэтому я о нем не прошу. Оно меня тормозит. Но у каждого человека есть потребность в обратной связи и система убеждений о том, что является уместным и важным. Вы или другие психотерапевты приучили своих клиентов верить, что они должны говорить о содержании своего опыта. Если хотя бы одно из этих условий присутствует во взаимодействии, тогда вам придется подключать к нему содержание, чтобы удовлетворить эти потребности.

Мужчина: А Милтон Эриксон когда-нибудь просил о содержании?

Я думаю, что Эриксон делал ВСЕ. Я уверен, что в какие-то моменты с какими-то клиентами он получал много содержания. Я также видел, как он делает чисто процессуальную, бессодержательную терапию, так что я знаю, что он владеет полным диапазоном. Если вы можете делать чисто процессуальную работу без всякого содержания, вы уже умеете работать с содержанием. Это дает вам полный диапазон выборов в том, как работать.

Сегодня вечером вы сделали два упражнения из десяти методов, о которых мы говорили. Вы сделали их очень хорошо, и смогли вызвать довольно приличные трансы. Вы не УЗНАЕТЕ ни одной из других восьми техник индукции, пока не проделаете их. Дайте себе небольшое обещание на собственное развитие как человеческого существа. Я всего лишь гипнотизер, и это всего лишь внушение. Как коммуникатор, вы самому себе обязаны иметь много возможностей достижения различных результатов. Договаривайтесь с друзьями и/или коллегами, или используйте свою частную практику, чтобы практиковаться частным образом, и систематически прорабатывайте другие способы получения того же результата. Если вы владеете десятью способами вызвать транс, вы всегда его получите. Используя мета-стратегию под названием "тонкость", вы можете начать один тип индукции, и если реакция возникает недостаточно быстро, чтобы удовлетворить ваши потребности или потребности клиента, вы очень плавно переходите к следующему классу индукций

и делаете одну из них. Если реакция все равно не развивается достаточно быстро, вы переходите к следующей. У клиента будет впечатление, что вы с ним плавно проходите через несколько коммуникаций. Он никогда не узнает, что вы попробовали метод, решили, что он работает недостаточно быстро, и перешли к другому.

БЛАГОСЛОВЕНИЕ

Сегодня мы попытались вовлечь ваше внимание, и обозначить, что есть миры и миры возможностей, принесенных сюда каждым из вас, что мы хотели бы помочь вам найти ресурсы, к которым стоит получить доступ. Сегодня мы охватили значительное количество паттернов, которые мы считаем важными в гипнотической коммуникации и в успешной коммуникации вообще. Мы прошли через серию техник индукции, и мы просим вас добавить эти техники к своему настоящему бессознательному репертуару как способы достижения того, что вы уже умеете достигать другими методами.

Если вы почувствовали, что мы сегодня двигались слишком быстро, покрывая больше материала, чем вы могли усвоить на сознательном уровне, позвольте мне заверить вас, что вы абсолютно правы. Это обдуманная часть техники, развитой нами в проделывании такого рода индукций, понимая, что ваш подсознательный разум представит вам все, что вы упустили сознательно. Мы благодарим ваш подсознательный разум за его внимание, и просим ваш подсознательный разум извлечь пользу из естественно возникающего набора состояний, который должен произойти с вами позднее сегодня ночью.

Время от времени сегодня вечером вы собираетесь заснуть. Во время сна и дремоты постоянно происходят естественные интеграционные процессы, очень драматичные и интересные. Иногда вы помните содержание таких снов; иногда не помните. Это неважно в отношении к интеграционной функции, присущей такому сновидению. Я призываю ваш подсознательный разум, в ходе естественных интеграционных процессов сновидения и дремоты этой ночью, воспользоваться этой возможностью рассортировать переживания этого дня. Ваше подсознание может выбрать и представить те порции проделанного нами или кем-то другим, которые

были эффективны в вызывании определенных реакций, которые вы хотели бы добавить к своему репертуару.

Итак, ваше подсознание может рассортировать сегодняшние переживания, как осознаваемые вами, так и те, что проходили за пределами вашего осознания, и сохранить их в какой-то полезной форме, которые, по его мнению, были бы полезным дополнением к вашему репертуару, так что в последующие дни и недели, и месяцы вы можете открыть, что развиваете новое поведение, вырастаете с новыми выборами, удовлетворяющими ваши потребности в этом контексте, и делаете вещи, которым вы научились здесь, даже не зная об этом.

В то же самое время, когда вы видите эти странные и необычные сны, мы призываем ваше подсознание обеспечить, чтобы вы спали крепко и чтобы вы проснулись отдохнувшими и свежими, и присоединились к нам здесь на семинаре, завтра утром в этой комнате.

Спасибо за ваше внимание сегодня.

IV

УТИЛИЗАЦИЯ

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ИНСТРУКЦИИ

Тема сегодняшнего утра - утилизация. Достигнув измененного состояния, как вы его утилизируете полезным образом? Сегодня я предполагаю, что у вас уже есть внимание и раппорт, и я предполагаю, что вы уже провели индукцию, и ваш клиент сидит там в измененном состоянии.

Главное позитивное свойство измененного состояния сознания - это что вы не должны бороться с системой убеждений человека. Насколько я разбираюсь, подсознательный разум готов пробовать все, если его подходящим образом организовать и проинструктировать. Сознательный разум постоянно делает суждения о том, что возможно и что невозможно, вместо того, чтобы просто попробовать новое поведение и выяснить, возможно оно или нет. Сознательный разум с его ограниченной системой убеждений обычно чрезвычайно ограничен с точки зрения того, что он готов пробовать, по сравнению с тем, что готово пробовать подсознание. У подсознания обычно не бывает такого типа ограничений.

Если человек прибывает в ваш офис и говорит "Я не могу это делать, и я хочу", то полезно предположить, что он уже сделал все, что только мог испробовать, чтобы произвести это изменение, с ресурсами, которыми владеет сознательно, и совершенно потерял силы. Так что наименее интересной для общения частью будет его сознательный разум. Один способ избежать борьбы с кем-либо или появления "сопротивления" просто убрать с дороги сознательный разум и идти прямо к "боссу".

Вопрос, который многие из вас задают с начала этого семинара "Что я делаю, вводя человека в транс?" Простейший способ утилизировать любую индукцию - дать человеку

свободный от содержания набор инструкций, по сути, гласящий "научись чему-нибудь", "изменись сейчас". Мы называем это "процессуальными инструкциями", потому что они очень точны насчет ПРОЦЕССА, который проходит человек, чтобы измениться и решить проблемы, но очень НЕточные насчет СОДЕРЖАНИЯ. Остается неясным ЧТО, но уточняется КАК. Проводя многие индукции, которые мы делали раньше, мы давали краткую процессуальную инструкцию. Благословение, которое мы дали вам вчера в конце дня, было, по существу, процессуальной инструкцией. В этом благословении мы наказали вам пересмотреть свой опыт, выбрать полезные куски, и использовать их в будущем. Обратите внимание, что содержание было выпущено. Мы не сказали, КАКИЕ переживания выбирать, КОГДА именно использовать эти переживания, или для ЧЕГО их использовать. Все эти конкретные детали оставлены подсознательному разуму слушателя.

В представлении инструкций таким образом есть несколько преимуществ. Одно большое преимущество состоит в том, что вам не нужно знать, о чем вы говорите. Вам не нужно знать подробностей жизни человека, чтобы дать набор свободных от содержания инструкций, которые будут полезны. Если входит некто с проблемой, вы можете дать процессуальную инструкцию "Прозондировать свою личную историю на подсознательном уровне, затрачивая время на определение конкретного ресурса, который мог бы быть полезен вам сейчас для преодоления этого затруднения". Вы не уточняете, каким будет "ресурс", а только что человек найдет его. Вы не уточняете "проблему", и вам даже не нужно знать, какова она!

Второе преимущество состоит в том, что процессуальные инструкции вовлекают и занимают слушателя очень активным образом, потому что слушатель должен заполнять упускаемое вами содержание. Третье преимущество состоит в том, что никоим образом не нарушается целостность другого человека. Вы никогда не стали бы представлять ему неподходящее содержание, потому что вы не представляете ему вообще никакого содержания.

Для тех из вас, кто знаком с Мета-Моделью, вам может быть полезно знать, что вербальные паттерны гипноза, включая процессуальные инструкции - это ИНВЕРСИЯ Мета-Модели. Мета-Модель - это способ точной конкретизации

опыта. При использовании Мета-Модели, если клиент входит и говорит "Я боюсь", мой ответ - "Чего?" Я спрашиваю об этом, чтобы получить более точную содержательную информацию о том, что отсутствует.

Если я даю процессуальные инструкции, то я намеренно НЕконкретен. Я упускаю куски, чтобы дать клиенту максимальную возможность восполнить отсутствующие части наиболее осмысленным для него или нее образом.

Вы можете вспомнить примеры этому в том, что мы делали, следуя многим индукциям, продемонстрированным нами ранее. Мы говорили вещи типа "И вы можете позволить вашему подсознанию предложить вам какое-то воспоминание из прошлого, которым вы можете насладиться..." Надеюсь, вы получили общее понятие о том, что такое процессуальные индукции. (Если вы хотите узнать конкретные речевые паттерны, которые вы можете использовать для построения процессуальных инструкций, смотрите Приложение II.)

Один речевой паттерн, ПРЕСУППОЗИЦИИ, настолько важен, что я хочу упомянуть его здесь. Джейн, вы не выйдете сюда на минуту? Вы знаете, что в вашей жизни были случаи, когда вы были в глубоком трансе?

Джейн: Я не уверена. Думаю, я сейчас в нем.

Сегодня вы предпочли бы, чтобы я сделал вербальную или невербальную индукцию для введения вас в глубокий транс?

Джейн: Вербальную.

Хорошо. Вы бы предпочли проделать ее сейчас, или вы бы хотели, чтобы я описал всем остальным, что собираюсь делать, прежде чем начну?

Джейн: Сначала опишите.

Какую технику я только что применил с Джейн?

Мужчина: Предоставление ей выборов.

Я предоставлял ей выборы. Однако, что общего было во всех выборах, которые я ей предлагал?

Мужчина: Что она войдет в измененное состояние.

Да. Они presupпозировали результат, в котором я был заинтересован. "Вы бы предпочли, чтобы я сделал вербальную или невербальную индукцию для введения вас в глубокий транс?" Неважно, какую она выбирает. Сейчас она приняла мир, в котором очень скоро она собирается оказаться в трансе. "Вы бы предпочли, чтобы я вызвал транс сейчас, или мне следует сначала объяснить остальной аудитории,

что я собираюсь делать?” Снова пресуппонируется, что она собирается в транс; вопрос в том, войдет она сейчас или через несколько секунд. Я создаю то, что Эриксон называет иллюзией выбора - ложное чувство альтернатив. То есть, она действительно может выбирать между вербальной и невербальной, и сейчас или после того, как я закончу объяснение. Однако, **ВСЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ МНОЮ ЕЙ, ОБЪЕДИНЯЕТ РЕАКЦИЯ, КОТОРОЙ Я ХОЧУ**, а именно, транс. Если вы наблюдали, вы знаете, что она начала входить в транс прежде чем у меня появился шанс что-либо сделать. В каком-то смысле я согласен с Джейн. Она была в измененном состоянии, когда вышла сюда и села.

ПРИМЕР 1: Теперь я собираюсь продолжить и дать вам простой пример процессуальной инструкции. Я намерен продолжать использовать пресуппозиции, а также другие гипнотические речевые паттерны.

Джейн, не могли бы вы сформировать действительно живой мысленный образ конкретного места, которое вы считаете действительно успокаивающим, может быть, место, где вы когда-то провели необычайно приятный отпуск. И я верю, что ваш подсознательный разум может провести различие между... (Он поворачивается лицом к Джейн.) тем, когда я обращаю свои слова прямо к вам, особо... (Он поворачивает голову к аудитории.) и когда я обращаю свои слова куда-то еще... И я прошу ваш подсознательный разум... чтобы он принял лишь те части того, что я предлагаю... которые обращены прямо к вам, которые подходят... вашим потребностям... и реагировал на них способом... соответствующим вашим особенно подходящим желаниям относительно имеющейся задачи.

И в то время как вы находитесь там... Джейн... наслаждаясь этим особенным местом и временем... я был бы очень признателен, если бы ваш подсознательный разум... выбрал... фрагмент... особенно забавного... переживания... возможно, такого... о котором вы забыли... так что через несколько секунд, с вашего разрешения... когда я протяну руку и... прикоснусь к вашему правому плечу... вы вдруг... вспомните что-то интересное и забавно приятное... что-то, о чем вы много лет не думали... (Он прикасается к ее плечу.) Наслаж... дайтесь... (Джейн широко улыбается; аудитория смеется.) Действительно наслаждайтесь этим! Наши прошлые переживания... это источник постоянного веселья. И насла-

дившись им... полностью... идите вперед и позвольте себе успокоиться в удобном состоянии... Когда вы испытаете это чувство свежести... пожалуйста, переместитесь обратно и снова присоединитесь к нам здесь... так чтобы ваш сознательный разум... а также ваш подсознательный разум... могли включиться в процесс обучения... (Он переходит к нормальному разговорному голосу.) Спасибо, Джейн.

Ясно, как я сейчас применил процессуальные инструкции с Джейн? Я попросил ее подумать сначала об успокаивающем месте, а затем о приятном переживании из прошлого. Однако, если бы я сказал это просто так, я бы не получил ту интенсивную реакцию, которую вы только наблюдали в смене выражений Джейн. Как мы сказали вначале, о гипнозе можно думать просто как о средстве усиления переживания.

ПРИМЕР 2: Теперь я собираюсь быть немного более сложным. Давайте притворимся, что я только что подошел здесь к Лиз и сказал "Привет, меня зовут Ричард Бэндлер" и протянул руку. (Он делает то, что говорит.) Так как ее рука идет вверх, я уже получил подсознательную реакцию. Теперь мне нужен способ усилить и утилизировать ее. Я мог бы взять ее за запястье, повернуть ее ладонь к ее лицу и сказать "Посмотрите на свою руку". Это дает ей программу, заменяющую ту, которую я только что прервал.

"Наблюдайте за изменяющимся фокусом... ваших глаз... в то время как вы видите, что ваши веки медленно движутся вниз... на... глаза... лишь так быстро, как вы осознаете эту потребность моргнуть. Возьмите все время, которое вам нужно, и позвольте своей руке идти вниз лишь так быстро... как вы становитесь полностью расслабленной... в вашей особой манере. И неважно, как быстро эта рука идет вниз. Важно лишь, что она идет вниз... с тем же ритмом... и скоростью... с какими другая рука НАЧИНАЕТ... ПОДНИМАТЬСЯ.

Потому что есть нечто, о чем вы хотите узнать... и на самом деле неважно, что все, кроме вас, знают, что это за особое знание... потому что ваш подсознательный разум знал... все время... и если вы собираетесь об этом узнать, будет важно... **ЗАМЕДЛИТЬСЯ!**... чтобы узнавать об этом сбалансированным способом... И ваш подсознательный разум знает, какой тип баланса будет необходим... Вот так...

Это ТАК полезно и это действительно ТАК важно...

позволить своему подсознательному разуму... дать вам... возможность... и спросить его о ваших собственных смыслах... чтобы провести изменение и получить обучающий опыт... и новые понимания... которые вы можете использовать... для себя... каким-то образом... который будет... благотворным для вас как для индивидуального человеческого существа...

Теперь, я не знаю... могли бы вы... начать видеть сон... который имеет внутри себя решение, которое, как знает ваше подсознание... даст вам то, чего вы хотите. Но я знаю, что если и когда вы все же НАЧНЕТЕ ВИДЕТЬ ЭТОТ СОН, в нем не будет никакого смысла. И неважно, что вы понимаете... Важно только, что вы узнаете... и вы узнаете... именно то, что вам нужно знать...

Каждую ночь... Лиз... вы включаетесь в естественный процесс сновидения... Некоторые из этих сновидений вы осознаете... и некоторые вы не осознаете... Вот так... И я собираюсь сейчас протянуть руку вниз... Я собираюсь поднять вашу руку... и я не собираюсь говорить вам, чтобы вы ее опускали... быстрее... чем вы возьмете ВСЕ время, которое необходимо... чтобы начать строить сознательное понимание... того, что значит... творчески использовать свое подсознание. И когда ваша рука прикоснется к вашему бедру, вы медленно проснетесь... и вы возьмете с собой это новое понимание. Тем временем... не нужно будет слушать что-либо... еще... Но так приятно подслушивать, когда вы учитесь..."

Итак, можете ли вы отличить, какие из ее движений были сознательными, и какие нет? Если вы собираетесь работать с измененными состояниями, очень важно уметь различать это. В начале было много, много движений, которые она производила своим телом. Некоторые из них были движениями, которые она делала в связи с ее собственными сознательными реакциями на происходившее, и многие из них не были таковыми.

Женщина: Когда она повернулась на стуле, было похоже, что это сознательное движение.

Окей. Когда ее левая рука поднялась с ее бедра, это было сознательное движение?

Мужчина: Я бы сказал, нет.

Что заставляет вас так говорить? Чем отличалось движение?

Мужчина: Оно было текучим. Оно казалось плавным.

Можете ли вы быть еще более точным в том, что

именно вы видели? Когда она переставляла свои ступни, она двигалась совершенно плавно, но это было очень, очень сознательное движение. Лиз, вы знали, что ваша РУКА собиралась **ПОДНЯТЬСЯ?**...

Лиз: Я в этом не уверена. (Ее рука приподнимается в жесте, реагируя на встроенную команду.)

Она только что поднялась! Вот сейчас поднятие ее руки было очень бессознательным движением. Одна из характеристик бессознательного движения, которую вы можете заметить, это то, что в начале движение часто бывает мелким и колеблющимся.

Поднимите свою руку - намеренно поднимите свою руку. Поднимая свою руку сознательно, вы начинаете с запястья?... Нет, вы не начинаете с запястья. Вы начинаете с локтя, или, возможно, с плеча. Мастера восточных боевых искусств начинают с живота - своего центра. Это совсем другое, чем начинать поднимать с запястья.

Даже если бы ей пришлось начать с локтя, качество движения совсем иное, когда оно бессознательно. Я был бы склонен называть его отрывистым движением. В одном смысле это более изящный тип движения, но он более колеблющийся; в нем много пауз. Сознательное движение больше похоже на целую программу, и когда оно начинается, вы можете видеть, где оно собирается закончиться. Это все один кусок.

Существует реальная разница между типом движений, получаемых вами, когда человек находится в измененном состоянии, по сравнению с тем, когда он находится в привычном состоянии. Существует реальная разница между тем, как поднялась ее рука с бедра, когда я дал ей инструкцию в трансе, и когда я попросил ее намеренно поднять руку. Если бы она решила про себя "Мне нужен носовой платок" и потянулась за ним, это выглядело бы совсем иначе, чем если бы я дал ей инструкцию сделать это в трансе.

По-настоящему важно распознавать эти различия, если вы хотите знать, какое состояние переживает ваш клиент. Когда я поднял ее руку и сказал ей позволить ей идти вниз и так далее, она начала двигаться вниз очень медленно, с небольшими паузами, как лист с дерева. Это было действительно хорошее бессознательное движение. Потом она начала опускаться плавнее и быстрее. Вступился ее сознательный разум. Ее рука снова начала весить. Я сказал "ЗАМЕДЛИТЬСЯ!" и было похоже, будто ее рука обо что-то удари-

лась, или как будто она оказалась на конце струны. Она остановилась, как будто струна задержала ее там, и потом пошла вниз таким же движением, что и раньше. Способность распознать разницу между двумя типами движения дала мне возможность усилить одно и ослабить другое. Это позволило мне дальше и дальше толкать ее в измененное состояние.

Теперь, что с движением рукопожатия? Когда я подхожу сюда и вытягиваю руку, какого рода движением она реагирует? Когда люди включаются в автоматические бессознательные программы, вроде рукопожатия или, может быть, доставания пачки сигарет, их движение обычно выглядит почти как сознательное в том, что когда оно начинается, вы можете видеть, где оно собирается закончиться. У него есть определенное направление. Все равно есть способы отличить этот тип движения от сознательного движения, и если вы следите за примерами тех и других, вы узнаете, что я имею в виду. Включаясь в автоматические программы типа рукопожатия, люди выполняют моторное действие плавно и легко, однако не фокусируя свое внимание на своем движении. Оно выглядит автоматическим.

Окей. То, что я только сделал с Лиз, было другим примером процессуальной инструкции с добавлением некоторых других вещей. Сначала я потратил немного времени на развитие трансового состояния, усиливая бессознательные реакции. Затем я начал инструктировать ее в получении "новых пониманий" и в использовании их "благодарным способом". Я не сказал, какими были новые понимания, или даже с чем они были связаны, и я не упомянул, каков был бы благодарный способ. Я не упомянул об этом, потому что понятия не имел, какие они. Я оставил это полностью ее подсознательному разуму.

Потом я попросил ее увидеть сон, в котором она узнает, что значит творчески использовать свое подсознание. Снова, я не говорю ничего, что хоть что-то значит само по себе. Я позволяю ей извлечь из этого самый подходящий для НЕЕ смысл. И затем я приравниваю завершение этой задачи к возможности для ее руки опуститься.

Давая процессуальные инструкции, вы используете много слов типа "понимание", "ресурс" и "любопытство". Мы называем такие типы слов **НОМИНАЛИЗАЦИЯМИ**. Это на самом деле процессуальные слова, используемые как существительные. Если вы превращаете слово типа "понимание"

обратно в глагол "Вы поймете...", вы осознаете, что много информации удалено. Вы поймете ЧТО? Если некто, говоря с вами, использует номинализации, это заставляет вас идти внутрь и добывать смысл. Если клиент говорит вам "Ну, я ищу УДОВЛЕТВОРЕНИЯ", вы можете превратить удовлетворение обратно в глагол и спросить "Как вы пытаетесь удовлетворить себя?" или "В чем вы хотите удовлетворить себя?" Но если вы этого не делаете, то вам приходится самим восполнять упущенные части. Большинство терапевтов именно это проделывают с тем, что говорят их клиенты. Они галлюцинируют то, что подразумевает человек. Если я говорю только "Я ищу ПОДДЕРЖКИ", то вы должны пойти внутрь и достать свои понятия о том, что это значит, когда кто-то поддерживает кого-то другого.

Всякий раз, когда я выбираю вербальные паттерны, не относящиеся прямо к сенсорному опыту, я призываю вас быть активными в процессе их понимания. Всякий раз, выполняя это, вы проделываете процесс, который мы непосредственным образом назвали "трансдеривационным поиском". Люди берут слова, предлагаемые вами, и соотносят их со своим собственным опытом. Как гипнотизер, я использую тот факт, что они делают это естественно. Я начинаю порождать речь, плотно заполненную номинализациями. Я понятия НЕ имею, каков смысл этих номинализаций, но мой клиент восполнит то, что для него наиболее уместно. (Смотрите подробности в Приложении II.)

Женщина: Во время процессуальной инструкции вы несколько раз сказали "Вот так". Какую вы имели цель, говоря это?

Сказать "Вот так" - это один из простейших способов усилить любую происходящую реакцию. Например, если я даю ей процессуальную инструкцию чему-то научиться, и вижу быстрые движения глаз или другие изменения, указывающие, что она обрабатывает материал внутри себя, то "вот так" - это инструкция для нее делать то же самое еще. Это синхронизация с ЛЮБЫМ опытом, и она позволяет мне усилить ее реакцию без необходимости описывать ее.

ПРИМЕР 3: Давайте еще немного поиграем. Энн, позвольте мне попросить вас кое-что сделать. Закройте глаза. Сначала, я хочу, чтобы вы создали четкий, богатый, сфокусированный образ стены, и я хочу, чтобы в стене у вас были двери. Двери у вас отличаются, или они одинаковые?

Энн: Да, есть разница.

Есть разница, окей. Теперь, дверь, находящаяся дальше всех вправо, приведет вас в какое-то место, которое будет вам очень ЗНАКОМО. Просто продолжайте смотреть на эти двери. Дверь, находящаяся дальше всех влево, приведет вас в место, которое ВЫГЛЯДИТ совсем по-другому, но когда вы доберетесь до конца, вы откроете, что уже были там раньше. Теперь, там есть еще одна дверь, не так ли? Теперь, ПОЧУВСТВУЙТЕ, как вы подходите к этой двери и кладете руку на ручку двери, но НЕ ОТКРЫВАЕТЕ ЭТУ ДВЕРЬ.

Энн: Я как-то в самом деле... не чувствую дверную ручку. Это вращающаяся дверь.

Вы не посмотрели кругом. Исследуйте ее очень внимательно. Она может открываться так, как вы никогда раньше и не пробовали открывать двери... Вы нашли что-нибудь необычное в этой двери?

Энн: Да.

Идите вперед и попробуйте безуспешно толкнуть ее, чтобы открыть... Исследуйте дверь еще... пока не найдете какое-то необычное свойство... имеющее смысл для вас как для человека... который позволит вам на самом деле открыть дверь... так, как она никогда раньше не открывалась...

Энн: Ну, я сделала.

Теперь, очень медленно... я хочу, чтобы вы шагнули внутрь, но прежде чем вы полностью откроете дверь, я хочу, чтобы вы поняли... что вы собираетесь вступить в опыт... который будет иметь следующие свойства: Там будут элементы... не имеющие никакого смысла... и у вас не будет слов для этих элементов. Но они будут самыми важными... и они будут иметь самое осмысленное отношение к вашему изменению... как человеческого существа... таким способом, который вы не вполне понимаете. И когда вы заметите эти элементы, обратите на них пристальное внимание. Там будут некоторые ДРУГИЕ элементы, которые приятно удивят вас... например, когда вы оборачиваетесь назад, там больше нет двери...

Теперь я хочу, чтобы вы осмотрели то, что вас окружает... с ясностью... и с глубиной... потому что есть нечто... там... чего вы еще не видели. Нечто, что будет иметь для вас личное значение. И пока ваши глаза движутся вверх и вниз... по тому, что вас окружает, вы не будете знать, что это, пока не пройдете мимо... Вот так. Теперь, когда вы

идете назад, оно уже совсем не такое. Но когда вы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ИДЕТЕ НАЗАД**, вы можете использовать его как возможность... и как напоминание... о том, что вам нужно было знать на протяжении какого-то времени.

Теперь, когда вы делаете это сознательно, я знаю... на подсознательном уровне вы делаете что-то другое... и это другое гораздо важнее, чем то, чем занят ваш сознательный разум... потому что на **ПОДСОЗНАТЕЛЬНОМ** уровне... вы начинаете строить основание... на этом одном предмете. Основание, которое будет прочной структурой... на которой можно строить новое... и более удовлетворяющее будущее поведение.

И пока ваш сознательный разум продолжает исследовать ваше окружение... и интересоваться, действительно интересоваться... что собирается делать бессознательный разум... эта структура строится все время... пока вы продолжаете участвовать в этом процессе. Эта прочная основа... будет служить как тот самый базис... как основа, которую вы построили... в самый первый раз, когда встали на собственные две ноги... потому что до этого у вас был только опыт ползания... пока кто-то не поднял вас... и всего лишь мгновение... вы балансировали на собственных двух ногах... с их поддержкой... Но даже тогда... вы строили бессознательное основание... которое потом служило вам... как опора... при вашей ходьбе... и беге... стоянии и сидении.

И этот предмет... есть начало основания... для целого нового набора переживаний... и я знаю... что ваш подсознательный разум может строить это основание быстро... ИЛИ он мог бы строить его медленно, но в любом случае он должен **СТРОИТЬ** его **ТЩАТЕЛЬНО**... так чтобы оно не разрушилось через какое-то время... Потому что выборы, нужные вам в вашем будущем поведении... должны иметь все необходимые ингредиенты, доступные... на подсознательном уровне... И чтобы быть доступными, они должны будут иметь прочную структуру понимания... и необходимые элементы... чтобы сделать это поведение доступным... вам как человеческому существу.

Теперь вы столкнулись с дилеммой... в этот момент времени, которую сознательно вы не понимали... но начинаете понимать сейчас... Либо... вы возвращаетесь и находите дверь, и выходите... оставляя что-то незаконченным... либо вы позволяете своим собственным подсознательным процессам закончить это для вас. Или вы остаетесь там, где вы

есть... и предоставляете мир... вне вас... самому себе... и берете все время, которое необходимо... чтобы построить структуру... в которой будут все ингредиенты... необходимые вам для вашего будущего развития... которое, как вы уже знаете... будет благотворно для вас... как человеческого существа...

И это решение возникло из вас... и ваших собственных бессознательных процессов... Ему не нужно приходить откуда-то еще... Пока вы сидите здесь... ваши подсознательные процессы... поддерживали биение вашего сердца... поддерживали ваше дыхание... поддерживали течение крови по вашим венам, и делали сотню тысяч других вещей, которые ваш сознательный разум не сознает даже отдаленно... Здесь важно... понимать, что вы можете доверять своим подсознательным процессам... чтобы заботиться о себе. Когда вы идете по оживленной улице... и ваш мозг занят мыслями, вы автоматически... останавливаетесь на красный свет... и хотя вы вовлечены во внутреннюю деятельность, когда свет меняется... вы ЗНАЕТЕ, что пора идти дальше...

И вы всегда можете доверить этим бессознательным процессам... сделать нечто... что будет благотворно... и полезно... если дать ему соответствующий импульс. И на самом деле неважно, ПОЧЕМУ этого не случилось в прошлом. Важно только знать... что это возможно в будущем.

Когда-то очень давно, до того, как я вообще занялся какой-то терапией, я сидел и наблюдал за мужчиной в ресторане. Одна интересная штука у этого мужчины была в том... что он был совершенно пьян... и все же... всякий раз, когда ему на руку садилась муха, он непроизвольно вздрагивал... и муха убиралась с его руки. Он повторял этот процесс... снова... и снова... и снова... и хотя его сознательный разум не знал о том, что происходит, его подсознательная деятельность была организованной... и методичной... и защитной...

Когда вы едете по шоссе, дороги иногда бывают покрыты льдом; иногда нет. Иногда вы концентрируетесь на том, что делаете... а в других случаях ваши мысли блуждают где-то. И когда ваши мысли блуждают где-то в другом месте, одна из важнейших вещей, которую вы можете узнать из этого опыта... состоит в том, что когда вдруг что-то требует вашего сознательного внимания, вы немедленно возвращаетесь...

Теперь я хочу, Энн, чтобы вы взяли все время, которое

вам нужно... чтобы укрепить все эти знания и понимания... для себя... так, чтобы это было максимально полезно для вас как для человеческого существа. И на самом деле не очень важно... знает ли ваш сознательный разум, что происходит. Важно только, что ваш подсознательный разум... **НЕМЕДЛЕННО НАЧИНАЕТ** демонстрировать вам... в новых способах поведения... свой огромный потенциал по осуществлению изменений в вашем действительном поведении... сейчас и в будущем.

Теперь, скоро я собираюсь вернуться и поговорить с вами. И я собираюсь задавать вам вопросы... и на некоторые из них вы ответите охотно... и на некоторые из них вы можете не захотеть отвечать. Совсем необязательно будет отвечать на них. Прежде чем сделать это, я собираюсь поговорить с другими людьми... и вы всегда будете знать, когда я говорю с ними... потому что я буду направлять свой голос в сторону. Итак, вы можете взять свое собственное время и делать то, что, как вы знаете, вам нужно делать... и то, чего вы НЕ понимаете, что вам нужно делать. Вот так. И будьте столь сознательны, сколь вам нужно, чтобы быть в этом процессе...

Теперь давайте поговорим о том, что я сделал с Энн. Ни в одной из этих инструкций не было содержания. На процессуальном уровне был точно определенный набор инструкций, говоривших, в основном, о двух вещах: 1) подключите свое подсознание; и 2) решите свои собственные проблемы.

Обратите внимание, что, обучая вас методам утилизации, мы все равно применяем средства, которым обучили вас раньше. Я начал с **СИНХРОНИЗАЦИИ** со всем, что мог увидеть в ее состоянии, и затем, когда она медленно начала изменяться, я **ВЕЛ** ее вместе с изменением моих выходных каналов. Например, я точно соотносил темп своего голоса... с ее дыханием так, что когда... я начинал... замедлять мой... темп... ее дыхание замедлялось. Я наблюдал за всеми поведенческими ключами, упомянутыми нами ранее: тонус ее кожи, цвет ее кожи, ее дыхание, ритм ее пульса, движения ее век, и так далее. Эти **невербальные** ключи дают мне обратную связь. Я знаю, как выглядеть люди, когда они глубже и глубже входят в измененные состояния - состояния, сопровождающиеся физическим расслаблением.

Энн, сознательно вы признаете, что такого рода опыт оказал воздействие на вас?

Энн: Да.

Итак, я установил много синхронизирующих механизмов и запустил петли обратной связи. Я превратил себя в изоциренную машину обратной связи для нее. Я наблюдал за изменениями цвета ее кожи, и когда цвет ее кожи изменился, я **ОЧЕНЬ МЕДЛЕННО** начал менять тон своего голоса от обычного к совсем другому. Сначала я менял тон и темп своего голоса с той же скоростью, с какой менялась она. Затем, меняя свой голос еще и еще в том же направлении, я мог вести ее дальше и дальше в измененное состояние.

Хотя я делал это вербально, я также давал ей вербальные инструкции, как на сознательном, так и на подсознательном уровне. Некоторые из этих высказываний были предназначены конкретно для того, чтобы дать мне обратную связь о том, остается она со мной или нет. Я говорил о пьянице, который вздрагивал, когда ему на руку садилась муха, и затем смотрел, будет ли вздрагивать ее рука. И она вздрагивала.

Энн: Но вы использовали мое сопротивление. Не могло быть сопротивления.

Энн: Хорошо. Когда вы сказали мне представить три двери, я представила две двери вверху и одну как проход под аркой. Когда вы начали давать мне инструкции о первых двух, как только прошли первые несколько слов, я знала, что собираюсь выбрать третью дверь вне зависимости от того, что говорили вы. Вы это знали?

Конечно. Это была часть программы. Вопрос в том, **КАК** так оказалось, что вы выбрали только эту дверь?

Энн: Ну, я спрашиваю. Как вы поняли, что я не собираюсь идти в ту первую дверь?

Чем отличались мои описания трех дверей - кроме и помимо слов, которые я использовал для их описания?... Я сказал (низкая тональность, с выражением легкого отвращения) "Есть дверь, в которую вы можете войти, и все внутри будет казаться **ЗНАКОМЫМ**". Послушайте этот тон! Теперь имеет для вас смысл, что я знал, в какую дверь вы собираетесь пройти?

Однако, если бы после моих слов "Есть одна дверь, и вы можете пройти через нее, и все на той стороне будет **ЗНАКОМЫМ**" ваше лицо вспыхнуло, залилось краской, и вы бы вздохнули, тогда бы я узнал нечто другое. Остаток моей коммуникации был бы подогнан под это.

Энн: Как иначе вы бы структурировали б свою коммуникацию, если бы я выбрала первую дверь?

Ну, "выбрала" это не то слово, которое я готов принять. Если бы вы ОТРЕАГИРОВАЛИ на ту дверь, если бы я подсознательно получил знаки, что нужный опыт должен быть связан с чем-то знакомым, я бы заставил вас войти в дверь, ожидая, что все будет знакомым.

Если я начинаю таким вступлением, я все равно могу делать все, что хочу! Потом я могу заставить это превратиться во что-то НЕзнакомое. "Когда вы протягиваете руку за тем, что, как вы думали, там было, вы с удивлением обнаруживаете, что..." "Вам приходилось когда-нибудь разбивать яйцо и видеть выпадающего из него маленького кролика?"

Я пытаюсь дать набор инструкций, который позволит Энн сделать подсознательные изменения. Поэтому самое важное правило - уважать ее бессознательные реакции. Это требует от меня способности делать лишь одно - знать, какие реакции сознательные, и какие бессознательные.

Вы заметили, как я структурировал опыт с третьей дверью? Что я приказал ей сделать с этой дверью? Я приказал ей "попробовать безуспешно" открыть ее. Если я говорю "Я попробовал открыть дверь", это сильно отличается от "Я попробовал БЕЗУСПЕШНО открыть дверь". Если я говорю "Я попробовал открыть дверь", я могу попробовать еще. Может, даже стоит попробовать еще. Но если я говорю "Я попробовал безуспешно открыть дверь", то возможности нет. В одном есть возможность; в другом нет.

Теперь, зачем я это **сделал?**... Если она собирается войти в дверь, скрывающую за собой незнакомые вещи, то лучшее начало - это заставить дверь давать незнакомую реакцию - поставить дверь, открывающуюся необычным образом. Это делает саму дверь и опыт, который она собирается пережить, конгруэнтными друг другу.

Я тщательно структурирую свою речь. Например, если я говорю вам (он поворачивается к женщине в аудитории) "Теперь вы можете попробовать поднять свою руку", то есть подтекст, что вы не сможете этого **сделать**, но все равно остается вероятность, что вы могли бы. Но если я говорю "Вы можете безуспешно попытаться не поднимать свою руку... Это далеко идущий опыт... И Потом вы начинаете интересоваться, какая рука НЕ поднимется первой... потому что вы думали, что вот ЭТА".

Теперь, если вы замечаете, эта женщина стала совершенно неподвижной. Это трансовый феномен, кстати. И это утилизация "сопротивления" путем включения множества отрицаний. Я дал ей на нечто отреагировать, выяснил, как она отреагировала на это БЕССознательно, и усилил бессознательную реакцию. Ее подсознательной реакцией была неподвижность, и, чтобы усилить ее неподвижность, нужно было просить ее двигаться больше и больше. Чем больше я просил ее двигаться, тем более неподвижной она становилась. **ТО ЕСТЬ, ЭТА РЕАКЦИЯ "СОПРОТИВЛЕНИЯ" ТАК ЖЕ ПРЕДСКАЗУЕМА, КАК И ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ,** пока у вас есть сенсорный опыт внимания к тому, какая реакция является бессознательной.

Важнейшая часть, необходимая вам, чтобы быть способными действовать в качестве коммуникатора - это сенсорный опыт. Если вы умеете проводить различия между тем, что сознательно и что бессознательно, и **УСИЛИВАТЬ** бессознательные реакции, вы измените состояние сознания человека. Один способ сделать это - спросить, как Фриц Перлз, "Что вы осознаете?" Если он говорит "Ну, я осознаю, что говорю сам с собой, и еще напряжение в моей челюсти", то вы говорите "Но вы не осознавали тепло там, где ваша рука прикасается к вашему лицу, и ощущение ваших ступней на полу, и ваши локти на бедре, и ваше дыхание, и поднятие и опускание вашей грудной клетки". Это все, что вам нужно сделать. Этот человек начнет входить в измененное состояние, потому что вы направляете его сознание в те места, куда оно обычно не обращалось. Это один способ усилить бессознательные реакции. Неважно, если сознательный разум включен в процесс. На самом деле более полезно вовлекать сознательный разум во что-то относительно неважное - например, через **КАКУЮ** из трех дверей он собирается пройти. Кому интересно, в какую дверь он входит? Важно то, что мы меняем ее состояние сознания. Сделав это, мы можем потом начать создавать переживания, посредством которых она получает доступ к подсознательным ресурсам. Сознательно она **ВСЕ ЕЩЕ** озабочена тем, в какую дверь она вошла, и почему, и на самом деле это было неважно, потому что как только она входит в дверь, я могу поместить туда все, что хочу! Важно то, что в **ПЕРЕЖИВАНИИ** она проходит в дверь. Этот опыт оставляет ее обычное состояние сознания и вступает в измененное, по сравнению

с ее нормальным состоянием сознания. Стоит ей пройти в дверь, я даю ее подсознанию процессуальную инструкцию - программу для позитивного изменения.

Я дал ей эту программу, используя очень неконкретный язык, по причинам, которые мы обсудили ранее. Очень важно понимать, когда использовать неконкретный язык, и когда не использовать его. Когда вы даете процессуальные инструкции, делайте свой язык очень неконкретным. Однако, если вы хотите заставить кого-либо сделать что-то очень конкретное, например, испечь определенный торт или вылечить фобию, будет важно дать этому человеку очень конкретные инструкции, так чтобы он мог понять, как это сделать. Если вы хотите, чтобы некто испек торт, и вы говорите ему "взять все подходящие ингредиенты из своего холодильника, смешивая их наиболее удовлетворяющим образом...", вы, вероятно, не получите желанного торта.

Я часто слышу, как люди используют неконкретный язык, применяемый нами для процессуальных инструкций, когда пытаются сообщить другому человеку что-то конкретное. И они понятия не имеют, что у другого человека нет способа понять их, из-за используемых ими слов. Например, в терапии люди говорят о том, как важно иметь высокую само-оценку, или позитивный я-образ вместо негативного. Но они не говорят, как именно вы строите эти вещи, или как вы узнаете, когда получите их.

Сэлли: Это происходит в сравнении их личного опыта. Что с чем они сравнивают?

Сэлли: Они сравнивают свои детские эмоции со своим взрослым пониманием того, что, по их мнению, происходит в настоящем.

Окей, и когда они сравнивают это, что они делают со сравнением?

Сэлли: Они потом получают улучшение собственного я-образа - их собственной само-оценки.

Как?

Сэлли: Они видят. Видите ли, иногда у человека бывает плохое чувство по отношению к самому себе, потому что оно инкорпорировано в память. Так что, когда вы вводите в человека настоящий опыт или знание, и вы оглядываетесь на это, то в то же время вы помогаете этому человеку на сеансе. Он может потом переработать вещи, так что у него другое.

Позвольте мне кое-что у вас спросить. Вы понимаете, что в описании, которое вы мне даете, нет ничего, что позволило бы мне узнать, о чем вы говорите? Это не критика вашего понимания, так как я думаю, что вы знаете, о чем говорите. Но вы не говорите со мной так, чтобы заставить меня понять.

Сэлли: Может быть, это основа знания, которое у меня есть. Наша коммуникация немного отличается.

Ну, это не так, потому что я-то знаю, что вы хотите мне сказать. Я знаю, потому что люди говорили мне много раз. Однако, несоответствие между тем, КАК вы говорите мне, и тем, как бы вам НУЖНО было говорить мне, чтобы сообщить то, что вы хотите передать мне, это важное отличие для того, чему мы здесь учим.

Видите ли, тип описаний, используемых вами, будет именно тем, что работает в гипнозе. Если я хочу, чтобы вы что-то придумали, отправились своей дорогой и галлюцинировали, то я использую тип неконкретных лингвистических структур, к которым вы только что прибегли.

Однако, если я хочу, чтобы вы сделали что-то конкретное, я должен сказать вам что-то конкретное. Если я хочу дать вам информацию о выполнении чего-либо, я должен удостовериться, что вы знаете все подробности того, как это делать. Видите ли, если бы я хотел, чтобы вы использовали определенную мысленную программу, которая, по моему убеждению, поднимает вашу самооценку, я мог бы сказать "Окей. Я хочу, чтобы вы выбрали конкретное неприятное воспоминание из своего прошлого - воспоминание, в котором вы понимали, что сделали наихудшее, что только могли сделать... И глядя на это воспоминание и испытывая ощущения, которые были у вас там, вы не осознаете того, что без неприятных воспоминаний, подобных этому, вы бы не узнали ничего важного во всей своей жизни. Если бы вы никогда не испытали боль ожога, вы не были бы достаточно сообразительны, чтобы избегать пожаров".

Эта инструкция хотя бы в какой-то мере конкретна. Она советует вам взять какое-то неприятное воспоминание, испытать ощущения, затем определенным образом переоценить воспоминание. Хотя эта инструкция не сообщает вам точное содержание, она ВСЕ ЖЕ конкретизирует тип воспоминания, о котором вы должны подумать, и ЧТО ВЫ ДОЛЖНЫ С НИМ сделать.

Если мне неважно, КАК вы производите изменение, я еще больше деконкретирую свою речь и использую множество **НОМИНАЛИЗАЦИЙ**. Закройте на минуту глаза и попробуйте кое-что. Я хочу, чтобы вы пошли внутрь и выбрали два, три или четыре приятных прошлых воспоминания, которые могут **ПОКАЗАТЬСЯ** несвязанными... но ваше подсознание никогда ничего не выбирает случайным образом... потому что существует знание, важное для вас, как для человека... Теперь, я знаю, что в вашем прошлом помещается множество переживаний... и что любое и каждое из этих переживаний... составляет основу для построения знания... или понимания для себя... того, что важно для вас... только как для взрослой... что не было важно для вас, как для ребенка... но это может служить основой... для построения того, что вы узнали.

Теперь возьмите несколько мгновений, чтобы это повторное узнавание начало принимать форму... кристаллизоваться... Возможно, вы начинаете видеть образ... который неясен... и которого вы не понимаете... И чем больше вы смотрите на него... тем больше вы признаете, как сильно вы не понимаете... и когда вы наблюдаете на подсознательном уровне... вы можете **СТРОИТЬ ЭТО УЗНАВАНИЕ** таким образом... который важен... Важность построения вами этого узнавания... это нечто, что сознательно... вы можете оценить лишь тогда, когда оно закончено... и затем вы поймете,,**те**,, вдруг... мысли... и понимание того, как проводить изменения в себе... могут начать вливаться... в ваш сознательный разум... Но эти мысли не имеют ничего общего с этим новым знанием... потому что когда одна из этих мыслей приходит вам в голову... если она совершенно неосознана... ее должно сопровождать хихиканье...

Теперь, способ, которым я сейчас общался с Сэлли, очень похож на способ, которым она общалась со мной. Однако, есть большое различие между **ПОПЫТКОЙ ЗАСТАВИТЬ СОЗНАТЕЛЬНЫЙ РАЗУМ ПОНЯТЬ ЧТО-ТО** и **ПОПЫТКОЙ ЗАСТАВИТЬ ПОДСОЗНАТЕЛЬНЫЙ РАЗУМ СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО**. Сделанное ею описание подобно тому, какое я мог бы предложить клиенту, когда хочу, **чтобы** он сделал что-то, но это не то, что я стал бы предлагать врачу, когда хочу, чтобы он что-то **ПОНЯЛ**.

Всегда легче увидеть эти вещи извне, чем изнутри. Это верно почти во всем. Мой друг, выдающийся физик-технолог,

рассказывал мне о времени, когда он работал над очень сложной проблемой. Он не спал, наверное, месяца, усердно трудясь над этой задачей.

Его мать жила в его доме и заботилась о его детях, пока он закрывался в своей лаборатории. Она пришла в лабораторию, принесла ему чашку кофе и спросила "Как дела?" Он сказал "О, все идет хорошо". Она спросила "Что именно ты делаешь?" и он объяснил ей сложную проблему. Она выслушала и сказала "Я этого не понимаю. Я бы это просто сделала" и она дала ему нужный ответ. Она никогда даже не ходила в школу, но ее ответ теперь лежит в основе одного из сложнейших цифровых компьютеров, вышедших на рынок.

Когда вы находитесь внутри поля деятельности, вы запрограммированы видеть определенные вещи за счет других. Конечно, это дает вам возможности, но это дает также и ограничения. Когда я вошел в сферу терапии, люди говорили "Все, что вам нужно делать, чтобы быть хорошим терапевтом, это находиться в полном контакте с потребностями людей. Вы помогаете им поднять их самооценку и их образ самих себя, так что они могут жить лучшей и более богатой жизнью". Я говорил "Как вы это делаете? Как вы поднимаете их самооценку?" И они говорили "Заставляя людей видеть вещи такими, какие они есть на самом деле". Я с этим не согласен; я думаю, что создавая более ПОЛЕЗНЫЕ самообманы, чем те, что у них уже есть. Я не знаю, каковы вещи "на самом деле".

Штука в том, что существует много слов, ЗВУЧАЩИХ осмысленно, но таковыми не являющихся. Номинализации всегда звучат осмысленно, но это не значит, что они такие и есть. Если вы хотите заставить чье-то подсознание СДЕЛАТЬ что-то, номинализации - это именно те слова, которые вы можете эффективно использовать, чтобы сделать это.

Позвольте дать вам общий способ думать о создании процессуальных инструкций, потому что в дополнение к типу инструкций, продемонстрированных нами здесь, вы можете придумать свои собственные. Чтобы придумать процессуальные инструкции, подумайте сначала о любой последовательности, которая приведет к научению. Одна такая последовательность это 1) выбрать какой-либо важный опыт из своего прошлого, 2) достаточно тщательно просмотреть и прослушать вновь то, что происходило тогда, чтобы научиться

чему-то новому/дополнительному из этого опыта, и 3) попросить свое подсознание использовать новое знание в подходящих ситуациях в будущем.

Если вы собираетесь чему-то научиться, вам нужно иметь СПОСОБ научиться этому, и вам нужно иметь способ определить, когда и где использовать новое знание. Поэтому придумайте последовательность, включающую эти компоненты. Как только у вас есть общая идея, какие шаги вы хотите включить, вы можете производить инструкции, используя гипнотические речевые паттерны, давая клиенту достаточно времени, чтобы отреагировать.

ГЕНЕРАТИВНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ: ГИПНОТИЧЕСКОЕ СНОВИДЕНИЕ

Дальше я хочу дать вам стратегию вызывания генеративного изменения, как для тех из вас, кто хочет произвести личные изменения, так и для тех, кто занимается терапией. Генеративное изменение НЕ значит, что вы хотите бросить курить, сбросить вес, или преодолеть свои проблемы. Я называю это "исправительными изменениями". Генеративное изменение значит, что вы хотели бы быть способны делать что-либо более совершенно, или вы хотели бы научиться чему-то новому. Это не значит, что вы хотите изменить то, что вы делаете плохо, а что вы хотите улучшить то, что вы уже делаете хорошо.

Когда я начал проводить терапию и вошел мой шестой или седьмой клиент, у меня был удивительный опыт. Он начал, как обычно. Он сказал "Есть определенные изменения, которые я бы хотел проделать". Я спросил "Какие?" Он сказал "Я бы хотел быть способным знакомиться с людьми и заставлять их любить меня". Поскольку я был запрограммирован реагировать определенным образом, я спросил "А сейчас у вас с этим проблемы?" Он сказал "Нет, у меня с этим на самом деле здорово".

Я остановился. Нарушались все мои пресуппозиции. Я спросил его "Тогда в чем проблема?" "Проблемы нет", сказал он. "Я просто делаю это так хорошо, и мне это так нравится, что я хотел бы уметь делать это вдвое лучше". Я взглянул вниз в свою терапевтическую сумку с фокусами, и там ничего не было! Большинство типов терапии не предназначены для таких ситуаций.

Не ограничивайте себя починкой сломанных вещей. Если вы делаете что-то хорошо, великолепно! Вы можете получить удовольствие, делая это вдвое лучше. Нет ограничения на проведение такого рода изменения. Обычно, если вы делаете достаточно генеративное изменение, вы неумышленно уничтожаете многие исправительные проблемы. Если вы сосредотачиваетесь на своем улучшении в области, где вы уже хороши, очень часто другие "проблемы" получают свою долю внимания.

Я бы хотел побудить вас попробовать интересную стратегию для генеративного изменения, использующую гипнотическое сновидение. Насколько я знаю, гипнотическое сновидение не сильно отличается от обычного, за исключением того, что во время гипнотического сновидения вы не храпите.

Существует множество техник применения снов для того, чтобы изменить вашу реальность. Первое, что вы всегда сделаете - определите, к какому результату вы стремитесь. Вы можете хотеть уметь лучше делать X, или чтобы ваш клиент умел лучше делать X. Скажем, ваш клиент уже умеет делать X, но вы хотите, чтобы он умел делать это лучше.

Потом вы спрашиваете себя "Какого рода вещи позволили бы человеку делать что-либо лучше?" Отвечайте на это действительно общо. Помните, это гипноз, и вы находитесь в Стране Номинализаций.

Женщина: Улучшенное восприятие.

Мужчина: Энергия.

Будьте осторожны, используя слово "энергия". Вам нужно быть очень осторожными в использовании определенных идиом, широко распространенных в других контекстах. Энергетический кризис породил огромное количество гипнотических сообщений о консервации энергии. Если вы используете энергию, как метафору для обладания большой личной привлекательностью, иногда вы можете попасть в переделку, потому что вам придется столкнуться с широкой известностью. Сейчас на радио и телевидении по всей стране звучат рекламные призывы консервировать энергию и впасть в летаргию.

Известный терапевт использует для личного развития метафору, называемую "как на дрожжах". На одном из ее семинаров я открыл, что у некоторых женщин в группе развились грибковые инфекции! Это, кстати, одна из первых

вещей, открытых гипнотизерами старой школы. Они открыли, что в каком-то смысле вся речь обрабатывается буквально, особенно в состоянии транса. Любая фраза, имеющая идиоматический смысл, обрабатывается двояко. Фраза "сыграть в ящик" имеет идиоматический смысл, что кто-то умер, и также буквальный смысл. Всякий раз, когда вы используете метафору, учитываются оба смысла.

Если вы часто говорите "Мои дети это настоящая головная боль", я могу гарантировать, что скоро у вас появятся головные боли. Люди, у которых было много проблем со спиной, говорят обо всем, будто оно засело в пояснице, или что они таскают весь мир на своих плечах. Мы уже говорили о таком языке. Он называется "язык органов" и он очень мощен.

Что еще позволит делать что-либо лучше?

Женщина: Знание. Практика.

Окей. Какие-то новые знания позволяют, и практикование чего-либо позволит. Если они уже делают что-либо хорошо, может быть, они уже достаточно это практиковали. Если нет, практика - это то, что могло бы привести к улучшению.

То, что мы делаем - это начало построения уравнения. Я знаю, что большинству из вас не нравится слово "уравнение", но вы начнете любить его. Чем больше вы пытаетесь не любить его, тем более привлекательным и таинственным оно может становиться...

То, что я сейчас сделал, всегда хорошее уравнение. Помните, это один из способов, которым вы можете работать с абреакциями. Это то же самое уравнение. "Так приятно учиться на неприятностях. И чем более неприятным это становится, тем более приятные знания вы получите". Это значит, что чем сильнее они входят в негативное состояние, тем сильнее они выйдут из него. "Чем больше X, тем больше Y" - это очень полезное уравнение, которое вам стоит помнить.

Этим утром мы собираемся построить уравнение, использующее сновидения. Мы можем сказать, что все, что порождает одну из этих вещей - новая мысль, практика, или улучшенное восприятие - подразумевает лучшее делание чего-либо. Это такое же уравнение, о каком я сейчас говорил. Нам все же нужно нечто, что породит новую идею и т.д., и мы используем сновидение, чтобы сделать это.

УПРАЖНЕНИЕ 7

Я хочу, чтобы вы сейчас проделали генеративные изменения друг с другом. Делайте это в парах, чтобы у вас получилось достаточно быстро. Участник Б, я хочу, чтобы вы выбрали какое-то конкретное поведение, которое у вас уже получается хорошо, и которое вы хотели бы делать еще лучше. Участник А, я хочу, чтобы вы провели с Б любые выбранные вами индукции, пока не получите состояние достаточно глубокого трансa. Затем протяните руку и скажите "Сейчас я поднимаю вашу руку, и я не собираюсь говорить вам опускать ее быстрее, чем вы начнете видеть сон... Во время этого сна... начнут происходить странные и расплывчатые вещи... Но вы знаете, что подсознательно... выстраивается нечто... что собирается кристаллизироваться... в идею... которая произведет в вас... изменение в ваших восприятиях... которое позволит вам быть способным делать Х... даже лучше, чем вы когда-либо подозревали..."

Потому что в Х есть что-то... что вы просмотрели... и ваше подсознание знает, как ВЕРНУТЬСЯ... и ПОСМОТРЕТЬ СНОВА... Что это значит просмотреть что-то?... "Просмотреть" значить, что вы смотрели слишком высоко... так что сейчас вы можете вернуться... и сдвинуть свой взгляд... прошлые переживания... на подсознательном уровне, когда вы были именно в ТОМ конкретном переживании... только в этот раз... ваше подсознание может посмотреть на это иначе... и выяснить... что это было в тех случаях, когда вы делали это абсолютно совершенно... что отличалось... от случаев, когда вы делали это всего лишь.. как будто совершенно...

Распознавая это различие... оно может представить вам это различие в таинственном сновидении... так что вы будете продолжать видеть этот сон... очень цветной сон... и насладитесь им полностью и заинтересуетесь... действительно заинтересуетесь... чему вы собираетесь научиться... и идея НЕ придет к вам быстрее... чем ваша рука медленно двинется вниз... и коснется вашего колена... так что когда она СДЕЛАЕТ ЭТО, эта идея кристаллизуется в вашем мозгу... и вы удивитесь, как могли вы быть столь глупы, что просмотрели это..."

Это другой пример процессуальной инструкции. Я приказал увидеть сон и чему-то из него научиться. Однако, я

добавил также конкретные инструкции о том, КАК подсознание собирается этому научиться. Я сказал "Вернитесь, пересмотрите свой прошлый опыт, извлеките разницу между тем, когда вы делали действительно хорошо, и тем, когда вы делали лишь посредственную работу, и представьте это новое восприятие во сне".

Однако, если бы я просто сказал эти вещи непосредственно, я не был бы столь эффективен. Это не сработало бы так хорошо, потому что в нем не было бы цвета или силы. В нем также не было бы хитрой неопределенности, позволяющей подсознанию реагировать естественным образом. Сновидение - это очень естественное для подсознания средство представлять материал таким образом, что сознательный разум не понимает, и тем самым заставить его медленно развиваться во что-то, что более осмысленно для сознания.

Мужчина: Что я могу сделать, если хочу найти решение проблемы, имеющей так много факторов, что я не могу учесть их все сознательно?

Как бы с этим можно было работать? Давайте сделаем так. Давайте вернемся ко сну. Это одна из моих любимых инструкций. Заставьте его увидеть шесть снов, и каждый из них будет одним и тем же сном, но в нем будет другое содержание и другие персонажи. Однако, он совершенно не поймет первый сон, потому что в этом сне будет происходить слишком много вещей. Он также на самом деле не поймет и второй сон, но подсознательно, с каждым сном, он начнет собирать и выделять смыслы и понимания всех участвующих факторов во все более и более согласованную упаковку. Таким образом, к шестому сну даже его сознательный разум сумеет понять, что происходит. Первый сон будет совершенно запутанным. Второй сон будет немного менее запутанным. Третий сон будет еще менее запутанным, чем этот. Четвертый начнет проясняться, но он еще не ухватит его. И пятый он почувствует как бы на кончике языка. Но вот в шестом смысл полновесным взрывом вдруг ворвется в сознание. Это довольно прямой способ добиться этого косвенно. Это великая инструкция.

Теперь я хочу, чтобы вы образовали пары и попробовали один из этих методов утилизации. Вы уже немного практиковали индукции, так что не тратьте на них много времени. Просто скажите своему партнеру закрыть глаза, и

расслабиться, и притвориться, что он в гипнозе. Эта индукция всегда работает быстро. Затем дайте ему либо процессуальную инструкцию, или дайте ему инструкцию использовать гипнотическое сновидение, чтобы чему-нибудь научиться. Если вы даете ему процессуальную инструкцию, делайте ее более запутанной, чем те, что вы давали, когда раньше практиковали индукции. Дайте ему последовательность шагов, которые могут привести к научению, используйте также все, чему вы научились до этого времени. Если происходит что-то неожиданное, вы можете инкорпорировать это в то, что вы делаете, и в то, что вы хотите, чтобы происходило. Окей. Вперед.

* * * * *

ШАБЛОНЫ ОЧИСТКИ

Дороти: Что вы делаете, если человек находится в трансе и час уже прошел, прежде чем вы закончили работать с ним? Что если он находится прямо посреди чего-то?

Вам нужно иметь способ работы с такими ситуациями во многих контекстах. Я называю такие методы "шаблонами очистки". Может быть, вы - семейный терапевт, и у вас тут мама, и папа тут, и детка Джоан там где-то. Они только что начали спорить, и остается две минуты до прихода вашего следующего клиента. В любой ситуации, подобной этой, вам нужно иметь двухминутные "дежурные записи" - абсолютно бессмысленные содержательно и абсолютно осмысленные процессуально чтобы свести все вместе.

"Мы очень, очень тяжело работали, и множество вещей всколыхнулось на подсознательном уровне, и это чрезвычайно полезно в позитивном смысле. В последующие дни и недели вы заметите, как из вашего подсознания возникает понимание. В результате того, что вы начали здесь сводить все вместе, вы заметите изменения, перемены в своем поведении, которые восхитительно удивят вас. И теперь, собирая все свои части, выразившие себя сегодня, снова внутрь себя, вы можете почувствовать энергию, представленную ими, ставшую доступной вашему подсознательному разуму, чтобы продолжать эти процессы, которые мы начали здесь, осмысленным образом..."

Это другой пример процессуальной инструкции. Вы остаетесь полностью на уровне процесса и говорите "Соберитесь опять вместе". Вы включаете пост-гипнотические суггестии о том, что их поведение будет продолжать изменяться в результате того, что вы всколыхнули многие вещи. По существу, инструкции гласят "Продолжайте этот процесс, даже если меня нет рядом". Вы можете предложить, чтобы его подсознание продолжило искать оптимальное решение, к которому оно придет как-нибудь перед тем, как он проснется завтра утром.

"В продолжение дня, пока ваш подсознательный разум продолжает тяжело работать, находя и проверяя разные возможные решения, чтобы найти то, которое наиболее уникально соответствует вашим потребностям как целостного организма, оставляя вам на сознательном уровне свободу безопасно действовать во весь остальной день и адекватно решать любые намеченные вами задачи. Итак, пока ваш бессознательный продолжает эту работу, ваш сознательный разум будет заботиться о задачах дня и о вашей собственной безопасности". Такую вещь важно проделать в заключение. Это интеграция; это воссоединение человека.

Я помню, однажды, когда я начал проводить гештальт-терапию, я работал с одним человеком, выполняя демонстрацию в группе. У меня не было ни малейшего понятия, что я делаю, и насколько я мог разобраться, ничего не происходило. Так в конце я сказал "Теперь, Ирв, мы сегодня тяжело потрудились, и мы всколыхнули внутри вас множество вещей. Поэтому я хочу, чтобы вы были особенно внимательны и чувствительны к тем поведенческим изменениям, которые произойдут в течение следующих двух недель, прежде чем мы соберемся снова, и они являются прямым результатом превосходной работы, проделанной сегодня вами. И не слишком удивляйтесь, открывая, сколь радикальны эти изменения - однако сколь они соответствуют вашим конкретным потребностям". Здесь ничего не говорится, но это сработает. Это пост-гипнотическая суггестия.

Если вы делаете трансовую работу как часть упражнения на этом семинаре, и вы хотите быстро все закончить, потому что мы позвали вас назад, сначала в течение нескольких секунд синхронизируйтесь с дыханием вашего партнера. Затем вы можете сказать "Теперь я бы с удовольствием принял возможность снова присоединиться к вам... По-

звольте себе закончить... эти важные и осмысленные вещи.. которые стали доступны вам... в ходе этого процесса. Извлекайте из этого опыта любое... чувство свежести... и обновления, доступное... и вернитесь сюда... со своей собственной скоростью... и присоединитесь снова ко мне в комнате.. чтобы начать следующую фазу этого семинара”.

Это очистка, особенно подходящая для того, что вы делаете на этом семинаре. Принципы, использованные мною для ее построения - те же, что я применял для создания других примеров, которые я только что дал вам.

Когда я вел регулярную трениговую программу, одной их самых строгих частей программы было то, что мои студенты должны были привести в порядок собственную личную жизнь - немедленно! Потому что если бы я узнал, что они всю ночь ведут длинные многозначительные разговоры со своими женами, и ничего не получается, и они чувствуют, что им следует завести роман, я исключил бы их из программы. Они знали, что я сделал бы это, поэтому они непременно приводили свои жизни в порядок.

Для меня первостепенную важность имеет способность людей самим заботиться о себе. Я не говорю о способности выживать, но о приведении себя в места, которые приятны. Я шучу по поводу своей следующей книги, которая называется "Окей - это недостаточно хорошо". Я не считаю парадигму исправления хорошей парадигмой. Парадигма исправления в психотерапии, где люди приходят несчастные и сломленные, и вы приводите их в порядок, есть лишь часть картины. Для меня более осмысленно то, что мы строим модели, основанные на понятии генеративности.

В области физического здоровья люди только начинают заниматься этим. На протяжении долгого времени медицина использовала модель, полностью основанную на исправлении. Однако, единственная НА САМОМ ДЕЛЕ удивительная вещь, сделанная медициной - это открытие прививки. Факт, что людям можно ввести вакцины против полиомиелита, которые защитят их от заболевания - это чудо. Это прекраснейшая вещь, сделанная когда-либо медициной, и она определенно не основана на исправлении того, что оказалось нарушенным.

Если вы генеративны, вы модифицируете вещи так, что они становятся лучше, чем были, когда вы начинали. Вы утилизируете естественные склонности системы, чтобы сде-

пать систему еще БОЛЕЕ эффективной. Так я думаю обо всем. Я хочу работать с тем, что есть, так, чтобы оно становилось лучше, чем ему нужно - а не просто адекватным.

Мой личный критерий выполнения успешной работы - становятся ли люди счастливее. Это лишь моя собственная этика. Вы можете работать в направлении несчастья, если хотите. Видите ли, что бы вы ни делали, вы устанавливаете целевые состояния. Если вы юрист, вы не работаете в направлении счастья, вы работаете в направлении убеждения: в направлении убеждения людей в чем-то. Если вы врач, надеюсь, вы устанавливаете в качестве целевых состояний счастье и компетентность.

Многие терапевты устанавливают в качестве целевого состояния ПОНИМАНИЕ. Врачи были очень успешны в построении парадигм, дающих людям понимание, так что люди точно понимают, что у них не в порядке. В конце концов они остаются с клиентами, которые по-настоящему понимают, но все равно не могут справиться с миром, и они не могут сделать себя счастливыми. Другие терапевты присылали мне дюжины клиентов, которые садились и давали мне длинные подробные объяснения о том, откуда взялись их проблемы, почему они у них есть, и как они влияют на их жизни. Я им говорил: "Ну, это действительно интересно, но чего вы хотите?" Они отвечали: "Я хочу изменить это!" Тогда я говорил: "Тогда зачем вы рассказываете мне всю эту чепуху?" Они отвечали: "Ну, а вам разве не нужно это знать?" Я говорил: "Нет, мне не нужно об этом знать". Они бывали поражены, потому что ведь они потратили пять лет и 50 тысяч долларов на выяснение того, почему их так скрутило!

Мужья и жены часто делают друг друга несчастными, потому что устанавливают в качестве целевого состояния "правоту". То есть, они остаются правыми, но каждый в результате становится несчастным.

Мы хотим научить вас строить знания в контексте гипноза. Вы можете использовать эти техники, чтобы получить любой желаемый вами результат. Если вы хотите, вы можете делать людей несчастными, вы можете делать их большими, или вы можете снабжать их истерическим параличом или фобиями. Такие вещи не кажутся мне возвышенно плодотворными. Однако если это то, чем вы хотите заниматься, то это этический выбор, который вам предстоит сделать.

Вопрос, который я вам задаю, таков: "Какие переживания вы могли бы дать человеку, которые дали бы в результате построение полезного обобщения?" Это практический вопрос.

Мужчина: Если у него уже есть проблемное обобщение, вы могли бы дать ему контр-пример.

Да, это бы сработало. Я верю, что обучение может происходить множеством способов. Один из лучших способов научить чему-то сознательный разум - это предоставить ему контр-пример к тому, во что он верит. В нашей книге "Магия I" есть этому хороший пример. В одной из наших групп женщина, которая не могла говорить "нет", легла на пол и начала истерически кричать. Она восклицала, что она беспомощна, и что люди всегда перешагивают через нее. Я спросил ее: "Что вы подразумеваете, говоря 'люди всегда перешагивают через меня?'" Потом я пошел через комнату к ней, чтобы наступить на нее. Поучаствовав во многих моих группах, она была достаточно ,сообразительной, чтобы убраться с дороги.

Она сказала, что она жила с двумя другими женщинами, и они постоянно заставляли ее делать все и управляли ее жизнью. Я спросил: "Ну, почему бы вам не сделать что-то примитивное, например, повернуться и сказать "Не делайте этого?"

Такое предложение вызвало одну из самых сильных несловесных реакций, какие я когда-либо видел у человека. Она побледнела еще сильнее и сказала: "Я не могу сделать этого". Я ответил: "Что значит, вы не можете сделать этого?" Она сказала: "Ну, я не могу ответить им "нет". Я спросил: "Что бы случилось, если бы вы сказали им, что не будете мыть посуду или не будете делать что-то еще?" Она сказала: "О, это просто невозможно".

В конце концов она поведала нам традиционную историю, которая порадовала бы психиатра. Она научилась не говорить "нет", когда была маленькой девочкой. Как-то раз она собралась пойти в магазин со своей матерью, когда ее отец сказал: "Почему бы тебе не остаться дома со мной?" Она сказала: "Нет, я собираюсь пойти с мамой". Она пошла с мамой, и когда они вернулись в квартиру, ее отец, весь в крови, лежал на полу. Его рука была в двух дюймах от телефона. Он был алкоголиком, и он только что умер.

После этого она уже никогда не говорила "нет". Это

значило, что она, наверное, ненадолго сохранила свою девственность. Она была гомосексуалисткой, что, по-моему, было интересно. Ей хватило одного этого опыта с ее отцом, чтобы создать обобщение, что если она скажет "нет", кто-то непременно умрет.

Я поместил ее в ситуацию "двойной связи", сказав ей, что хочу, чтобы она пошла и сказала "нет" кому-нибудь на другой стороне комнаты. Она ответила: "Нет, я этого не сделаю". И я спросил: "Я умер?" Она сказала: "Что?" И я ответил: "Вы только что сказали мне 'нет'. Я мертв?" Она прошла еще через серию видимых изменений и потом сказала: "Ну, вы особенный".

Я дал ей ОПЫТ контр-примера к ее обобщению, что если бы она сказала "нет", то люди бы умерли. В тот момент она могла сказать мне "нет" и знать, что я выживу, но она все еще не могла сказать "нет" кому-то другому. Поэтому я пригласил других людей выйти и попросить ее сказать "нет". Мне нужно было построить более широкую базу опыта, на которой она могла делать что-то еще.

Это заняло много времени. Видите ли, есть нечто ужасное в знании того, что вы неправы, но незнании того, что вы предполагаете делать по-другому. Я тогда не знал, как делать гипноз. Если бы я знал, я мог бы изменить ее обобщение гораздо более легко, изящно, и без всей этой борьбы и боли.

Позвольте мне изложить другую возможность построения обобщений. Всякий раз, определяя что-либо как НОВОЕ, вы можете просто строить для этого новые обобщения. Если вы определяете что-то как новое, вы можете построить обобщение, не разрушая или не меняя того, что уже есть. Приведите мне пример, когда это было бы полезно.

Мужчина: Вы не делаете этого с детьми?

Надеюсь, что так, но я хочу, чтобы вы дали мне конкретный пример.

Мужчина: Если вы учите кого-то умножать, и он ничего об этом не знает, вы можете дать ему обобщение про знание умножения, не разрушая старое. ♣

Верно.

Джуди: Я с этим не согласна. Я думаю, что когда вы обучаете сложению, у вас нет никаких обобщений, которые можно было бы разрушить. Обучая своих детей умножению, я учу их, что оно основано на сложении. Оно как похоже на

сложение, но оно просто немного **отличается**. так что, я думаю, в этом примере у вас **ЕСТЬ** обобщения, которые можно разрушить.

Иногда гипнотическая коммуникация прямо-таки пролетает, не правда ли? Джуди, по существу, только что сказала: "Когда я учу своих детей умножению, мне на самом деле приходится разрушать обобщения, **ПОТОМУ ЧТО Я УЧУ ИХ ТОМУ, ЧТО ОНО ПОХОЖЕ НА СЛОЖЕНИЕ**". Теперь, я согласен с ее аргументацией. Ей приходится разрушать обобщения потому, что она думает, будто умножение и сложения связаны друг с другом, и она учит своих детей, что это так и есть. Они **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** связаны друг с другом, но не более или не менее, чем сложение связано с вычитанием, или делением, или экспонентой, или чем-то еще. Если бы она преподавала умножение как нечто совершенно новое, ей не пришлось бы разрушать старое обобщение.

Этот семинар по гипнозу и есть пример. Я не считал, что знаю что-либо о гипнозе, пока не пришел сюда. Для меня это совершенно новое знание, так что я не разрушаю никаких обобщений о жизни - бытии - развитии. Поскольку я предположил, что нет старых, с которых начинают, я просто создаю новые.

Я говорю вам, что существуют как минимум два способа построения новых обобщений. Один способ - разрушить старое, и другой способ - просто построить новое. Видите ли, у людей есть одна чудесная штука - они могут иметь внутри себя несовместимые обобщения. Ничто не мешает им быть способными делать это. Есть целая форма терапии, основанная на попытке избавиться от всех ваших старых обобщений, так чтобы вы могли стать одномерными. В соответствии с этой системой, быть аутентичным значит быть полностью последовательным.

Необязательно разрушать старые обобщения или заставлять людей быть полностью последовательными. Может быть проще определить что-то как новое, так чтобы у человека не было обобщений, и, следовательно, не было ограничений. Это не значит, что человек будет знать, что делать, но это значит, что у него не будет никаких препятствий, как только он узнает.

Чудная штука заключается в том, что вы можете определить все существующее как нечто новое. Видите ли, если у вас есть обобщение о том, что вы не можете уживаться со

своим товарищем, вы можете поискать что-то помимо "уживания". Вы можете построить совершенно новый тип взаимоотношений, который отличается от всего, что вы делали когда-то прежде, потому что сейчас вы собираетесь понять нечто, о чем прежде на самом деле не знали. Прежде вы пытались выжить. Вы пытались настоять на своем или быть правыми. Вы никогда не останавливались и не думали о том, как бы это было, если бы и вы и ваш приятель делали все возможное, чтобы заставить своего партнера заставить другого чувствовать себя хорошо.

Если я могу построить для вас **НОВЫЙ ВЫХОД** и **ПОТОМ** обучить вас подробностям, как туда попасть, сознательно или бессознательно, другие ваши ограничения могут облегчить вам попадание туда. Они не помешают вашему новому обобщению; вместо этого они помешают вам делать все остальное, что вы привыкли делать и что не срабатывало. То есть, ограничения, которые есть у кого-то, могут стать преимуществами.

Другой способ, которым вы можете бессознательно строить обобщения - это строить знания, которые охватывают все. В греческом обществе существовала оккультная группа, основанная на том, что называется математикой. Сейчас математика считается наукой, но не так давно людей, занимавшихся математикой, считали волшебниками, и они так о себе и думали. Это было похоже на занятия магией или на приверженность какой-то религии. Математики в то время открыли, что существует два набора чисел. Сначала они открыли положительные числа, и потом они открыли вычитание, и с вычитанием пришли отрицательные числа. Это вызвало разделение в математике. Некоторые математики думали, что все есть сложение. Были другие, которые верили, что правильный способ думать о числах - это вычитание. Эти две группы воевали из-за того, кто прав.

Потом пришел некто и сказал: "Эй, мы можем вставить оба эти принципа в одну и ту же схему и назвать ее алгеброй". Идея алгебры не требовала разрушения каких-либо обобщений или нарушения чего-либо. Она требовала только присоединения; она требовала получения более крупной картины.

Я обычно посещал много терапевтических групп, чтобы выяснить, чем занимаются ведущие группы. На одном семинаре они заперли нас всех в комнате и сказали, что мы все

сопляки. Они сказали, что мы потому сопляки, что плохо к себе относимся. Они сказали, что так как мы иногда чувствовали себя глупыми и беспомощными, или не чувствовали себя стоящими людьми, то мы болваны. Это было верно, потому что у нас был другой выбор. Этот выбор был относиться к себе хорошо.

Они день за днем проделывали с нами строгую процедуру пыток, и каким-то образом предполагалось, что это заставит нас лучше к себе относиться. Чему они не научили нас, это что хорошее или плохое отношение к себе на самом деле есть часть чего-то большего, называемого ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ. Видите ли, если вы плохо к себе относитесь, но это не заставляет вас изменить свое поведение так, чтобы вы могли относиться к себе хорошо, это не очень полезно. Если вы относитесь к себе хорошо, но делаете вещи, которые ранят других людей, и вы не получаете об этом обратной связи, это тоже не полезно. Одно ваше хорошее отношение к себе не значит, что вы делаете хорошие вещи; и делание хороших вещей не значит, что позднее вы собираетесь хорошо себя почувствовать.

Одна из вещей, которая в моем опыте с человеческими существами изумляла меня больше, чем-что-либо еще, это то, что люди, по предположению, влюбленные, воют. И, воюя, они делают вещи, которые могут действительно негативно влиять на их отношения в течение длинного периода времени. Обычно это бывает потому, что они забывают, что делают друг с другом. Они забывают, что они вместе, чтобы быть близкими. Это выскакивает у них из головы, и они начинают спорить о том, куда они собираются поехать в отпуск, как воспитывать детей, кто должен выносить мусор, и о других странных мелочах. И они действительно эффективны в том, как заставить друг друга чувствовать себя плохо. Они забыли то, что скрепило бы осмысленностью весь опыт.

Теперь я хочу дать вам более официальный пример гипноза, потому что слишком многие из вас не смотрят вокруг по комнате и не замечают, что тут происходит. Поэтому я хотел бы взять кого-нибудь из аудитории и посадить сюда. В сидении на этом стуле есть определенные преимущества, потому что вы наблюдаете, как 100 человек входят в измененные состояния и выходят из них, а ОНИ наблюдают только за одним. Есть ли в аудитории кто-то, кто стал бы добровольцем?

Окей. Как ваше имя?

Женщина: Линда.

Окей, Линда. Вы замужем? (Да.) Можете ли вы подумать о чем-то, что делает ваш муж, что заставляет вас чувствовать себя так, как вам не нравится? Вы не обязаны говорить, что это, но я бы хотел, чтобы вы подумали о каком-то его идиосинкразическом поведении - может быть, какой-то тон голоса, какой-то жест, какой-то набор движений - что заставляет вас неприятно себя чувствовать. Если бы он не вел себя так, вам бы не пришлось чувствовать себя неприятно, но если бы он продолжал и ваша реакция на это была бы действительно позитивной, это бы сильно облегчило вашу жизнь. То есть, он мог бы делать в точности то, что он делает, но вместо того, чтобы чувствовать себя плохо, вы все равно могли бы радоваться себе - может быть, даже чувствовать себя очень приятно...

Окей. Возьмите несколько секунд. Хакруйте глаза и посмотрите на случаи и места, где вы видели, как он делает эти вещи. И когда вы смотрите на него в этих ситуациях, я хочу, чтобы вы были совершенно уверены... что вы можете различить, которая из его рук двигается сильнее... В каждом воспоминании точно отмечайте, как он одет... и приблизительно какое было время дня...

Не то чтобы эти факты были важны сами по себе... так как то, что здесь важно... вообще необязательно... собирается быть... фактами. Потому что у вас в прошлом был опыт... где то, что, по вашему мнению, было абсолютным фактом... стало противоположным тому, во что вы поверили потом... Такова природа времени... Время изменяет все... На самом деле, без времени... вообще ничего не меняется... Свет не существовал бы без движения... и движение не существует без времени...

Вот сейчас, я хочу, чтобы вы потратили время и отправились далеко, далеко назад в свое собственное детство, и нашли там какие-то прошлые приятные воспоминания, о которых вы не думали в течение долгого времени... Потому что многие вещи произошли с вами... в вашем собственном детстве... вещи, которые были забавными... вещи, которые были важными... Прямо сейчас, самое важное... это то, что ваш подсознательный разум... НАЧИНАЕТ УЧИТЬСЯ... ОТДЕЛЯТЬ... одно от другого... чтобы начать активно работать... и сортировать эти детские воспомина-

ния... чтобы найти одно, которое просто... приятно... достаточно...

И я хочу, чтобы вы... вот так... наслаждались этим процессом... Когда вы **НАЙДЕТЕ ЭТО ПРИЯТНОЕ ВОСПОМИНАНИЕ**... я хочу, чтобы вы испытали эти чувства... Войдите внутрь этого воспоминания... Отметьте запахи и звуки, и вкусы... того, что происходит... Потому что внутри **ЭТОГО** воспоминания... заключено наслаждение для вашего сознательного разума... И внутри этого воспоминания... есть основа, которую ваш подсознательный разум... может использовать, чтобы построить совершенно новое знание...

Теперь, внутри этого воспоминания... этого приятного воспоминания... что-то происходит... Вы знаете, как называется это **что-то?**... Вот так... Вспомните это название... Это набор слов... которые вы можете **ВСПОМНИТЬ** позже. Теперь, когда вы прошли через жизнь... вы шли от одного воспоминания к другому. Только они не были еще даже воспоминаниями, они были просто переживаниями... И пока вы двигались от одного переживания к другому... у вас было приятное... но с течением времени ваше удовольствие сменялось чем-то другим... потому что были также переживания, которые были очень, очень неприятными... такие, которые пугали вас... такие, с которыми вы боролись на своем пути... и из которых вы узнали многое о жизни... Вот так...

И проходя через эти переживания, вы говорили себе "Больше **никогда**"... И с течением времени... эти неприятные переживания исчезали в прошлое... и они становились основой... мощных знаний о том... как справляться с миром способом, который был эффективен... Они были полезны... Однако они далеко не так полезны... как то, что происходит, когда вы говорите название... этого приятного переживания... Скажите это название себе... и, делая это... вы можете еще раз вернуться туда... Вот так... Вернитесь внутрь этого воспоминания... приятного... и найдите удовольствие... Вот так... Потому что вы забыли сделать кое-что... Многие люди забывают...

Когда вы идете от приятного переживания к неприятному, вы не используете удовольствие как способ преодоления... С другой стороны, так или иначе, так просто взять неудовольствие с собой... Это выглядит как-то глупо, но таким путем все равно проще. И если вы берете какое-то

время... делаете глубокий вдох... и позволяете этому неприятному воспоминанию действительно исчезнуть... и затем двигаетесь вперед... и возвращаетесь в это приятное воспоминание... это радостное воспоминание... и когда вы находитесь в этом воспоминании на этот раз... вы говорите себе... "Я никогда не забуду этого опять..." Потому что некоторые вещи... это ресурс... который вы хотите взять с собой... чтобы он был в вашем распоряжении... И некоторые вещи - это бремя... и они БОЛЬШЕ НЕ НУЖНЫ...

Когда-то давно... моя тетья говорила мне... что всякий раз, когда происходит что-то плохое... я никогда не должен забывать этого, потому что если только я об этом забуду... оно случится снова... Если бы я принял ее совет, мне бы пришлось потратить много времени, пытаюсь вспомнить множество плохих вещей... Но если у вас есть плохой опыт, и вы говорите себе "Больше никогда" ... вы можете поверить, что ваше подсознание позволит вам знать, чего избегать в будущем... И если вы говорите "Несколько секунд назад я забыла взять с собой то приятное воспоминание, и я испытывала все те плохие ощущения, и я НИКОГДА не собираюсь сделать ЭТО ОПЯТЬ"... вы можете ВЕРНУТЬСЯ В то УДОВОЛЬСТВИЕ... войти в то приятное воспоминание... и, может быть, вспомнить другое, которое еще более приятно... Найдите одно, которое может даже иметь смешок снизу или смешок сверху... может быть, то, в котором есть нежность... может быть, то, в котором просто много забавного... Потому что вы прошли через свое детство... вы стали подростком... и теперь вы взрослая... Вы сделали это, так сказать. Но поскольку вы сделали это... нет причины отказываться от всех хороших вещей... Гораздо более эффективно взять их с собой...

Посмотрите, каково самое приятное воспоминание, которое может найти ваш подсознательный разум... Вы можете сознательно искать воспоминания, но подсознательно вы знаете, как сортировать воспоминания гораздо быстрее... и гораздо эффективнее... Ваше подсознание знает о вашем собственном опыте гораздо больше, чем я... и оно может сортировать воспоминания с высокой скоростью... пока не найдет одно, о котором, по его мнению, ваш сознательный разум никогда бы не подумал, которое приятно в совершенно уникальной манере... Оно может найти больше, чем одно, если предпочтет... Оно может показать вам кусочек одного...

фрагмент другого; оно может показать вам целую последовательность приятных воспоминаний...

И в то время как нон ДЕЛАЕТ ТАК... вы могли бы этого не осознавать... но вы делаете то же самое, что делали... каждый день в своем детстве первые четыре года и каждый день после этого... Вы сортируете воспоминания и опыт, пытаясь извлечь из них смысл... так чтобы это было полезно... И если вы находите ту нить... которая позволяет вам испытывать это хорошее чувство... то я хочу, чтобы очень, очень медленно вы ощутили пальцы своих рук... начали прикасаться ими друг к другу, медленно... тепло и текстуру...

И в то время как они сходятся вместе, я хочу, чтобы вы СОХРАНЯЛИ ТЕ ХОРОШИЕ ЧУВСТВА... и я хочу, чтобы вы увидели, как ваш муж осуществляет это особое идиосинкразическое поведение... которое в прошлом вам не нравилось... и я хочу, чтобы вы увидели, как он делает это... и сохраняли те хорошие чувства... и знали, как хорошо это может ощущаться, когда в мире у тебя есть кто-то особенный... Вот так... Самый уникальный опыт, который может быть у человека... это когда у тебя есть кто-то особенный.

Видите ли, одна из вещей, которую вы могли заметить... это если когда-либо вам доводилось быть в комнате вместе с женщиной и ее маленьким ребенком... и когда она смотрит на этого ребенка, и вы видите ее лицо... в этом есть что-то очень особенное... и в этом очень осмысленное... И это особое качество есть нечто, что более важно...

Теперь... за мои годы работы с людьми... я видел многих людей, которые забыли... Я видел матерей, которые входят и кричат на своих детей передо мной - они распекают их, они бьют их, они заставляют их плохо себя чувствовать... Они забыли ТО ОСОБЕННОЕ ЧУВСТВО, и они думают, что то, о чем они говорят, более важно... Это ужасная потеря...

Когда вы видите, как ваш муж ведет себя тем идиосинкразическим способом, у вас на руках будут ладони... и если вы испытываете то хорошее чувство внутри себя, эту приятную нить удовольствия, у вас не только будут ладони, но в них вы будете держать кого-то **особенного**...

Теперь, я не знаю... чувствуете ли вы, что можете позволить себе... сделать иначе... но я знаю, что когда я прохожу через жизнь, для меня важно... быть способным принять и насладиться всеми качествами... которые делают отдельного

человека уникальным... и индивидуальным... не просто некоторыми из них, потому что то, чему вы учитесь здесь, это не просто способ... которым ваше подсознание может помочь вам взять одну часть поведения и сделать ее терпимой... а способ, которым ваше подсознание может начать ПРИНИМАТЬ любую идиосинкразическую часть поведения...

Я помню, когда я был молодым... я не любил корочку на хлебе... И когда я брал бутерброд, я первым делом снимал корочку и скармливал ее собаке... Я должен был тщательно скрывать это, потому что моя мать считала корочку на Чудесном Хлебе питательной. Моя мать была очень наивной. Теперь, по прошествии времени, я открыл, что не весь хлеб вкусом похож на резину; я открыл, что есть такой хлеб, корочка на котором действительно вкусна. Это был Сан-Францисский французский хлеб, определенные сорта ржаного хлеба, и, конечно, коричные тосты странных интересных форм. И я открыл, что по прошествии времени мои ВКУСЫ... ИЗМЕНИЛИСЬ... с одних на другие... и в то время как ваши ВКУСЫ МЕНЯЮТСЯ и вы учитесь принимать нечто... чего не принимали раньше... это делает вас более сознательной... и более чуткой... к тому именно... что делает что-либо важным.

Теперь, кроме и помимо всего этого... здесь происходит что-то еще... это то, что вы начали... процесс... который может продолжаться многие годы... в связи с обучением использовать свои подсознательные ресурсы... чтобы уйти глубже в транс, если вы хотите... или просто общаться... с неосознаваемыми частями себя... с целью обучения... и изменения...

Теперь, одна из вещей, которая поможет вам... это осознать... значение одной ступни в противоположность другой. Если вы очень медленно начинаете двигать свою правую ступню, вы можете разбудить себя... но если вы держите ту правую ступню неподвижной... и начинаете двигать свою левую ступню, произойдет что-то другое... Попробуйте это... Вот не интересно ли... Теперь почему бы вам не использовать ту правую ступню... и под вашим собственным контролем и управлением вернуть себя прямо сюда в Большой Бальный зал. Окей, спасибо. Вы можете сейчас есть.

О том, что я сейчас сделал с Линдой, можно думать многими разными способами, потому что оно многое включает. Кое-что из этого было довольно явно и прямолинейно, и кое-что - нет. На простейшем уровне это процессуальная

индукция. Она включала гипнотические речевые паттерны и провела Линду через последовательность, которая приведет к научению.

Вы можете также думать о том, что я сделал, как о переякорении. Я получил доступ к позитивным переживаниям и связал их с ситуациями, в которых она обычно была раздражена своим мужем. Я инструктировал ее в этом действии словесно, но словесная часть моего поведения была, вероятно, наименее важной частью в получении от нее реакции. Я якорил также тонально: я использовал один тон голоса, чтобы заякорить ее позитивные воспоминания из прошлого, и другой, чтобы заякорить то, что делает ее муж. Потом, говоря о поведении ее мужа, я переходил к тону, который якорил позитивное воспоминание, чтобы дать ей новую реакцию на своего мужа.

Вместе с этим я делал рефрейминг содержания: я изменял смысл поведения ее мужа. Теперь видение или слышание того, как ее муж делает эти вещи, будет просто знаком того, что он уникальный, особенный для нее человек.

Я включил другой паттерн, о котором мы еще не говорили, и несколько таких, каким не будем учить вас сознательно. Паттерн, о котором я думаю, довольно сложен, и использует тип метафоры, который мы не очень часто преподаем. Видите ли, существует два типа метафор. Один тип основан на подобии. То есть, если приходит женщина, у которой есть две дочери, которые ссорятся друг с другом, я мог бы рассказать ей историю о садовнике, у которого было два розовых куста, и они перепутались у него в саду. Если вы используете метафору подобия, чтобы вызвать изменение, вы рассказываете историю, имеющую однозначное отношение к происходящему, и затем либо встраиваете конкретное решение, либо даете очень неясное, открытое решение. Вы можете прочесть о таком типе метафор в книге Дэвида Гордона "Терапевтические метафоры".

Существует другой тип извлекающей реакцию метафоры, которая на самом деле является командой сделать что-то или избежать чего-то. История такого типа извлекает реакцию, не обязательно соответствуя чему-то в жизни человека. Я мог бы рассказать историю о знакомом мне человеке, который был совершенно убежден в своей правоте относительно конкретного способа делания чего-либо. Он и я, и несколько других людей участвовали в проектировании ком-

пьютера, и все мы имели собственные идеи о том, как это делать. Он хотел сделать что-то с трансформатором, что, по мнению остальных, было невозможно. Когда мы не согласились, он закричал на нас и сказал нам, что вообще не собирался тратить свое время, говоря с нами об этом. Он сказал, что мы не знаем, и мы не понимаем, и он умнее, чем мы. Так что он просто вошел и взял трансформатор, подключил его, щелкнул выключателем, и его ударило электрическим током, и его убило.

Такой тип метафоры сильно отличается от метафоры подобия. Она извлекает реакцию избегания чего-либо. Это преувеличенный пример того, что я сейчас сделал, когда сказал Линде о матерях, забывших о том, для чего они родили детей.

Я использовал другие примеры метафоры такого типа. Я рассказал историю о самом себе, и как естественно изменились мои вкусы, пока я рос. Эта история не соответствует ничему, что я знаю о Линде; это просто история, которая извлекает реакцию - реакцию спонтанного изменения чего-либо. Это реакция, которая может быть очень полезной при проведении гипноза.

Такой тип метафоры особенно эффективен, если вы используете универсальные истории для того, чтобы извлекать реакции. Под универсальными я подразумеваю истории, которые могут иметь отношение ко всем и на которые все могут отреагировать одинаково. Почти каждому доводилось любить какую-то пищу, и потом не любить ее, или наоборот, так что я знаю, что если я описываю такой опыт, почти все отреагируют на это одинаково: получением доступа к опыту, указывающему, что спонтанное изменение возможно.

Милтон Эриксон обычно очень эффективно использовал этот паттерн. Он помещал людей в транс, и затем рассказывал о приходе в школу в первый раз и о встрече с алфавитом. "Сначала это казалось непреодолимой задачей. Но сейчас каждая буква сформировала постоянный образ в вашем мозгу и стала основой для чтения и письма".

Для людей в этой культуре это универсальный пример - пример чего-то трудного, становящегося простым. Даже если это не происходило именно таким образом, как помнит взрослый, кажется, как будто оно должно было происходить именно так. То есть, это опыт, который вы можете использовать с кем угодно, чтобы извлечь реакцию на что-то

трудное, становящееся простым. Когда люди просят помощи в проведении изменения, вы должны убедиться, что изменение кажется им трудным. Так что будет действительно полезно извлечь реакцию на что-то трудное, становящееся простым.

Милтон часто говорил со своими клиентами о том, на что это похоже - быть маленьким ребенком. Он говорил: "И когда вы были очень маленьким ребенком, и вы впервые учились ползать, вы видели пальцы ног и ножки стола, и мир выглядел определенным образом. И когда вы впервые встали, у вас был совершенно новый набор впечатлений о мире. Весь мир для вас выглядел по-другому. Когда вы наклонялись и смотрели между своих ног, мир снова выглядел по-другому. Вы можете получить для себя новое восприятие, в то время как вы изменяете свои способности. И в то время как вы изменяете свое восприятие, у вас есть возможность обрести новые способности". Такого рода описание на самом деле есть инструкция сделать нечто изменить свое восприятие. Он описывает опыт делания чего-либо просто, который мы все, несомненно, имели. "И вы можете быть способны вспомнить, как были ребенком, или подумать о том, на что это было похоже, замечать только ковер, и маленькие таинственные штучки в ворсе... замечать только события на нижней стороне столов... и потом в один день вы научились стоять. Возможно, вы держались за чьи-то пальцы или за бок тахты, и вы смотрели на мир. Вместо того чтобы смотреть вверх или смотреть вниз, теперь вы могли смотреть прямо вперед. И то, что вы видели, выглядело совсем по-другому. Это изменило вещи, которые были вам интересны, это изменило то, как вы видели вещи, и это изменило бы то, что вы могли бы делать".

Когда вы рассказываете такого рода историю, неважно, происходили ли вещи на самом деле именно таким образом. Важно лишь то, что если взрослые оглядываются на то, каково это было - быть ребенком, то КАЖЕТСЯ, как будто это должно было происходить. Это значит, что взрослые поголовно одинаково отреагируют на такого рода историю.

Если вы предлагаете кому-то вспомнить тот опыт, и следующее, о чем вы говорите, есть переживания, которые могли бы служить перцептуальной основой для изменения конкретной проблемы, то такая последовательность является командой. Это не просто история. Команда требует

изменить ваши восприятия с помощью этой конкретной информации.

Мы не собираемся входить в подробности такого рода метафоры во время этого семинара. Однако вы можете усилить то, что вы делаете и иметь больше энергии, используя ее простым способом. Вы можете подумать о том, какого рода реакции вы хотите извлечь, которые облегчат вашу работу по изменению. Потом вы можете подумать об универсальных переживаниях, включающих эти реакции, и описать эти переживания своим клиентам после того, как вы погрузили их в транс.

Одна из реакций, которую очень полезно извлечь, занимаясь гипнозом, это переживание того, что чье-либо подсознание мудро и ему можно доверять. Каковы универсальные переживания, в которых люди отреагируют подходящим образом, не думая об этом *сознательно?*... Вы можете говорить о том, как, когда вы бежите, ваше тело точно знает, когда заставить ваше сердце биться быстрее, и убыстрить ваше дыхание, и когда снова замедлить их. Сознательно вы понятия не имеете, сколь быстро должно биться ваше сердце, чтобы доставлять в ваши клетки подходящее количество кислорода, и в этом нет необходимости, потому что ваше подсознание обладает мудростью в том, как и когда должны происходить такие вещи.

V**РЕФРЕЙМИНГ В ТРАНСЕ****ВВЕДЕНИЕ**

Сегодня днем я хочу потратить какое-то время, обучая вас рефреймингу: подходу, который вы можете применять с гипнозом, чтобы работать почти с любой проблемой. Я также хочу научить вас, как установить явные сигналы "да" и "нет", потому что если вы знаете, как это делать, вы можете пройти в транс любую процедуру и получить точную обратную связь, делая это. Но сначала я хочу дать вам кое-какую основу.

Сколько из вас когда-либо попадался клиент с истерическим параличом или чем-то подобным? Многие люди думают, что это необычно, но это не так. Это интересная проблема. Когда я впервые столкнулся с истерическим параличом, я был им очарован. Я прочитал, что Милтон Эриксон взял истерический паралич и передвинул его из одной части тела в другую, и я всегда хотел сделать это.

Когда я наконец заполучил клиентку с истерическим параличом, я решил попробовать нечто подобное тому, что сделал Эриксон. Я загипнотизировал ее и передвинул ее паралич из одной руки в другую. Она вышла, способная пользоваться своей левой рукой, которой она не могла двигать в течение трех лет. Однако ее здоровая правая рука была совершенно парализована. Я был в восторге, и предложил ей прийти опять на следующий день.

Она была довольно сильно взволнована мною, потому что изменение в ее параличе сделало для нее очевидным, что ее паралич носил истерический характер. До этого -неважно, что говорили ее врачи - она знала, что паралич на самом деле не был у нее в голове. Врачи твердили: "Он у вас в голове", и она знала, что он был у нее в руке. Но когда он перешел в другую руку, было трудно поверить, что он был ТОЛЬКО у нее в руке.

На следующий день я перенес паралич из ее руки в ногу. Ей пришлось уходить, хромя, но обе ее руки работали превосходно. Она начала беспокоиться еще сильнее. Передвижения ее паралича выполнили что-то очень важное. У нее было убеждение, и я дал ей контр-примеры. Она верила, что ее проблема не была у нее в голове. Но когда вы приходите в офис к кому-то, кто работает с вашей головой, а не с вашей рукой, и однажды вы выходите со своим параличом в другой руке, и на следующий день не в руке, а в ноге, то это, скорее всего, заставит вас сомневаться, действительно ли у вас физиологическая проблема. Это не только послужило контр-примером к ее старому убеждению, но это начало учить ее тому, что сам паралич можно передвигать.

Я предположил, что паралич выполнял в ее жизни какую-то функцию, поэтому вместо того, чтобы полностью его устранить, я снова передвинул его. В конце концов она вышла с парализованными ногтями, на что горько жаловалась! Как бы вы себя чувствовали с парализованными ногтями? Что если бы вы начали всего-навсего с парализованной руки, и кончили парализованными ногтями **НА ВСЕХ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ ПАЛЬЦАХ ВАШИХ РУК!**

Когда Эриксон писал о случае, в котором он перемещал чей-то истерический паралич, он намекал на основные упреки в адрес гипноза как процедуры лечения: что гипноз лечит только симптом, а не "основную потребность", поэтому гипнотическое "лечение" приведет лишь к возникновению какого-то другого симптома.

Это понятие потребностей развилось из работы Фрейда. Он считал, что у людей есть определенные потребности. В те дни они принимали "потребности" как хорошо сформулированное описание чего-то, происходящего в чем-либо мозгу. Как только у кого-нибудь появлялась потребность, с ней ничего нельзя было поделать. Вопрос состоял лишь в том, как потребность проявит себя.

Скажем, у вас есть потребность получить внимание. Если бы эта потребность не удовлетворялась, у вас могла бы проступить крапивница или что-то подобное, чтобы привлечь внимание. Внимание было бы "вторичной выгодой", которую вы получали бы от появления крапивницы. Если бы у вас была потребность в том, чтобы люди вас больше поддерживали и заботились о вас, вы могли бы заполучить парализованную руку.

Тогда, во времена Фрейда, был другой парень, по имени Месмер, и Месмер обычно делал вещи, которые интриговали Фрейда. Месмер брал кого-либо с истерическим параличом и заставлял паралич исчезнуть, но потом человек кончал тем, что получал какую-то проблему иного рода.

Фрейду пришло в голову, что если вы вылечили чью-то парализованную руку, симптом обязательно проявит себя другим способом. Ее парализованная рука могла бы выздороветь, но на ее лице **выступит** крапивница. Он даже дал этому название: "конверсия". Это также называется "замещением симптома".

Гипноз часто обвиняли в том, что он приводит **лишь** к замещению симптома. Критики заявляли, что хотя гипноз может удалить один симптом, у клиента **ОБЯЗАТЕЛЬНО** на его месте появится другой симптом. Когда я вступил в сферу психологии, мне было интересно проверить эту критику гипноза.

Я проявил в отношении гипноза сильное любопытство, потому что почти все психологи говорили мне: "Не учись гипнозу. Он только лечит симптом". Очень давно я узнал, что все в жизни, чего старательно избегают, вероятно, является ценным, так что это увеличивало мой интерес. Хотя есть исключения, я заметил, что люди склонны избегать вещей, очень мощных.

Люди говорили: "Не учись гипнозу, потому что он лечит только симптом", и моей первой реакцией было: "Ну, я бы хотел быть способным лечить симптом. Если я не могу делать ничего другого, это могло бы быть полезным". Они говорили: "Нет, нет. Если ты лечишь только симптом и вылечиваешь его, он выскочит где-то в другом месте".

Поскольку я математик, идея о том, чтобы заставить нечто выскочить где-то в другом месте, была так похожа на уравнение, что была привлекательной. Я подумал: "О, я бы хотел уметь это делать". Итак, я начал учиться гипнозу и экспериментировать, чтобы выяснить, что происходит, когда вы устраняете симптомы. Я попробовал, взяв нескольких добровольцев с какими-то проблемами, загипнотизировав их, и удалив симптомы **НАЧИСТО**, не делая больше ничего. Я хотел выяснить, где появится симптом, чтобы понять, есть ли какой-то систематический паттерн в том, как происходит конверсия. Любой хороший математик непременно задаст вопрос: "Как симптом узнает, где ему появиться в следую-

щий раз?" Ничего не бывает случайно. Если атомные частицы не случайны, то слишком нагло думать, будто симптомы могут нарушать законы физики.

Я начал замечать, что были определенные паттерны в том, как появлялись симптомы. Новые симптомы, похоже, достигали той же ЦЕЛИ, которой достигали старые. Когда я в гипнозе удалял чей-то симптом, он развивал другой симптом, который приводил к получению тех же самых конфеток.

Другая вещь, которую я заметил - о чем я терпеть не могу сообщать миру психологии - это что симптом НЕ всегда возвращался. На самом деле, люди уходили более довольные, когда он ВОЗВРАЩАЛСЯ. Если ЕДИНСТВЕННЫМ способом получения внимания для кого-то была ее парализованная рука, и я гипнотизировал ее и устранял этот симптом, то она просто не получала внимания. Это кажется мне менее полезным, чем наличие конверсии.

Наблюдая за работой терапевтов, я начал замечать, что очень часто им удавалось "починить" кого-либо, сделав человека более ОГРАНИЧЕННЫМ! Сначала эту мысль может быть трудно понять. Однако если человек не соприкасается со своими чувствами например, если он закрылся от мира, чтобы защитить себя от всей боли и страдания, которые человек может чувствовать в жизни - и вы можете забрать это у него, и в конце концов он будет эмоционально изуродован. Это не производит на меня впечатления полезного результата.

Я знаю человека, с которым это произошло. Врач, работавший с ним, считал, что его идеология важнее, чем опыт его клиента. Терапевт считал, что людям полезно чувствовать все интенсивно, поэтому он принялся обучать своего клиента интенсивно реагировать, не спрашивая: "Когда он ощущает что-либо интенсивно, как он собирается с этим справиться?" Тот врач не учел, что механизмы, защищавшие его клиента от интенсивного ощущения чего-либо, должны были служить какой-то цели.

Различие между сознательным аргументированием и бессознательной реакцией состоит в том, что реакции, видимо, имеют цель, а не смысл. Людям очень трудно понять разницу между этими двумя вещами, потому что обычно они пытаются вычислить ее сознательно. И, конечно, сознательно вы пытаетесь распознать смысл различия между смыслом и целью. Это действительно хороший способ запутать

себя. И пока некоторые из вас начинают включаться в этот процесс, я хочу поговорить с остальными из вас.

Цель - это просто функция. Если у чего-то есть функция, оно чего-то достигает. То, чего оно достигает, необязательно полезно. Однако оно привычно. Оно достигает чего-то, что В КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ в истории этого организма имело в себе полезный смысл. Многие из вас, кто является врачами, заметили, что люди втягиваются в типы поведения, которые были бы полезными и подходящими для пятилетнего, но не для взрослого. Однако, установив программу поведения единожды, они продолжают использовать ее.

Например, есть некоторые взрослые, которые плачут и хнычут, чтобы добиться своего. Они не осознают, что хныканье им больше не поможет. Когда ребенком вы хныкали, то если у вас были правильные родители, вы получали то, чего хотели. Но когда вы выходите в мир как взрослые, это срабатывает лишь с некоторыми людьми. Тогда вы хнычете о том, что это не получается, и получаете еще меньше того, чего хотите.

Когда я узнал о гипнозе, я решил, что я выясню, можно ли просто заставить что-то исчезнуть, без вариантов. Я загипнотизировал восемь курильщиков и просто убрал их привычку к курению. У четверых из них не было замечено никаких вариантов. Если вариантов нет, меня это удовлетворяет. Если существует какая-то подлежащая "давящая потребность", никогда не достигающая поверхности, то для меня все в порядке. Если фрейдист-аналитик говорит, что она будет держаться всегда, то это тоже нормально. Если это работает, то неважно, оставляет ли он какую-то "давящую потребность", поскольку она вообще не влияет на жизнь человека.

Однако у других четверых людей, с которыми я работал, произошли конверсии. Я периодически проверял их всех, потому что хотел выяснить, произошло ли в их жизни нечто, что было необычным, странным, чересчур приятным, или было какой-то помехой. Я также предлагал им приходиться и сидеть у меня в офисе, потому что я хотел пронаблюдать, были ли в их поведении какие-то радикальные изменения, о которых они не сообщали.

У другого мужчины, бывшего курильщика, была очень интересная и необычная реакция. Когда этот человек позвонил мне, чтобы отчитаться, он сказал следующее: "Все идет

превосходно. Я даже не захотел сигарету. Все было действительно спокойно. У меня не было никаких других проблем. Кстати, вы занимаетесь семейным консультированием?"

Теперь, я заметил в его сообщении определенную неконгруэнтность, поэтому я предложил ему взять жену и немедленно прийти ко мне в офис. Когда они прибыли, я усадил их в приемной и вышел из комнаты. В то время в моей приемной было устройство для видеозаписи, так что я мог наблюдать за людьми. Я открыл, что я мог узнать о людях в своей приемной за пять минут гораздо больше, чем в своем офисе за час. Так что я обычно много шпионил за людьми. Я устроил все так, что куда бы ни перемещался человек по комнате, я мог слышать и видеть его.

Эта пара уселась там и ждала и ждала, и ждала, и ждала. Я продолжал наблюдать за ними, пока не заметил кое-что интересное. Оба они были заняты такими важными делами, как чтение журналов и глядение в окно. Дел было не так уж много. Он ходил туда-сюда, и она все смотрела на него и пыталась с ним заговорить. В какой-то момент он сел рядом с ней, и она открыла свою сумочку и вытащила сигарету. Она зажгла сигарету и потом остановилась и уставилась на него. Он взглянул, как она курит, встал и отодвинулся от нее. Она постоянно пыталась вовлечь его в разговор, но он просто давал ей короткие ответы и возвращался к своему журналу.

В этот момент я вышел в приемную, зажег сигарету, дал ее мужчине, предложил ему закурить ее и вышел из комнаты. Он взял сигарету, и хотя не хотел курить ее, держал ее у себя в руке. Он не курил сигарету, но он начал говорить со своей женой.

Меня осенило, что, скорее всего, за несколько лет они разработали сигнальную систему с использованием сигарет. Позднее я провел маленькое гипнотическое расследование и подтвердил, что моя догадка была верна. В своей повседневной рутине оба они делали множество дел, пока один из них не останавливался и не зажигал сигарету. Тогда другой делал то же самое, и они обращали внимание друг на друга. В последние две недели они этого не делали, потому что я устранил его курение. Они полностью игнорировали друг друга, потому что эта сигнальная система пропала. Это хороший пример того, что бессмысленно само по себе, но имеет цель.

Другой человек пришел встретиться со мной из-за звона и боли в своем ухе. Это началось немного раньше с небольшой боли в ухе; потом он оглох на это ухо и в нем также появилась хроническая боль. Ему сделали пять операций, и теперь в этом ухе не осталось нервов. Врачи все оттуда убрали, но в ухе все равно звенело, и все равно была та же боль, что и до операции. Врачи знали, что в ухе больше нечему было болеть или шуметь, поэтому они решили, что это должно быть что-то психологическое. Их способ распоряжаться временем не был тем, чем бы я стал гордиться, однако они, по крайней мере, перестали оперировать. За это их следует похвалить. По крайней мере, они не сказали: "Ну, может быть, это другое ухо!" Или: "Давайте-ка перейдем к его левому полушарию!"

Придя ко мне, этот человек сказал: "Я должен остановить боль. Все, чего я хочу - это научиться самогипнозу, чтобы контролировать боль, потому что сейчас мне приходится принимать так много лекарств, чтобы контролировать боль, что я не могу функционировать. Я не могу ничего делать дома. Я не могу работать. И если я не принимаю лекарства, то боль бывает такой ужасной, что я не могу ничего делать. Я в ловушке. Я скоро разорюсь. Я скоро потеряю свой дом. Это просто ужасно".

Он хотел, чтобы я применил гипноз, и в какой-то мере я это сделал. Я использовал особую модель внутри гипноза - модель, которую мы называем "рефрейминг", предназначенную для того, чтобы проводить намеренное замещение симптома. Рефрейминг берет один симптом и превращает его в другой. Для меня это звучало так, как будто его проблема с ухом давала ему билет на неделание работы и других неприятных вещей. Это был не очень приятный билет, но он также не любил свою работу. Он был архитектором и на самом деле ему это не нравилось, и он кончил тем, что вел большую часть бухгалтерии и другие неприятные задания. Поэтому я переключил симптом с боли и звона в его ухе - хотя сначала я оставил звон - на истерический паралич. Я проинструктировал его подсознательный разум, что обе его руки будут парализованы ТОЛЬКО когда появление этого симптома будет уместным, потому что я хотел знать, сколь точной была моя догадка.

Он действительно стал довольно дееспособным. Потом его жена говорила что-то вроде: "Я хочу, чтобы ты вынес

мусор и подстриг лужайку, потому что мы столько всего еще не сделали”, и вдруг его руки парализовывало. Он начинал: “О, черт! Я сейчас не могу этого сделать”. Его деловые партнеры просили его заняться самыми неприятными делами в их предприятии ведением бухгалтерии и чем-то вроде этого - и чудесным образом возникал паралич.

Однажды, когда я пытался изучать замещение симптома, ко мне пришла женщина с онемевшими ступнями. Ее ступни постоянно были онемевшими. Они были настолько онемевшими, что она не могла держать равновесие и ей даже приходилось просить людей помочь ей идти. В течение какого-то времени она была на терапии. До того как она впервые пришла на терапию, ее ступни немели только иногда, и после терапии они становились все хуже и хуже. Она думала, что они ухудшались все время, и что терапия не помогла, но я предполагаю, что терапия была причиной постоянного онемения ее ступней.

Я всегда думал о симптомах как о друзьях людей, а не о их проблемах, потому что я думаю о симптомах как о каналах общения. Однако, как в большинстве коммуникаций между людьми, цель и результат часто забываются. Симптомы, как люди, не всегда сознают разницу между тем, что они СОБИРАЮТСЯ сообщить, и тем, что они СООБЩАЮТ.

Эту женщину привела в мой офис очень консервативная консультант из такого места в Калифорнии, где, чтобы иметь возможность прожить, нужно быть богатым. Консультант объяснила мне, как она провела с этой женщиной семейную терапию, и теперь у женщины была совершенно счастливая семья. Консультант думала, что онемевшие ступни этой женщины имели какое-то отношение к семейным отношениям. Но поскольку она проработала все семейные трудности, и симптом все равно остался, должно было происходить что-то другое. Поэтому, как о последней капле, они подумали, что они попробуют ГИПНОЗ.

Бедная клиентка сидела там, одетая в спортивный свитер и велосипедные туфли. Она не была непривлекательной, но казалось, что она старательно работала, чтобы придать себе непривлекательный вид. И вот она сидела там рядом с очень хорошо одетой сорокалетней женщиной-терапевтом, которая говорила мне вещи типа: “Ее семейные проблемы решены”. Всякий раз, когда консультант говорила это, клиентка не говорила ничего, но ее несловесная реакция была

драматической. Ее лицо становилось асимметричным, и дыхание становилось поверхностным и быстрым. Я подумал: "М-м... что-то тут происходит".

Тогда я посмотрел на нее и сказал: "Вы пришли ко мне с онемевшими ступнями... и ваш терапевт говорит... что это не имеет отношения к вашим семейным проблемам... Ваш терапевт считает... что ваши проблемы решены... и ваш симптом сохраняется... Ваш врач говорит вам... что это не неврологическое... Она говорит, что проблема не физическая... но что она у вас в голове... Она в ваших ступнях... потому что вы не можете стоять на них... Если бы вы стояли на своих ступнях... без онемения... вам был бы не нужен... этот терапевт... или этот врач... потому что по этой причине вы пришли сюда... Сейчас я не хочу говорить с ВАМИ... потому что вам совершенно не удалось справиться с этой проблемой... Вы не научились стоять на этих ступнях... самостоятельно... без онемения... Я хочу разговаривать прямо с вашими ступнями".

Если вы берете кого-либо из американского среднего класса и говорите ему что-то вроде этого, то для него это СТРАННО. Разница между гипнотической коммуникацией и обычной словесной коммуникацией состоит в том, что когда вы применяете гипнотическую коммуникацию, вы не заботитесь о содержании. Вы обращаете внимание только на реакции. Я все время говорю: "Не обращайтесь на содержание, обращайтесь на РЕАКЦИЮ". Если вы это делаете, вы можете говорить ВСЕ, и общаться с людьми таким образом, каким не может никто другой.

Потом я сдвинул свой взгляд, посмотрел вниз на ее ступни и сказал: "Онемевшие ступни, я знаю, что вы можете сказать нам нечто важное". Та терапевт посмотрела вниз на ступни женщины, и женщина наклонилась и тоже уставилась на свои ступни.

Я сказал: "Теперь, я знаю... что биологически... правая ступня это ступня 'да'... и левая ступня это ступня 'нет'... Вы хотите что-нибудь сказать мне?" Ступня "да" двинулась, и обе, женщина и терапевт, раскрыли рты. Я сказал: "Все в порядке. Есть ли что-то, что вы годами пытались сказать этой женщине, и она не понимала?" Ступня "да" двинулась снова. Я сказал: "Вы были бы готовы сказать ей это по-новому?" Двинулась ступня "нет". Я сказал: "Вы заметили, что этот способ не работает так хорошо, как вам хотелось

бы, и что цена слишком высока?" Снова двинулась ступня "нет". Ее ступни думали, что то, что они делают, работает просто прекрасно.

Тогда я сказал: "Вы были бы готовы все равно попробовать другой подход, если бы он работал лучше?", и двинулась ступня "да". И я сказал: "Хорошо, ступни. Если вам нравится эта идея, то я хочу, чтобы вы удалили каждую каплю онемения. Восстановите полное и прочное и твердое равновесие. И ЛИШЬ в те моменты, когда вам нужно что-то сообщить, я хочу, чтобы вы немели. Но я хочу, чтобы вы проделали более тщательную работу. Я хочу, чтобы вы немели от кончиков пальцев на высоту хотя бы фута выше коленей. И затем, когда вам больше не нужно общаться, возвращайтесь к полному равновесию. Из-за способа, которым вы общаетесь сейчас, она не знает, когда вы общаетесь и когда нет, поэтому она не может понять то, что вы говорите. Даже хотя она подчиняется, она подчиняется, когда ей не нужно. И она могла бы подчиняться более полно, не так ли?" И двинулась ступня "да". Тогда я сказал: "Начните сейчас!"

Женщина сказала: "Мое онемение прошло!" Она подняла свою ступню, и посмотрела на нее, и подвигала пальцами. Она встала и могла держать равновесие. Терапевт сказала: "Ну, я не хочу, чтобы вы были слишком оптимистичны, потому что иногда такие вещи бывают непродолжительными", и у женщины все онемело до коленей, и она упала. Она поднялась на стул и сказала своему терапевту: "Не говорите мне этого!" и онемение прошло.

Теперь ее симптом стал для нее учителем. Когда она покинула мой офис и пошла домой, она была в восторге. Она убрала в доме и сделала вещи, которые не делала давно. Когда ее муж вернулся домой, она сообщила ему хорошие новости и сказала: "Почему бы тебе не пригласить меня пообедать, чтобы отпраздновать?" Он сказал: "Я слишком устал. Почему бы тебе просто не приготовить мне что-нибудь". Она ответила: "Ладно, окей", и онемение поползло вверх по ее ногам. Она сказала: "Нет, я думаю, нам лучше пойти", и онемение опустилось.

На довольно длительное время онемение стало ее лучшим другом. Оно стало учителем. Когда симптом становится для вас учителем, он становится союзником, потому что в мире нет ничего, что нельзя было бы каким-то образом обернуть на пользу.

Если вы думаете о психотерапии, гипнозе и медицинской науке в общем как о ведении войны с симптомами, вы будете очень ограничены в том, что сможете делать. Борьба с собственным подсознательным разумом - это то, что клиент не очень хорошо, и ваш сознательный разум не будет способен делать это сколько-нибудь лучше.

Очень давно, прежде чем я стал официальным гипнотизером, у меня была родственница, которая имела ужасную проблему со своим весом. Она была членом общества Анонимных Наблюдателей за Весом и продельвала всяческие штуки типа нанесения знаков на свой холодильник. Что меня более всего впечатляло - она всегда покупала пищу, так что она могла противиться ее поеданию. В доме всегда была пища, чтобы ее не есть.

Я помню, как однажды, когда я был еще ребенком и многого не знал о жизни, я пошел с ней в супермаркет. Когда мы проходили через супермаркет, я вроде как болтался позади нее. Она складывала в тележку множество продуктов, которые она не стала бы есть. Среди взятого ею было полгаллона мороженого. Я спросил ее, зачем она взяла мороженое, раз днем раньше она прошла через такие муки, чтобы не съесть его. Она сказала, что взяла его для меня. Я объяснил ей, что я не люблю мороженое, и что ей не нужно брать его для меня. Она вынула мороженое из тележки и попробовала положить его обратно в контейнер, но не смогла сделать этого. Она сказала: "Ну, может быть, твоя мать захотела бы немного". Я сказал: "Нет, моя мать тоже не любит Мороженое". Она опять начала укладывать его обратно, и потом сказала: "Ну, ты собираешься пригласить на послезавтра друзей". Я сказал: "Нет, я передумал". Она почти совсем положила мороженое и тут снова остановилась. Она исследовала свои мысли, пытаясь положить мороженое обратно. Я протянул руку, взял полгаллона мороженого и положил его обратно вниз, в контейнер. Потом я посмотрел на нее и спросил: "В чем дело?" Она ответила: "Я не знаю. Я думаю, что я теряю кого-то".

Я помню, как меня поразило, сколь путаным было это замечание. Оно не имело для меня никакого смысла, пока не прошло несколько лет. Она **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** теряла кого-то в своей жизни - саму себя. Она была профессиональной домохозяйкой, в чьем доме никогда не бывало грязно, потому что его никто никогда не пачкал. Ее муж работал

семнадцать часов в сутки, редко приходил домой, и отказывался говорить с ней о делах, потому что считал это невежливым. Однако поговорить больше было не о чем. У них не было детей. У нее не было машины, так как ее муж не думал, что ей следует учиться ее водить; в Калифорнии было небезопасно. Так что у нее был пустой дом, в котором не было ничего, и не с кем было поговорить. Можно было бы сказать, что она была пуста.

Я хотел бы знать тогда то, что знаю сейчас - что за поведением стоит подсознательная цель. Цель не обязательно должна иметь значение в том смысле, в каком думал о его наличии Фрейд. Когда я впервые заинтересовался психологией, такой дурак, каким я был, я прошел в Университете пару курсов. Один из тех курсов назывался "Интерпретация Межличностных Документов". Мы собирались учиться интерпретировать вещи "по-настоящему". На том курсе я открыл, что люди приписывают поведению гораздо больше смысла, чем есть на самом деле. Поведение не обладает таким большим смыслом, но у него есть огромных размеров цель, и я хочу вам это продемонстрировать.

РЕФРЕЙМИНГ

Сколько из вас здесь уже знают, как проводить рефрейминг? Что бы я хотел сделать, как для тех из вас, кто не знает, что значит рефрейминг, так и для тех из вас, кто думает, что умеет его делать, это дать вам способ проведения рефрейминга с подсознательным разумом. То, как мы обычно преподаем рефрейминг на семинарах, это способ для вашего сознательного разума общаться с остальной частью вас о чем-то, что вы хотите изменить, и создавать новые и более удовлетворяющие способы поведения, чтобы из них выбирать. Сегодня я хочу научить вас, как применять рефрейминг в качестве способа коммуникации напрямую с чьим-либо подсознанием, НЕ используя его сознательный разум в качестве посредника.

Способ, которым мы собираемся сегодня проводить рефрейминг, будет немного необычным, потому что вы вообще не собираетесь знать, над чем вы работаете. Человек, с которым вы работаете, не собирается говорить вам, что он хочет изменить. Он даже не собирается намекать на это, и на самом деле он сам может не знать, что это такое. Мы

намерены проделать это путем установления бессознательной сигнальной системы. Вместо того, чтобы разговаривать со ступнями человека, вы собираетесь говорить с чем-то другим.

1) УСТАНОВЛЕНИЕ С ПОДСОЗНАНИЕМ БЕССОЗНАТЕЛЬНЫХ СИГНАЛОВ ДА/НЕТ.

Прежде чем вы сможете проделать часть рефрейминга вам нужно суметь установить сигнальную систему *да/нет*, чтобы у вас был способ получения обратной связи. Работать с этим можно разными способами. Один способ - использовать то, что называется "идеомоторными реакциями". Всякий раз, когда человек двигает какой-то частью своего тела, не деля этого сознательно, - это идеомоторная реакция. Традиционные гипнотизеры используют то, что называется пальцевыми сигналами. Один палец у них поднимается для "да", и другой поднимается для "нет". Эриксон был склонен использовать руки позволять всей руке двигаться относительно непроизвольно. Вы же можете использовать кивки головой, изменения цвета кожи любой сигнал, несловесный по природе и такой, который вы можете наблюдать.

Помните, что бессознательные движения - медленные и относительно отрывистые. Если вы используете пальцевые сигналы, и ваш партнер быстро поднимает свой палец, так, как он сделал бы, если бы вы просто попросили его поднять палец, вы говорите: "Это НЕПРАВИЛЬНЫЙ разум. Меня не интересует ТОТ разум".

Модель сознательного рефрейминга в книге "Из лягушек в принцы" предназначена для того, чтобы использовать сознательный разум клиента в качестве курьера. Он отмечает реакции внутри и сообщает вам, каковы они.

Вместо того, чтобы использовать сознательный разум человека таким образом, сегодня днем я бы хотел, чтобы вы прошли процедуру обучения тому, как устанавливать идеомоторные реакции, так чтобы вы могли видеть реакции "да" или "нет". Способ, которым вы намерены делать это, требует, чтобы вы сначала основательно изменили чье-либо состояние сознания. Вы можете изменить его состояние одним из тех способов, которым вы уже научились. Вы вычисляете, какой была бы последовательность переживаний, которая привела бы вашего партнера в очень измененное состояние.

Работая с человеком, вы могли бы предложить ему сесть туда и, пока он сидит там, вспомнить случай, когда он отправился в длинную поездку на автомобиле. Он ехал по шоссе - возможно, это было ночью, возможно, это было днем. Возможно, это началось днем и длилось до самого вечера. И когда начали спускаться сумерки, и он ехал по той дороге, он начал отмечать вибрацию рулевого колеса, гудение мотора, повторяющееся движение видимых объектов, проносящихся мимо него. Шум переживания... пока вы двигались дальше... и дальше... сквозь вечер. И делая это... вы становились более и более расслабленным... и вы говорили себе, что должны бодрствовать... это было очень важно... Но вы чувствовали себя очень усталым... и вы могли взглянуть на часы... один раз... и посмотреть на них еще... и почувствовать, как будто должен был пройти час... но прошло всего несколько минут... Иногда вам казалось, что вы задремали на секунду... и прошли двадцать или двадцать пять минут...

Все эти описания... которые вы можете использовать... поведут вашего партнера дальше и дальше в измененное состояние... И когда он входит в это измененное состояние... и начинает расслабляться... и становится еще более спокойным... то я хочу, чтобы вы начали... внушать ему... что он может использовать свой подсознательный разум... как ресурс... ресурс, у которого он может учиться... и с которым может общаться... и на самом деле иметь опыт... такой, который будет удовлетворять его... И что единственная вещь, которая необходима... чтобы построить хороший раппорт со своим подсознанием... это иметь канал общения...

Иногда подсознание общается с сознательным разумом через движение... Это могло бы быть движение... расслабления... Это могло бы быть так, что ваша голова кивает... вверх и вниз... слегка... чтобы сообщить "да", и назад и вперед... слегка... чтобы сообщить "нет"... Это могло бы быть так, что левая рука... очень медленно... начинает подниматься... как способ передачи "да", и правая рука... поднимается медленно, чтобы сообщить "нет"... Это могло бы быть так, что ваша правая ступня вздрагивает... непроизвольно... чтобы показать "да"... и левая ступня вздрагивает... непроизвольно... чтобы сообщить "нет"... Это могло бы быть так, что вы смотрите влево... чтобы сообщить "нет"... и вы смотрите вправо, чтобы сообщить "да"... Только ваш подсознательный разум знает, что это будет... И если бы оказалось, что одна

из ваших рук собирается подняться... или одна из ваших ступней собирается пошевелиться... совершенно неважно, что это... Важно лишь, что выбор, который вы делаете... подходит вам... потому что ваш подсознательный разум знает о вас больше... чем кто-либо другой...

Теперь, после этого вы можете попросить человека бессознательно выбрать... что бы он хотел использовать как сигнал "да"... и наблюдать, что происходит... Если вы ничего не видите... не торопитесь... углубите его транс... и предложите другие альтернативы... пока не найдете одну... Потому что некоторые люди предпочитают говорить "нет", двигая указательным пальцем... и "да" - поднимая всю руку... И я знаю, что тот, кто делает это... может позволить своему подсознательному разуму... поднять правую руку... медленно с бедра... возможно, донеся ее до самого лица... так чтобы человек, работающий с ним... ни в коем случае не мог упустить этот сигнал...

Теперь, необходимо, чтобы вы были проницательны, делая это... потому что очень, очень часто... сигналы будут возникать встроенными в сознательное движение... и когда это происходит... вы не хотите упустить это... верно? Людям так просто... упускать сигналы...

Теперь, вы можете получить сигнал... который вы видите однажды... но кажется, что он... не появляется во второй или в третий раз... Лишь то, что вы задаете вопрос... не значит, что у человека есть способ ответить на него бессознательно... Потому что иногда на вопросы нельзя ответить "да" или "нет"... Поэтому попытайтесь с самого начала задавать вопросы, о которых вы уверены... что на них есть ответ "да" или "нет"...

Я хочу, чтобы вы образовали пары и попробовали это. Сначала вызовите измененное состояние, и потом пусть человек отвечает на вопросы идеомоторной реакцией. Если человек буквально не дает вам никакого сигнала и затрудняется выполнять идеомоторные реакции, вы можете захотеть помочь ему. Помните, никогда не определяйте что-либо как успех или неудачу. Оставляйте неясность, когда просите его использовать один канал в противоположность другому, и оставляйте неясность в том, на какие каналы вы обращаете внимание, так чтобы ему было трудно различить, откуда вы получаете сигналы. Если вы устанавливаете что-то ограниченное, и он терпит в этом неудачу, это может убедить его, что

он не может делать это, хотя на самом деле, может быть, у него уже все получилось. Но он не заметил этого успеха; он заметил только, что вы определили нечто как неудачу.

Я хотел бы проинструктировать каждый присутствующий подсознательный разум, что если от человека, который с вами работает, вы получаете идею, что у вас не получается, то вы неправы. Это у того ДРУГОГО человека не получается. Факт, что вы получили эту идею, указывает на то, что он не дал вам достаточно выборов, так чтобы вы могли отреагировать легко и подходящим образом.

Иногда людям очень трудно проделывать идеомоторные реакции, потому что для них это ново. Если они сидят там, и вы не видите никаких реакций, очень часто вы можете им сказать (Он поворачивается к женщине в аудитории): "Сэлли, я протягиваю руку и поднимаю вашу левую руку. И я не собираюсь предлагать вам опускать ее быстрее, чем вы по-настоящему полно и удобно расслабитесь и научитесь позволять другой своей руке произвольно плыть вверх. И вот та рука будет медленно опускаться, пока вы заняты приятными мыслями... и позволяете всему весу вытечь из другой руки... так что одна рука опускается... лишь так быстро, как другая начинает и продолжает подниматься... и не быстрее. Это слишком быстро; помедленнее. Лишь так быстро, как другая рука учится двигаться произвольно... Вот так... Не торопитесь... Пусть это сделает другой разум... Помедленнее... Вот туда... Вы сейчас учитесь... действительно учитесь... Радуйтесь этому... Вот так... До конца вверх, пусть... до конца вверх... Учитесь позволять своему подсознательному разуму делать движения и изменения... и позволять им продолжать, одной двигаться по-своему... и другой двигаться по-своему... И вы можете продолжать, пока не научитесь делать это в совершенстве".

Гипноз - это процесс обучения. Невозможно потерпеть неудачу, пока гипнотизер не позволит кому-либо определить нечто как неудачу. Если вы определяете ситуацию так, что провал невозможен, то это не будет проблемой. Если вы постоянно предоставляете людям опыт И_а внутренние реакции, которые могут служить основой для построения знаний, так чтобы они могли иметь выборы, вы окажете им самую лучшую услугу. Это верно для любого обучения.

Теперь, Сэлли, вы можете позволить той руке опуститься, и поздравить себя с хорошо сделанной работой.

Теперь, я знаю, что любой и каждый из вас здесь может научиться входить в транс, и вы можете научиться извлекать из состояний транса все, что хотите. Но если состояния транса это обычно случаи, когда у вас ничего не получается, то этого не произойдет. Традиционные гипнотизеры всегда оказывали себе дурную услугу тем, что просили людей делать вещи, которые те к тому времени не делали. Я так не поступаю, потому что считаю, что это нечестно по отношению к ним и это затруднит мою работу. Я всегда позволяю людям делать то, что они уже делают, предоставляя им множество выборов. Я позволяю им реагировать способами, наиболее естественными для них, и затем медленно использую это, чтобы научить их делать что-нибудь другое в измененном состоянии. Вы можете начать с простых вещей типа движения, и затем расширить это вплоть до осуществления всеобъемлющих личностных изменений.

Окей. Найдите партнера, вызовите измененное состояние и установите систему несловесных сигналов да/нет. Сигналы могут быть не только двигательными реакциями. Вы можете предложить ему покраснеть для сигнала "да" и побледнеть для "нет". Или он мог бы расслабиться для "да" и напрячься для "нет". Если вы пробуете диапазон возможностей и не замечаете реакции, скажите: "Я бы попросил ваш подсознательный разум предоставить мне ясно различимый сигнал, который я надежно могу использовать как реакцию 'да'. Вы предоставите это мне?" И потом вы усаживаетесь и наблюдаете. Если вы его видите, прекрасно. Если нет, вы говорите: "Пожалуйста, сделайте его для меня более очевидным. Поскольку я хочу получать инструкции от вашего подсознательного разума и полностью уважать ваши потребности, мне нужна определенная и недвусмысленная система сигналов". Как правило, ваш партнер выдаст какие-то реакции, которые вы сможете увидеть. Возьмите минут двадцать, чтобы проделать друг с другом вот только это. Потом возвращайтесь, и я дам вам еще инструкцию.

* * * * *

Многие из вас сказали мне, что это было гораздо проще, чем, по их мнению, должно было быть. Многие из вас, когда я обходил комнату, добивались блестящих успехов, не замечая этого. Одна из проблем, когда вы проделыва-

ваете что-либо, относящееся к подсознательной деятельности, состоит в том, что очень часто все действительно очевидно. Я заметил, как кто-то пялился на пальцы своего партнера и задавал вопросы, и партнер кивал головой "да" и "нет". Он был сосредоточен на его пальцах, и он шурился все сильнее, как будто так или иначе это должно было заставить пальцы подняться выше. Вы должны понять, что очень часто подсознательные реакции, поскольку они бессмысленны, имеют тенденцию быть очень явными. Но если вы смотрите лишь в одно место, вы можете упустить их.

2) ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАТТЕРНА ПОВЕДЕНИЯ, ПОДЛЕЖАЩЕГО ИЗМЕНЕНИЮ.

Теперь, когда вы установили сигналы да/нет, я хочу, чтобы вы снова поместили своего партнера в измененное состояние и предложили ему определить какой-то паттерн поведения, который он продельывает и который ему не нравится. Теперь, сознательно он может подумать: "А, курение", но подсознательно он может определить что-то другое. Неважно, что, по его мнению, он определил, потому что я хочу, чтобы вы ПРЕДЛОЖИЛИ ЕГО ПОДСОЗНАНИЮ ПРОСМОТРЕТЬ В ЕГО ЖИЗНИ ВСЕ, ЧТО ВЫЗЫВАЕТ У НЕГО ПРОБЛЕМЫ, И ВЫБРАТЬ ОДНУ ВЕЩЬ, ГЛУБОКО И ЖИЗНЕННО ВАЖНУЮ ДЛЯ ЕГО БЛАГОПОЛУЧИЯ.

Когда его подсознательный разум выберет что-то одно, ПРЕДЛОЖИТЕ ЕМУ ДАТЬ ВАМ СИГНАЛ "ДА". Эти инструкции гарантируют вам, что если сознательно он выбирает что-то тривиальное типа курения, его подсознание может выбрать что-то более полезное. Управление привычкой - это банальнейшее приложение учебного инструмента. Это важно, но это далеко не так важно для вашего благополучия, как другие вещи. В вашей жизни встречается множество паттернов, которые мешают вам иметь близость с людьми, проявлять спонтанность, двигаясь по миру, или быть способным учиться у других людей и радоваться им. Есть подобные паттерны, проникающие повсюду - сквозь все, что вы делаете. Побочным продуктом такого паттерна может быть то, что вы не можете контролировать свое курение, или что вы просыпаетесь в четыре часа утра и вам надо поесть орехов пекан.

Однажды я работал с человеком, который делал это. Он

просыпался в четыре утра, и если не мог поесть орехов пекан, то не мог снова уснуть. Было неважно, где он находился; было неважно даже, менял ли он часовые пояса. В нем часовые пояса тоже менялись. Это была очень сложная штука. Этот человек, кстати, был врачом.

Проблема была в том, что он ездил в места, где нельзя достать орехи пекан. Он брал орехи с собой, когда ехал за границу, но иногда ему не позволяли ввозить их. И это значило, что он проснется в четыре часа утра. Будучи умным, он научился ложиться спать в девять часов вечера и вставать в четыре часа утра. Однако его жене это не очень нравилось. Это делало жизнь глупой.

Теперь, я знал, что поведение, которое, по его словам, он хотел изменить, было лишь примером гораздо более важного и проникающего паттерна. Однако я знаю, что работа с примером это один из способов работать с паттерном, так что я просто продолжил с рефреймингом.

Поэтому в следующей части я хочу, чтобы вы сначала вернули своего партнера в транс, восстановили с его подсознанием сигнал да/нет и затем попросили его определить, как сознательно, так и бессознательно, значимый паттерн поведения, который он хочет изменить. Вы можете обозначить этот паттерн X или Y, или как-нибудь произвольно вроде ЭТОГО.

3) ОТДЕЛЕНИЕ ПОЗИТИВНОЙ ФУНКЦИИ ОТ ПОВЕДЕНИЯ.

а) Теперь вы можете идти прямо по стандартной модели рефрейминга. Сначала вы говорите что-то вроде: "Я ХОЧУ, ЧТОБЫ ТЫ, ПОДСОЗНАТЕЛЬНЫЙ РАЗУМ ДЖОЙС, ПЕРЕДАЛ ПАЛЬЦЕВЫЕ СИГНАЛЫ ТОЙ ЕЕ ЧАСТИ, КОТОРАЯ ЗАСТАВЛЯЕТ ЕЕ ДЕЛАТЬ X. И КОГДА У ТОЙ ЧАСТИ БУДЕТ ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ПАЛЬЦЕВЫМИ СИГНАЛАМИ, ОБА ПАЛЬЦА ПОДНИМУТСЯ, ТАК ЧТОБЫ Я ЗНАЛ". Вы всегда используете идеомоторные сигналы как механизм обратной связи.

б) Следующий вопрос очень важен. Вы спрашиваете: "ГОТОВ ЛИ ТЫ ПОЗВОЛИТЬ ЕЕ СОЗНАТЕЛЬНОМУ РАЗУМУ ЗНАТЬ, ЧТО ИМЕННО ПОЛЕЗНОГО ПРОИСХОДИТ, КОГДА ОНА ДЕЛАЕТ X?" Это вопрос да/нет. Если вы получаете "да", скажите: "Продолжай и сообщи ей, и когда сделаешь это, то позволь тому пальцу 'да' подняться, появиться тому

румянцу 'да' - или каков бы ни был сигнал - так чтобы я знал, что ты проинформировал ее". Вы всегда проверяете происходящее. Используйте сигналы да/нет не только как ответы, но и как проверки.

Кстати, неважно, получаете ли вы ответ "да" или "нет" на вопрос "Сообщишь ли ты ее сознательному разуму полезную цель?". Это неважно, потому что у вас уже есть то, чего вы хотели достичь: общение на тему. Если вы входите и спрашиваете: "Ты готов говорить об этом?", он мог бы сказать: "Нет". И если он это говорит, то вы в тупике. Тогда вам нужно придумать другую уловку.

Если в семейной терапии вы спрашиваете отца: "Вы готовы изменить свое поведение в отношении со своим сыном?", он мог бы сказать: "Нет". Но если вы говорите ему: "Вы любите своего сына?", он скажет: "Да". Если вы спрашиваете: "Вы ДЕЙСТВИТЕЛЬНО его любите?", он снова скажет: "ДА". Если вы потом спрашиваете: "Любите ли вы его НАСТОЛЬКО, что были бы готовы изменить свое поведение, так чтобы он мог жить счастливо?", то вы не найдете много отцов, которые ответят на это: "Нет".

Процедура рефрейминга, которой я вас обучаю, очень похожа на это. Пресуппонируя ВСЕ, что является важным, вы делаете так, чтобы человеку было очень легко отреагировать так, как вы хотите.

Итак, я пресуппонирую общение. Если его подсознание говорит: "Нет, я не готово сообщить сознательному разуму", то оно уже общается со мной. Я говорю: "Тогда готово ли ты выяснить для себя, что именно ты считаешь самым полезным аспектом этого поведения?" Видите ли, все, чего я хочу - это общение. Неважно, появляется ли реакция "да" или "нет". Какая разница, знает ли ее сознательный разум? Даже если бы ее сознательный разум знал, это бы не помогло. Иногда знание дает иллюзию безопасности, но информирование сознательного разума не является глубоко полезным само по себе. То, чего я хочу - это общение.

Столь же важно, я хочу провести различие между поведением, которое ему не нравится, и его полезной целью. Это разделение также пресуппонируется моим вопросом. Я не спрашиваю, ЕСТЬ ли полезная цель, я спрашиваю, готова ли подсознательная часть сообщить, какова полезная цель. Если подсознательная часть не готова сообщить свою позитивную функцию, я говорю: "Прекрасно", и

просто продолжаю. Проведено полезное различие между поведением и какой-то полезной целью. Это дает мне большую гибкость в проведении изменений. Ему не нравится поведение, тогда я нахожу какую-то позитивную функцию, которой оно служит. Это открывает дверь созданию новых выборов.

4) СОЗДАНИЕ НОВЫХ АЛЬТЕРНАТИВ.

а) Как только сознательный разум узнает полезную цель, или часть определяет для себя, какова она, следующий шаг породить альтернативные способы достижения полезной цели. Вы можете просто СПРОСИТЬ ТУ ЧАСТЬ, БУДЕТ ЛИ ОНА ГОТОВА ОБРАТИТЬСЯ К ТВОРЧЕСКИМ РЕСУРСАМ, С КОТОРЫМИ ЛЮДИ МЕЧТАЮТ И ИЗОБРЕТАЮТ ИДЕИ - вы можете описать все, что должно относиться к проявлению новых выборов, переорганизации вещей, или творчеству - И ДОСТАТЬ КАКИЕ-ТО НОВЫЕ СПОСОБЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭТОЙ ПОЗИТИВНОЙ ФУНКЦИИ, отличные от того, который она использует сейчас. Полностью убедите часть, что она не должна принимать какой-то из этих выборов, и что она не должна отказываться от старого поведения. Она может просто войти и достать полный набор других способов удовлетворения того же позитивного намерения.

б) Получив "да", предложите ей продолжать и дать вам сигнал "да" снова, когда она получит десять новых выборов. Если сознательный разум знает, каков паттерн поведения и какую функцию он обслуживает, то вы можете позволить сознательному разуму знать о новых выборах. Но сознательному разуму необязательно знать о выборах.

Я хочу, чтобы вы проделали лишь эту часть, даже хотя она может не иметь для вас большого смысла. Сначала вы просите его выбрать поведение, относительно которого он сильнее всего хочет увеличить свои выборы. Затем вы, по сути, говорите: "Отделите поведение, используемое вами, от того, что им предполагается достигнуть - от того, какова его цель". Потом вы говорите: "Окей, теперь, когда вы разделили их и знаете разницу, я хочу, чтобы вы обратились ко всему своему творчеству и извлекли десять новых способов достижения этой цели. Вы не обязаны их использовать. Здесь нет обещания что-либо менять. Просто достаньте десять способов, которыми вы смогли бы достигнуть той же цели.

Когда человек дает вам сигнал, что у него действительно есть десять выборов, или что он достал только восемь, сразу остановитесь. Верните его в бодрствующее состояние. Окей, попробуйте вот эту часть.

В только что проделанном вами куске основная вещь, которую вы пытаетесь совершить, это заставить кого-либо научиться подсознательно отделять поведение от того, чего достигает это поведение. Если поведение есть способ достижения конкретного результата, то, сделав это различие, вы сразу можете легко побудить человека начать порождать другие возможности - три, десять, пятьдесят способов достижения цели, отличных от проблемного поведения. Вы хотите, чтобы в конце концов у него были способы, **СТОЛЬ ЖЕ НЕПОСРЕДСТВЕННЫЕ, СТОЛЬ ЖЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ, СТОЛЬ ЖЕ ДОСТУПНЫЕ**, сколь способ, используемый им сейчас. Если вы делаете это, обычно бывает не так трудно начать вызывать очень глубокое изменение.

Если вы размышляете лишь в терминах изменения поведения, типа курения, у вас не так много пространства для движения. Вы можете либо курить, либо не курить, и **ОЧЕНЬ** трудно заставлять людей **НЕ** делать чего-либо. Если вы отступаете на шаг и работаете в терминах позитивной функции курения - например, расслабление - это дает вам гораздо больше гибкости. У человека существует много способов расслабления.

Иногда люди намеренно пробуют замещение симптома, но обычно попадают в тупик. Например, возьмите человека, подсознательно желающего чувствовать удовлетворение, и способ, которым он достигает удовлетворения - это поедание куска шоколадного торта. Замена еды на рисование картины вряд ли сработает очень хорошо, потому что съесть кусок шоколадного торта гораздо проще, чем нарисовать картину.

Выкурить сигарету, чтобы расслабиться, гораздо проще, чем отправиться в Мексику. Курение может не расслабить вас также хорошо, но оно значительно доступнее непосредственно. На самом деле подсознательно вы не делаете таких качественных различий, какие вы могли бы делать философски. Вы могли бы сознательно решить, что поедание шоколадного торта далеко не так удовлетворительно, потому что

потом вам придется пожалеть об этом, и это сокращает остаток вашей жизни. Вы могли бы решить, что если бы вы подобрали хобби или нашли какое-то другое занятие, это удовлетворило бы вас больше. Однако, если замена, которую вы пробуете, чтобы дать себе то чувство удовлетворения, не непосредственна и не доступна в той же мере, что шоколадный торт, вы либо вернетесь к тому же паттерну поведения, либо найдете что-то другое, легко доступное.

Теперь, иногда, находя что-то другое, столь же непосредственное, вы находите что-то, что полезно иметь. Но часто люди прекращают переедать и начинают курить. Или они прекращают курить и спонтанно набирают вес. Или они отказываются от какой-то мешающей им привычки и кончают тем, что делают нечто еще более разрушительное для себя. Поэтому важно, чтобы у вас был способ оценки альтернатив, которые вы выбираете.

5) ОЦЕНИВАНИЕ НОВЫХ АЛЬТЕРНАТИВ.

а) Я собираюсь попросить вас снова сойтись в пару с тем же человеком и продолжить на следующем шаге. Верните его в измененное состояние, восстановите сигнальную систему, какую бы вы ни использовали, и потом ПОПРОСИТЕ ЕГО РАЗОБРАТЬ КАЖДЫЙ ИЗ ВЫБОРОВ, И ОЦЕНИТЬ КАЖДЫЙ В ТОМ СМЫСЛЕ, ВЕРИТ ЛИ ОН ПОДСОЗНАТЕЛЬНО, ЧТО ОН КАК МИНИМУМ СТОЛЬ ЖЕ НЕПОСРЕДСТВЕНЕН, ЭФФЕКТИВЕН И ДОСТУПЕН, КАК СПОСОБ, КОТОРЫЙ ОН ИСПОЛЬЗУЕТ СЕЙЧАС, ЧТОБЫ ВЫПОЛНИТЬ ПОЗИТИВНУЮ ФУНКЦИЮ. Какое бы намерение ни стояло за поведением, будут ли эти альтернативные выборы работать точно так же эффективно, чтобы осуществить его? ВСЯКИЙ РАЗ, КОГДА ОН ОПРЕДЕЛЯЕТ ОДИН, КОТОРЫЙ БУДЕТ РАБОТАТЬ, ПУСТЬ ПОЯВЛЯЕТСЯ СИГНАЛ "ДА", так чтобы вы могли считать количество альтернатив, подсознательно выбираемых им. Вы хотите знать, сколько выборов, по его подсознательному убеждению, удовлетворяют этому критерию. Если вы получаете десять, вы в хорошей форме.

б) Если вы получаете менее трех приемлемых выборов, предложите ему вернуться на шаг четыре и создать еще, пока у него будет хотя бы трех. Если у вас есть лишь один выбор относительно того, как делать что-либо хорошо, то

выбора в этом не так много. Именно так обстоят дела у большинства из вас в том, чем вы занимаетесь. Если единственный способ, которым вы можете доставить себе немедленное удовлетворение, - это объесться, или накричать на своих детей, или что бы это ни было, то на самом деле у вас нет выбора. Если вы обнаруживаете еще лишь одну возможность, все равно у вас на самом деле нет выбора. Все, что у вас есть - это дилемма.

Если у вас есть три возможности кроме той, которая вам не нравится, то вы входите в Страну Выбора, и именно тут и находится весь выбор. Итак, я хочу, чтобы вы предложили ему породить хотя бы три возможности, которые подсознательно он примет как столь же непосредственные, столь же доступные и столь же эффективные при достижении той конкретной цели.

6) ВЫБОР ОДНОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ.

а) Теперь, получив от него сигнал, говорящий вам, что у него есть три, предложите ему подсознательно выбрать, какой из этих новых способов попробовать. Вы не хотите, чтобы он предпочел старый, поэтому лучше всего пропустить эту возможность, пресуппозировав это. Вы просите его **ВЫБРАТЬ, КАКОЙ ИЗ НОВЫХ СПОСОБОВ ПРОИЗВОДИТ НА НЕГО ВПЕЧАТЛЕНИЕ КАК САМЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ И САМЫЙ ДОСТУПНЫЙ В УДОВЛЕТВОРЕНИИ ЕГО ЦЕЛИ, КАКОЙ БЫ ОНА НИ БЫЛА, И ДАТЬ ВАМ СИГНАЛ "ДА", КОГДА ОН СДЕЛАЕТ ВЫБОР.**

б) Потом **СПРОСИТЕ ТУ ЕГО ПОДСОЗНАТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ, БУДЕТ ЛИ ОНА ОТВЕТСТВЕННА ЗА ПРИМЕНЕНИЕ НОВОГО ВЫБОРА ВМЕСТО СТАРОГО В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ НЕДЕЛЬ, ЧТОБЫ ОЦЕНИТЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ.** Если он поймет, что он не сработает, то он может попробовать другие два, или вернуться к старому паттерну. Возвращение к старому паттерну поведения не является неудачей, это просто сигнал о том, что нужно породить больше возможностей, может быть, ночью, когда он видит сны и спит, может быть, когда он мечтает днем.

Одна из вещей, открытых мной в моей работе с людьми, состоит в том, что когда они проходят через обычные терапевтические, гипнотические или медицинские процедуры с целью изменения, часто они начинают изменяться **МЕНЕЕ**

спонтанно, чем человек изменялся бы обычно. Когда людям не удается достичь желаемого результата, они начинают строить обобщение, что изменение трудно и что они не могут сделать его, вместо того, чтобы просто принять отсутствие изменения как признак того, что разработанные ими выборы были неадекватны, и что пора найти еще лучшие.

Когда вы предлагаете той части взять ответственность за испробование нового выбора, попросите ее дать какой-то сигнал, если она сочтет, что новый выбор недостаточно хорош. Потом предложите части использовать его как сигнал к тому, чтобы породить новый выбор, еще лучший. Она могла бы сделать это в процессе сновидений, или фантазий, или прямо полностью на подсознательном уровне. НЕАДЕКВАТНЫЙ НОВЫЙ ВЫБОР СТАНОВИТСЯ СИГНАЛОМ К ПОСТРОЕНИЮ НОВЫХ ЗНАНИЙ, А НЕ ПРИЗНАКОМ НЕУДАЧИ. Имеет это смысл? Это действительно важный принцип, даже если вы не занимаетесь гипнозом. Изменяя людей, всегда определяйте все, что могло бы быть оценено как неудача, как указание на то, что пора развиваться. Общее обучение гораздо лучше, чем любое конкретное изменение, которое вы можете дать кому-либо в психотерапии. Если входит некто с онемевшими ступнями, и вы встраиваете это знание и помогаете ему заставить онемение убраться, вы учите его, что если онемение возвращается, то просто пора что-то делать. Неважно, что терапия не сработала, или что у нее не получилось.

Бывало, терапевт рассказывает мне, что он применил к кому-то процедуру, и этот человек на шесть месяцев изменился, но потом вернулась та же самая старая проблема, и терапевт не знает, что он сделал НЕПРАВИЛЬНО. Мое впечатление, что терапевт, должно быть, сделал что-то действительно ПРАВИЛЬНОЕ, чтобы заставить это продержаться так долго. Даже если изменение продержалось всего неделю, он наверняка сделал нечто, что было очень уместным. Что оно упустил - взять сделанное им, то, что было уместным, и использовать его в качестве основы для знания того, что делать дальше. Симптом похож на барометр; он сообщает вам, когда имеющиеся у вас выборы неадекватны для сохранения вашей способности справляться и реагировать подходящим для вас образом.

Стресс также можно рассматривать как барометр для случаев, когда вы не управляете своим поведением соответ-

ствующим образом. Как-то я работал с людьми, находившимися в месте, которое называлось "Стресс-клиника". Я подумал, что это было интересное название для такого места - некая метафора. Они пытались помочь другим людям уменьшить количество стресса в их жизнях, обучая техникам расслабления. Но чего им не удалось сделать в той клинике со своими клиентами и с самими собой это определить стресс как нечто полезное. Они определили его как болезнь, которую нужно лечить, а не как полезный способ проконтролировать, когда ваш способ обращения с проблемами не работает хорошо. Стресс может быть указанием на то, что пора откинуться на спинку стула и применить техники расслабления. И что сейчас это возможность начать думать о более творческих путях преодоления.

Я бы хотел, чтобы вы вернулись со своим партнером и предложили его подсознанию отобрать альтернативы, которые действительно сработают, и потом отобрать одну из этих новых альтернатив, чтобы проверить в течение ограниченного периода времени. Если альтернатива не работает, то оно пробует другую альтернативу, или запускает некое поведение, которое породит больше альтернатив. Если это работает, он продолжает, и это смягчает потребность, возникшую из-за нежелательного паттерна поведения.

7) СИНХРОНИЗАЦИЯ С БУДУЩИМ. Если на подсознательном уровне вы получаете полное подтверждение, что ваш партнер готов принять новую реакцию и использовать ее, то, даже не зная, в чем состоит проблема, попросите его **ИССЛЕДОВАТЬ ФАНТАЗИЮ О ПРЕБЫВАНИИ В СИТУАЦИИ, ГДЕ ОН, ВЕРОЯТНЕЕ ВСЕГО, РЕАГИРОВАЛ БЫ ПАТТЕРНОМ ПОВЕДЕНИЯ, КОТОРЫЙ ЕМУ НЕ НРАВИТСЯ, И ВОСХИТИТЕЛЬНЫМ ОБРАЗОМ УДИВИТЬ СЕБЯ, ПОПРОБОВАВ НОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ.** Пусть его подсознательный разум уведомляет вас либо "да", это работает, либо "нет", не работает. **ЕСЛИ ХОТЬ В КАКОМ-ТО ОТНОШЕНИИ НОВЫЙ ВЫБОР НЕ РАБОТАЕТ ИЛИ ДАЕТ ВРЕДНЫЕ ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ, ПУСТЬ ЕГО ПОДСОЗНАНИЕ ДАСТ ВАМ СИГНАЛ "НЕТ", И ПОТОМ ПУСТЬ ОН ВЕРНЕТСЯ, ЧТОБЫ ПОРОДИТЬ БОЛЬШЕ ВЫБОРОВ.** Я хочу, чтобы вы потратили на это минут двадцать, так чтобы вы могли взять то, что вы делали раньше и привести это к завершению.

СХЕМА РЕФРЕЙМИНГА

(1) **УСТАНОВИТЕ С ПОДСОЗНАНИЕМ СИГНАЛЫ ДА/НЕТ.**

(2) **ОПРЕДЕЛИТЕ ПАТТЕРН ПОВЕДЕНИЯ, ПОДЛЕЖАЩИЙ ИЗМЕНЕНИЮ.** Попросите его подсознание выбрать некое поведение X, которое ЕМУ (подсознанию) не нравится. Попросите его выбрать нечто, что, по его мнению, предельно и жизненно важно для его благополучия. Пусть оно даст вам сигнал "да", когда определит его.

(3) **ОТДЕЛИТЕ ПОЗИТИВНУЮ ФУНКЦИЮ ОТ ПОВЕДЕНИЯ.**

(а) Попросите его подсознательный разум передать сигналы да/нет части него, заставляющей его делать X. Попросите ту часть либо дать вам сигнал "да", либо дать вам сигналы "да" и "нет" одновременно, когда это произойдет.

(б) Спросите: "Готов ли ты позволить его сознательному разуму знать, что происходит полезного, когда он делает X?" Если "да", скажите: "Действуй и дай ему знать, и когда сделаешь это, дай мне сигнал 'да'". Если "нет", продолжайте.

(4) **СОЗДАЙТЕ НОВЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ.**

(а) Спросите ту часть, согласилась бы она обратиться к творческим ресурсам человека и получить новые, отличные от X, способы осуществления этой позитивной функции. (Часть не обязана принимать или использовать эти выборы, а только найти их.)

(б) Получив "да", предложите ему приступать, и дать вам сигнал "да", когда у него будут десять новых выборов.

(5) **ОЦЕНИТЕ НОВЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ.**

(а) Попросите ту часть оценить каждый новый выбор в том смысле, является ли выбор, по ее подсознательному убеждению, по крайней мере, столь же непосредственным, эффективным и доступным, как X. Всякий раз, когда часть определяет, что, по ее мнению, выбор именно ТАКОВ, пусть она даст вам сигнал "да".

(б) Если вы получаете меньше, чем три, вернитесь на шаг (4) и получите еще выборы.

(6) **ВЫБЕРИТЕ ОДНУ АЛЬТЕРНАТИВУ.**

(а) Попросите часть выбрать новый способ, который она считает наиболее удовлетворительным и доступным в осуществлении функции, и дать вам сигнал "да", когда она выберет.

(6) Спросите подсознательную часть, будет ли она ответственна за использование этого нового выбора в течение трех недель, чтобы оценить его эффективность.

(7) СИНХРОНИЗАЦИЯ С БУДУЩИМ. Попросите его подсознание пофантазировать об испытании новых способов поведения в подходящих условиях. Пусть его подсознание уведомляет вас либо "да", это работает, либо "нет", не работает. Если хоть в каком-то отношении новый выбор не работает или имеет вредные побочные эффекты, вернитесь на шаг (4) и создайте новые выборы.

Те из вас, кто уже знает процедуру рефрейминга по книге "Из лягушек в принцы", заметят, что процедура, которую мы вам сегодня предлагаем, имеет немного отличные шаги и немного отличный порядок. Основная техника та же самая, и вы достигнете того же, когда примените ее.

ОБСУЖДЕНИЕ

Лежащее в основе процедуры рефрейминга обобщение состоит в том, что когда дела идут не так, как вам хочется, вы можете изменить их. Выясните цель, которую вы пытаетесь достичь, результат, к которому вы стремитесь, и затем создайте больше выборов. Это ценное знание, независимо от того, чем вы занимаетесь, и каждый дюйм, на который вы к нему приближаетесь, будет в ваших лучших интересах,

Когда терапевты занимаются с клиентами, и терапевт замечает, что процедура не работает, для него это просто указание изменить свое поведение. Прохаживаясь сегодня днем по комнате, я заметил, что некоторые из вас забыли контролировать темп своей речи, и вы все время выводили людей из транса, вместо того чтобы вводить их туда. Один мужчина в конце комнаты выполнял прекрасно, пока его голос не начал подниматься. Пока высота его голоса медленно росла, его партнерша постоянно выходила из транса и пыталась заставить себя вернуться - признак чрезмерно сотрудничающего клиента. По моему опыту, все клиенты на самом деле очень охотно сотрудничают, если им предоставляют правильный стимул.

У меня однажды был клиент, который вошел, сел и сказал: "Со мной ничего никогда не работает. Нет ничего, что вы можете сделать и что вообще когда-либо сработает, и я это уже знаю". И я сказал: "Ладно, я собираюсь сделать

кое-что, что принудит вас остаться на этом стуле". Я открыл ящик стола и вытащил лист бумаги. Я сделал на нем запись и сложил листок. Потом я посмотрел на него и сказал: "Теперь, вы чувствуете себя таким тяжелым, что ощущаете, будто что-то принуждает вас оставаться на этом стуле, и все, что вы пытаетесь делать, будет напрасно, потому что любое движение, которое вы делаете, будет держать вас на этом стуле". Парень немедленно вскочил. Я открыл листок бумаги и показал ему. Бумага гласила: "Вы сейчас стоите".

В том, что я сделал, не было ничего особенно важного. Однако это убедило его, что я мог бы заставить его сделать что-либо. В его случае это было очень полезно. Такое бывает очень редко. Большинство людей не нужно в этом убеждать. Если вы создаете контекст, в котором любая реакция, ожидаемая вами от клиента, является подходящей, то она произойдет естественно.

Несколько лет назад случилась забавная штука. У меня был студент, который всюду проваливался. Он был компульсивным неудачником. Вскоре я понял, что если я определял отдельный успех как самую вероятную неудачу, он мог пойти и достигнуть с людьми цели, и потом выйти и сказать: "Ну, это не сработало". Его клиенты изменялись, и студент никогда этого не замечал! Я говорил ему, что с наибольшей вероятностью потерпеть неудачу с этим человеком можно, произведя X. Я был уверен, что X - это изменение, которое было бы очень полезно для клиента. Он работал с клиентом и всякий раз очень точно "терпел неудачу". Он постоянно преуспевал в том, чтобы провалиться именно тем способом, который я указывал.

Любая жесткость в поведении позволяет вам делать вещи такого рода. Те, что я описываю, отличаются необычайной жесткостью. Но если вы подумаете о своих клиентах, большинство из их жесткостей тоже довольно необычны. Это лишь вопрос установления контекста, в котором именно их естественные ресурсы поведут их туда, куда они хотят идти.

Есть старая техника из гештальта, используемая, когда клиент говорит: "Никоим образом во всем мире я не могу придумать чего-то, что было бы полезно". Вы смотрите на него и говорите: "Вы правы. Вы бы никогда не смогли этого сделать. Вы совершенный неудачник; вы никогда не смогли бы придумать что-то, что было бы полезно, ни даже самой маленькой вещи". Обычно он ответит на это: "Ну, есть одна

маленькая вещь". Это часть естественной полярной реакции многих людей.

Однако некоторые людиотреагируют противоположным образом. Я однажды видел, как гештальт-терапевт работал с клиенткой, сказавшей: "Я не знаю, что делать". Гештальт-терапевт сказал: "Ну, отгадайте". Женщина ответила: "Я не знаю. Я паршивая отгадчица". И терапевт сказал: "Вы никогда не сможете предположить чего-либо подходящего". Лицо клиентки начало вянуть, и она приняла жалостный вид. Если вы применяете эту гештальтистскую технику с тем, кто реагирует конгруэнтно, вы лишь убедите его в том, что он неудачник. Если вы замечаете его реакцию, вы можете утилизировать ее, чтобы повести его туда, куда он хочет идти. Итак, вам нужно замечать, какого рода реакции вы получаете, и менять свое поведение, чтобы получить нужную вам реакцию.

Когда вы проводите рефрейминг с использованием не-словесных сигналов да/нет, вам не нужно беспокоиться, какую реакцию вы получаете, потому что неважно, получаете ли вы реакцию "да" или "нет". Любая реакция, получаемая вами на любом шаге рефрейминга, просто подсказывает вам, что делать дальше. Если вы предлагаете ему найти новые выборы, и он их находит, но они недостаточно хороши, это значит лишь, что ему нужно вернуться и найти еще.

Если он продолжает и не может найти те, которые сработают, то пусть он переопределит контекст. Если вы предлагали ему обратиться к творческой части, которая проявляет сны, и выдумать новые способы, то пусть он обратится к "центру мозга, который порождает все отклоняющееся поведение". Вы можете придумывать все, что угодно. Действуйте, как будто это реально, и оно будет реальным.

Сегодня в этой стране есть тысячи людей, имеющих в своем поведении "родителя", "ребенка" и "взрослого". У них не всегда так было, но сейчас так. Из всех клиентов, которых я когда-либо видел, такое поведение было лишь у тех, кто проходил Транзактный Анализ. Это не критика ТА. Это комплимент по поводу гибкости человеческой природы, создающей что угодно, если только кто-либо другой ведет себя так, будто это реально.

ТА-терапевты, приходившие ко мне за частной помощью, всегда имели проблемы со своими частями. Они не могли делать взрослые вещи и по-детски веселились, занимаясь

ими, потому что в их психотерапии они разделены. Это побочный продукт их системы убеждений и их психотерапии.

Мне кажется, что вместо того, чтобы иметь гештальтистских дерущихся собаку-сверху и собаку-снизу, психоаналитическое подсознание, беспричинно мучающее вас, или транзактно-аналитических родителя и ребенка, не очень хорошо общающихся друг с другом, вам следовало бы придумать психотерапию для каждого клиента, в которой все части гибко порождают выборы для преодоления. Я хочу, чтобы у вас были выборы. Части, которые я придумываю для вас, это творческие части, способные делать все. Я придумываю подсознание, которое беспокоится и заботится, и готово работать в ваших интересах, потому что я не хочу, чтобы у вас были части с ограничениями. Вам это слишком хорошо удавалось раньше.

Если кто-то из вас хочет больше знать о том, как проводить рефрейминг по-другому, прочтите "Из лягушек в принцы". В последней главе этой книги мы проводим с человеком рефрейминг в качестве демонстрации и отвечаем на многие вопросы. У нас еще есть книга "Рефрейминг: Трансформация смысла", очень подробно представляющая несколько моделей рефрейминга.

Вам не нужно погружать кого-либо в формальный транс, чтобы провести рефрейминг. Однако как вариант это может быть забавно. Основные шаги рефрейминга также можно проделать в контексте обычного разговора. Единственное отличие в том, что вам нужно быть более наблюдательным, чтобы заметить получаемые вами реакции. В обычном разговоре вы можете получить те же самые бессознательные реакции, но они обычно проскакивают быстрее, и поэтому их труднее заметить.

Позвольте рассказать вам небольшую забавную историю в качестве примера, как вы можете провести с кем-либо рефрейминг в обычном разговоре. В прошлом году я навещал друга в Южной Калифорнии. Я был в винном магазине, покупал пару бутылок шампанского для вечеринки, которую мы собирались устроить в его доме.

В винном магазине я заметил маленькую старушку-алкоголичку. Мне довольно легко отличить алкоголика по мышечному тону, состоянию кожи, положению тела и дыханию, даже когда он не пьян. Я уверен, что всем вам, кто потратил время, отмечая разницу между алкоголиками и не-

алкоголиками, тоже просто провести это различие. Она была небольшого роста, и хотя она выглядела старухой, я полагаю, что на самом деле ей было около 65-ти. Я кивнул ей и улыбнулся, и пошел по своему делу. Я знал женщину, сидевшую за кассовым аппаратом, и мы отпустили друг другу пару шуток, и засмеялись. Маленькая старушка тоже засмеялась и сделала какое-то замечание, которое на самом деле было довольно забавным, и я засмеялся тоже.

Старушка обратилась ко мне, когда я уходил, и сказала: "Вы случайно не направляетесь вверх по холму мимо Министерства Почт, а?" Я сказал: "Я был бы рад поднять вас до дома. Я подожду снаружи в своей машине".

Она вышла, забралась в машину, и мы поехали. Сидя рядом со мной, она ломала руки и украдкой заглядывала на меня. Мне было ясно, что каким-то образом я задел что-то внутри нее. Наконец, она сказала: "Почему вы пьете?"

Я изо всех сил постарался удержаться от смеха, потому что она явно интересовалась, почему ОНА пьет, но сделал сдвиг индекса ответственности. Я сказал: "Ну, лично Я пью из-за вкуса. Я пью очень хорошие вина, и я пью шампанское. Я особенно не люблю вкус виски, поэтому я не пью виски, и я пью пиво, когда я на пляже и жарко". И потом я сказал: "Но НА САМОМ ДЕЛЕ это не тот вопрос, который вы хотите мне задать. Вопрос, который вы хотите мне задать - 'Почему Вы пьете?'" Это так точно соответствовало ее опыту, что она разразилась слезами.

Плач не был мне полезен, и он не был также полезен ей. Я выглянул наружу и увидел проходившую собаку. Я показал на нее и воскликнул: "ГЛЯДИТЕ! ЭТО ВАША СОБАКА?", просто чтобы заставить ее перестать плакать. Из-за настойчивости в моем голосе она конгруэнтно отреагировала на мой вопрос. Она выглянула, потом снова смущенно посмотрела на меня и сказала: "У меня вообще нет собаки". Но она полностью перестала плакать, что и было сутью маневра.

Потом я рассказал ей историю. "Ну, вы знаете, та собака напоминает мне об этой маленькой собаке, которую я знаю очень маленькой собаке - которая **жила** в Сан Франциско. Эта собака верила, что никто в мире не понимает ее. Вот что сказала мне собака, и собака была ПОЧТИ права. Потому что верно, что ПОЧТИ никто в мире на самом деле не понимал ее. И собака не понимала, что есть большая разница между

тем, когда ее НИКТО не понимает, и тем, когда ее ПОЧТИ никто не понимает". Она снова расплакалась.

Мы продолжали ехать, и вскоре она сказала: "Вы правы, вопрос в том, 'Почему я пью?'"

"И даже этот вопрос неправильный", - сказал я. "Вам всю жизнь задавали этот вопрос, и вы всю жизнь задавали себе вопрос 'Почему я пью?' Все говорили: 'Почему вы пьете?', но вас дурачили. Вы не только задали мне неверный вопрос, вы задавали себе неверный вопрос в течение последних тридцати лет. Все вокруг вас задавали неправильный вопрос, и они вас дурачили, концентрируя ваше внимание на этом вопросе, потому что не это правильный вопрос".

Я въехал на ее дорогу. Она осмотрела меня и сказала сначала: "Кто вы НА САМОМ ДЕЛЕ?" Я только улыбнулся. Потом она сказала: "Ну, вы собираетесь сказать мне, какой вопрос правильный?"

"Ну, я скажу вам при одном условии. Условие таково: когда я закончу говорить, я протяну руку и прикоснусь к вашему плечу. Когда вы почувствуете мое прикосновение на своем плече, вы встанете, выйдете, пойдете в свой дом и начнете искать ответы на вопрос, который я вам задаю. Как только вы узнаете, каков ответ, вы позвоните мне". И я дал ей номер телефона моего друга.

Она сказала: "Окей. я согласна". Тогда я сказал: "Ну, вопрос не в том, 'Почему вы пьете?', вопрос (медленно) - ЧТО БЫ ВЫ ДЕЛАЛИ, ЕСЛИ БЫ НЕ ПИЛИ?"

Тут же все ее поведение изменилось. Разные выражения одно за другим начали выскакивать на ее лице. У нее изменились дыхание, цвет кожи и положение тела. Это было именно то, чего я хотел. Она никогда не думала о том, чем другим она бы занялась, если бы не пила. Она вошла в довольно глубокий транс, и я дал ей посидеть две или три минуты, и затем протянул руку, и прикоснулся к ее плечу. Она немного очнулась, выбралась из машины и пошла к себе в дом.

Через пять минут после того, как я приехал в дом своего друга, зазвонил телефон, и наверняка это была эта женщина. Она сказала: "Это действительно вы?... Я только хотела сказать, что сегодня днем вы спасли жизнь. Я шла домой, чтобы убить себя. Но я решила, что я просто не знала, как ответить на этот вопрос, и я хочу вам это

сказать. Я не знаю, что это значило для вас, но это единственный самый прекрасный вопрос в мире".

Я сказал: "Мне неважно, нравится ли вам вопрос, или верите ли вы, что это самый прекрасный вопрос в мире. Мне это не интересно. Мне интересен ОТВЕТ на этот вопрос. И вы звоните мне завтра с несколькими ответами на этот вопрос".

В какой-то момент в разговоре она привела превосходную идиому. Она сказала: "Ну, я просто чувствовала, что я сливаюсь в трубу". И я сказал ей: "ЛЮДИ не сливаются в трубу. Другие вещи СЛИВАЮТСЯ!" И наверняка, когда она позвонила мне на следующий день, она слила все спиртное в доме в канализацию. Я был там две недели, и я знаю, что в этот период времени она больше не пила.

Я считаю, что это действительно интересный пример разговорного рефрейминга. В разговоре не было напрасных ходов ни с моей, ни с ее стороны. И что заставило его сработать, это, конечно, моя способность замечать сенсорно-обоснованные реакции, которые я извлекал, и также ее способность делать. Она была довольно чуткой к минимальным ключам и тому подобному. Я полагаю, что человек, собирающийся совершить самоубийство, был бы чуток, поскольку время его подходит к концу.

В этом примере я пропустил большую часть шагов, которые просил вас проделать в рефрейминге. Однако сутью того, что я сделал, была та же самая замена симптома - "Что бы вы делали, если бы не пили?"

Одно из больших преимуществ гипноза состоит в том, что реакции людей усиливаются и замедляются. Насколько я знаю, нет ничего, что вы можете делать с человеком В трансе, чего бы вы не могли делать с человеком ВНЕ транса. Я способен вызвать любой феномен глубокого транса в бодрствующем состоянии. Однако гипноз замедляет человека настолько, что вы можете следить за тем, что происходит, и стабилизировать состояния достаточно долго, чтобы быть способными делать что-либо систематически. Чтобы сделать это в бодрствующем состоянии, нужны чуткость, скорость и гибкость. С гипнозом, вы стабилизируете человека в особом измененном состоянии сознания, так что он остается там достаточно долго для того, чтобы вы могли сделать что-то.

Женщина: В общем, когда вы применяете гипноз - с какими типами проблем?

Когда мне хочется. Seriously, это единственное отличие, которое я могу выделить, которое делает гипноз более уместным, чем что-либо другое. Я начал заниматься гипнозом только по одной причине: мне стало тошно слушать разговоры моих клиентов. Я так устал от этого, что стал терять эффективность как терапевт, потому что я не обращал на них должного внимания и не реагировал на них полезным образом. Я реагировал на них из состояния скуки.

Итак, я начал просто всовывать их в транс и исследовать, из сколькой ограниченной информации я мог бы исходить и все=таки давать им то, чего они хотят. Тогда весь процесс терапии снова стал интересным. Теперь я использую это в соединении со всем остальным как способ украсить то, что я делаю, главным образом, чтобы поддержать мой интерес. Я знаю, что мог бы добиваться личностных изменений более быстро и методично, но для меня сидеть и проводить формальный рефрейминг - скучная задача. Даже хотя он и быстр, он утомителен, потому что я проводил его слишком много раз. Если я делаю нечто слишком много раз, я больше не хочу этим заниматься.

Гипноз - это способ проделывать что-либо странным и необычным образом. Сейчас с помощью гипноза я, в основном, создаю альтернативные реальности. Я создаю реальности, отличные от тех, в которых человек живет - например, реальность, в которой он - единорог, потому что единороги могут делать то, что он хочет уметь делать, а думает, что не может. В качестве способа работы с миопией, я возвращаю людей к более юному возрасту, до того, как им впервые пришлось носить очки, и предлагаю им сохранять детские глаза и расти. Это зависит от того, чего люди хотят. Я просто стремлюсь к этому любым способом, который, по моему мнению, был бы интересен.

Мужчина: Мне все больше и больше хочется отказаться от своих очков и получить нормальное зрение. Я мог бы это сделать при помощи гипноза?

У вас есть астигматизм?

Мужчина: Да. Мой левый глаз совсем плох.

Ну, в этом разница. До сих пор у меня немного получалось с астигматизмом. Это не значит, что тут ничего не поделаешь; я просто еще не придумал способ делать это.

С миопией работать не очень трудно, потому что близорукие люди просто слишком сильно сжимают свои глазные

яблоки. Когда они пытаются что-то увидеть, они щурятся и напрягаются, и это приводит к неправильному фокусу и затуманенному зрению. Все, что им нужно сделать - узнать смысл слова "фокус". На самом деле это не очень трудно. Уильям Бейтс много лет назад разработал способ сделать это и написал книгу "Лучшее зрение без очков". Просто дело в том, что люди этим не пользуются.

Вы знаете, что оптика - это единственная область, которую когда-либо объявляли закрытой? Если вы читали литературу сороковых и пятидесятих годов, оптики думали, что открывать больше нечего. Теперь она снова открыта. Недавно имели место несколько оплеух, совершенно разметавших всю эту область световыми волокнами и лазерами, и голограммами. Однако прежде вводные тексты действительно утверждали, что сфера оптики - совершенно закрытая наука. Они гордо заявляли, что знают все, что только можно знать, и что их наука единственная закрытая.

Поведение современных окулистов все еще основано на идее, что оптика - закрытая область. Большинство окулистов придерживаются очень сильной и очень ограниченной системы убеждений о том, что возможно. Корректирующие линзы изначально были предназначены исправлять ваши глазные яблоки. Изначально они давали вам один комплект очков, чтобы вы поносили их дня три, и потом более слабый комплект для следующих трех дней, и так далее, пока ваши глаза не поправятся. Потом вы возвращали врачу все очки. Они больше этого не делают. Теперь они продают вам одни, и вы носите их, пока ваши глаза не изменятся так или иначе, и потом они продают вам другую пару.

- Мужчина: Так как же с миопией? Вы говорите, что ваше лечение миопии - это обучение людей тому, как находить фокус. Как вы это делаете?

То, как я с этим обращаюсь - это вернуть их во время до того, когда они впервые надели очки. Потом я проверяю их глаза, чтобы убедиться, что в том возрасте у них не было миопии. Возвращая их к их нынешнему возрасту, я оставляю их с "детскими глазами" и довожу до **взрослого** состояния все остальное вне глазных яблок. Я не знаю, что это значит, но я сделал это со многими людьми, и это сработало.

Я открыл этот метод, проводя возрастную регрессию с человеком, носившим очки. Мы обычно проводили странные группы с гипнозом, где просто слонялись туза и сюда и

вырубали всех. Я провел возрастную регрессию с мужчиной, носившим очки, и, став младше, он не мог ничего видеть. Он ушел до пяти лет, и он сказал: "Эй вы, там. Я ничего не вижу. Зачем мне нужны эти штуки на лице?", и он поднял руку и снял СВОИ очки.

Мне стало интересно, и я дал ему довольно стандартный зрительный тест со снятыми очками. У меня не было глазной таблицы, но на плакате на стене были буквы, и я попросил его сказать мне, что это за буквы. Он не знал названий букв, поэтому я предложил ему нарисовать их для меня. Он нарисовал кривоватыми линиями все, что видел. Его почерк был как у ребенка. Потом я вернул его во взрослое состояние и дал ему тот же тест. Без очков он больше не мог сказать, какие там были буквы. Я поместил его обратно в пять лет, и он снова мог видеть. Это было спонтанно. Я не давал внушений, чтобы это произошло. Выводя его в последний раз, я дал ему эти инструкции: "Теперь ваши глаза будут оставаться пятилетними, и все остальное у вас будет взрослеть". Вот все, что ему было нужно, чтобы быть способным видеть.

Женщина: Вы все это сделали за один раз?

Да, за один вечер. Результаты сохранялись месяца два, и потом его глаза снова начали медленно ухудшаться. Именно тогда я начал применять рефрейминг, чтобы выяснить, зачем ему были нужны затуманенные глаза. Оказалось, что за несколько лет, имея затуманенные глаза, он научился делать множество вещей. Обычно у него было то, что мы называем "цепь вижу-чувствую". Глядя на кого-либо, он тут же испытывал ощущения по этому поводу. Наличие неясного зрения размыкало цепь вижу-чувствую. В состоянии стресса, если он не мог видеть чего-то неприятного, у него не было неприятных чувств. Мне нужно было дать ему другие способы прерывания цепи вижу-чувствую, чтобы позаботиться о вторичной выгоде, исходившей от обладания нечетким зрением.

Мужчина: С контактными линзами это трудно. Я ношу контактные линзы и не могу просто снимать их в случаях стресса, как мог бы снимать очки. Поэтому я научился расфокусировать глаза, даже когда мои линзы все равно при мне.

У вас интересная пресуппозиция, состоящая в том, что вы так или иначе должны что-то размазывать. Вы предпола-

гаете, что в случаях стресса вы не хотите быть способным видеть происходящее, пока не сможете справиться. Мне кажется, что ситуации стресса - это ситуации, когда особенно полезно быть способным видеть ясно. Как только у вас будут эффективные способы преодоления, вам не нужно будет размывать свое зрение.

Как я уже сказал, несколько лет назад Бейтс предложил упражнения для глаз, улучшающие зрение. По большей части его программа была очень успешной, хотя требовала времени и большой работы. основным недостатком было то, что программа Бейтса не работала со вторичной выгодой. Итак, если бы вы были усердны и тренированы, вы могли бы уничтожить единственный имеющийся у вас способ делать что-то полезное. Той части вас пришлось бы придумать новый способ. Гораздо проще изменяться, если вам не нужно побеждать собственные внутренние части.

Женщина: Вы могли бы использовать рефрейминг с проблемами веса?

Это определенно тяжелая тема. Двусмысленность в гипнозе очень важна, знаете ли. Тучность почти не отличается от всего остального. Вы можете делать это с рефреймингом.

Женщина: Ну, я не достигла большого успеха. Я провела рефрейминг, и клиенты сбросили вес, но они не были способны поддерживать свой новый вес.

Ну, подумайте об этом. Есть нечто, из-за чего им выгодно быть толстыми, а не стройными. Один вариант - ни одна из их реакций не сработает, если будет исходить от стройного человека. Выборы, доступные им как человеческим существам, работают для толстого человека, но не для стройного. Если вы всю свою жизнь росли толстым, вы никогда не были быстрее бегуном. Вас никогда не выбрали первым в состав вашей команды по легкой атлетике. Вас никогда не выбрали первым на кадриль. Вам не довелось пережить большое количество опыта, составляющего основу знания того, как реагировать, будучи стройным человеком.

Если для ваших клиентов это именно так, вы могли бы сотворить для них альтернативное детство - содержащее переживания, которые служат основой для реагирования по-новому, будучи взрослым. Я проделываю это с большинством людей, в ком провожу радикальные изменения.

В том, что я только что сказал, я делаю предположения

о том, какова вторичная выгода. Я бы применил рефрейминг, чтобы выяснить, какая часть заставляет ее снова становиться толстой. Я бы понял, что она для нее делает, и тогда я знал бы, какие обеспечить переживания.

Одна чудная штука насчет гипноза состоит в том, что он дает вам способность создавать альтернативную историю. Хороший пример - это история Эриксона о "Февральском Человеке". К Эриксону пришла женщина, которая не знала, как воспитывать детей, и быть к ним доброй, и быть хорошим родителем, потому что у нее родителей не было. Ее воспитывали гувернантки. Эриксон пошел назад в ее личную историю и возникал там с частотой "Февральского Человека", и давал ей переживания, которых ей недоставало. Потом эти переживания обеспечили ей основу для отношений с ее собственными детьми.

Гипноз - это просто инструмент. С его помощью вы можете делать почти все. Это инструмент для создания любого контекста или любой реакции. Но вы должны знать, какая реакция вам нужна, чтобы быть систематически эффективным.

Женщина: У меня вопрос о работе с курением. Вы могли бы вернуть кого-либо во время как раз до того, как он закурил, и затем переформировать его, чтобы он пошел другим путем? В какой-то момент он решил закурить, так вы могли бы переформировать его, чтобы он сделал другой выбор?

Да, и тогда он кончит тем, что у него будет полная амнезия на то, что он когда-то был курильщиком. Это хитрый ход; однако вы должны быть очень осторожными, делая такие вещи. Я делал это с людьми. Я гипнотизировал их и устранял их знание о том, что они когда-то были курильщиками. Я возвращал их во время до того, как они закурили, и потом давал им совершенно отличный набор переживаний. Проблема в том, что другие люди в своей жизни начали думать, что они психи.

Если вы делаете это с человеком, только что переехавшим в новый город, это неважно. Я сделал это с замужней женщиной, и когда она пришла домой, ее муж предложил ей сигарету. Она сказала: "Я ее не хочу". "Хорошо", - ответил он. "Ты бросила, ага?" Она посмотрела на него и сказала: "Я никогда не курила". Он ответил: "Ой, только не надо. Ты курила двадцать лет". "Я НИКОГДА в жизни не курила!"

Женщина: Вы могли бы давать амнезию и на такие разговоры тоже.

Вы могли бы, но, делая так, вы должны продолжать строить изменение. Вы должны заставить ее входить в состояние амнезии всякий раз, когда кто-то говорит: "О, вы обычно курили". В конце концов она начнет путаться и дезориентироваться, потому что столь большая часть ее опыта происходит в состоянии амнезии. У нее желтые пятна на зубах, и она не знает, откуда взялись эти пятна. Она спрашивает своего зубного врача, и врач говорит: "Пятна от курения". Она говорит: "Но я никогда не курила". Врач отвечает: "Вы шутите!" Ваша клиентка конгруэнтно заявляет: "Нет, я никогда не курила". Зубной врач пишет потом статью в журнал об этом новом феномене.

Вы должны быть довольно изящны в том, как вы делаете эти вещи. Я сделал это однажды, чтобы попробовать. Это очень хорошо сработало, но волны, которые пустило это изменение, были несколько катастрофичными.

Мужчина: Вы не могли бы включить в инструкции то, что другие люди будут предполагать, будто она была курильщиком? Вы бы проинструктировали ее не слишком об этом беспокоиться, просто игнорировать это.

Да, я сделал это с женщиной, о которой рассказывал вам, но все равно это стало причинять ей беспокойство. Я сказал: "Люди будут вести себя с вами странно и необычно, но вы отнесетесь к этому скептически и сочтете, что они просто растерялись". Но она начала огорчаться из-за того, сколь МНОГИЕ из них делали это. Она думала, что весь мир сходит с ума.

Женщина: Так что вы делаете сейчас вместо этого?

Простейший способ - просто применить рефрейминг. Вам даже не нужно вводить людей в транс; вы можете просто применить стандартный рефрейминг. Он работает превосходно. Затем вы помещаете их в транс, чтобы устранить физическую привычку.

Женщина: Как вы устраняете физическую привычку в транс?

Прямое внушение.

Женщина: Вы говорите: "У вас больше нет привычки"?

Нет. Это не прямое внушение. Это глупость. Я серьезно. Если вы говорите: "У вас больше не будет физической привычки", вы не говорите, КАК. Некоторые из ваших клиен-

тов **будут** достаточно гибкими, чтобы найти способ, но большинство - не будет. Вам нужно построить контекст, в котором они легко могут отреагировать таким образом. Если вы делаете это слишком прямо, вы очень часто не получите реакцию. Если вы говорите: "Вы больше не захотите сигарет", то вы с меньшей вероятностью получите это, чем если скажете: "У сигарет неприятный вкус". Еще вероятнее, что это у вас получится, если вы сделаете неприятной **Мысль** о выкуривании сигареты. Еще лучше, вы предлагаете им испытывать полноценную гордость всякий раз, когда они отказываются от сигареты, даже когда на самом деле им ее хочется. Вы можете создать контексты, в которых реакция естественна.

Обычно я устраняю привычку таким образом: я вхожу и проверяю либо при помощи пальцевых сигналов, либо при помощи высказывания, либо кивания головой - что подсознание знает, какое чувство сопровождает физическую привычку. Затем я прошу подсознание спонтанно соединить это чувство с другим набором ощущений, типа удовольствия, или восторга, или любопытства, всякий раз, когда возникает чувство. Таким образом, они в конце концов делают вместо курения что-то другое.

Вы можете применять рефрейминг с курением и привычками к другим наркотикам, с тучностью, и с большинством других проблем, от которых люди хотят вылечиться у вас с помощью гипноза. Вы можете сначала провести с ними рефрейминг, чтобы решить проблему, и затем загипнотизировать их, чтобы удовлетворить их просьбу о гипнозе. Вместо того, чтобы ставить под сомнение ТО, ради чего они пришли, гипноз, скажите им, что вы очень особенный гипнотизер. Объясните, что вы очень скрупулезны и не хотите применять гипноз, чтобы делать что-то вредное, поэтому вам нужно сначала провести множество тщательных проверок. Затем вы проходите стандартный рефрейминг. "Прежде чем я смогу поместить вас в транс, есть определенные вещи, которые мне нужно знать. Пойдите внутрь и спросите, станет ли часть, ответственная за этот паттерн поведения..." Если вы действуете, как будто рефрейминг есть лишь преамбула, они проскочат через рефрейминг, так чтобы можно было добратся до "настоящего дела".

После того как они полностью изменятся, вы говорите: "Теперь мы можем начать транс. Закройте глаза..." Затем вы

проделываете любой гипнотический шаблон, какой хотите. Потом они будут все говорить: "Гипноз сработал!"

Рефрейминг - это простейший способ, которым вы можете достичь изменения многих симптомов. Однако, я не всегда за то, чтобы делать вещи просто; я за то, чтобы делать это искусно. Отделав пятерых курильщиков прямым рефреймингом и узнав, что вы можете получать результаты таким способом, начинайте делать это более творчески. Окажите любезность себе и своему клиенту, проведя это отличным и причудливым способом. Сделайте рефрейминг в трансе и приведите его к Богине Сигарет. Предложите ему сжечь пачку Мальборо на ее алтаре, или что-то такое. Иногда все, что вам нужно сделать с курением - это поместить человека в транс и сказать: "Вот чего я хочу от вашего подсознания - чтобы оно нашло для вас самый творческий способ бросить курить, и чтобы вы даже не знали, что вы сделали это". И иногда вам нужно сделать гораздо *больше!*

Люди все время хотят научиться проводить гипноз, чтобы уметь заставлять людей бросить курить, или контролировать вес. Когда люди спрашивают: "Что вы даете с курильщиками?", я иногда говорю: "Дайте им упаковку спичек". Гипноз стоит считать гораздо более элегантным набором инструментов, нежели нечто, что вы можете использовать просто для контроля за весом или при курении. Это все равно что купить Феррари для того, чтобы поехать в бакалейный магазин. У меня вызывает некоторое отвращение банальное использование действительно элегантного набора инструментов. Курение и контроль за весом важны, но способ, которым вы применяете гипноз при работе с курильщиком, идиосинкразичен для человека. Для меня гораздо более важно изучать гипноз как набор умений, так что вы можете применять его идиосинкразически для чего угодно.

Мужчина: Я проводил с человеком рефрейминг в трансе по поводу курения, и получил сильное сопротивление. Сначала он выскочил из транса, и потом он превратился в маленького ребенка. Он стал качать ступнями -

У нас в НЛП есть принцип, который гласит: "Сопротивления нет; есть только некомпетентные терапевты". Я подразумеваю это буквально. Я не верю, что существует сопротивление; существуют только неумелые терапевты. К этому не следует относиться критически. К этому следует отно-

ситься следующим образом: всякий раз, когда вы начинаете встречать "сопротивление", вам предоставляется беспрецедентная возможность удивить себя. Если вы говорите: "Ага! Я сделал о-то некомпетентное, так что теперь я собираюсь удивить и восхитить себя, сделав что-то другое", вы будете постоянно развиваться. Если вы думаете: "Он еще не готов", он может измениться, но *вы* застрянете.

Сопротивления не существует, если вы утилизируете любую реакцию. Если некто спонтанно входит в любое состояние, утилизируйте это. Если он превращается в маленького ребенка, предложите ему порадоваться себе. Если он выходит из транса, вы можете сказать: "И что я могу сделать для вас сейчас?" Все, что вам нужно, чтобы быть эффективным коммуникатором, это подходящим образом реагировать на все, что происходит спонтанно. Если человек выходит из транса, и вы спрашиваете себя: "Что я сделал неправильно?", это не подходящая реакция. Ни одна формула не работает идеально в любом случае. Люди не готовы жестко выполнять что бы то ни было. Происходят всяческие странные вещи.

Однажды я ввел человека в транс, планируя провести стандартный рефрейминг. Я сказал: "Поднимите свой правый указательный палец для 'да' и свой левый указательный палец для 'нет'" - и парень поехал: "*Фиоле-товая!*" В этот момент, если у вас нет паттернов для утилизации, вы попались. Я сказал: "Правильно, *фиоле-товая!*" Я просто вернул это ему обратно в том же тоне и темпе. Тогда он произнес: "*Ау-ра!*" И я сказал: "*Фиоле-товая! Ау-ра!*" Я продолжил: "Теперь мы возьмем это осмысленное сообщение..." и я дал ему какой-то чудной набор инструкций для утилизации. Я понятия не имел, что он делает.

Выйдя из транса, он сообщил мне, что когда я сказал ему поднять палец "нет", его поглотила огромная фиолетовая аура. Чем больше он уходил в ауру, тем лучше он знал, что осуществляет какое-то изменение. Аура каким-то образом пропитывала его и изменяла его. Кто знает, с чем это было связано. Какое-то фиолетовое облако спустилось и изменило его, прежде чем я смог подступиться к этому.

Если бы я помешал фиолетовому облаку, я бы действительно оказался в тупике. Вместо этого я просто продолжил с ним, и оно сделало мою работу за меня.

У меня бывают люди, которые входят в транс, пока я

провожу бессознательную работу, и они прекрасно справляются. Вдруг возникает пауза, и они полностью выходят из транса. Они смотрят на меня, и я просто сижу там и тоже глупо смотрю на них и жду. Они оглядываются и потом совершенно внезапно снова уходят. Я даже ничего не говорю; я просто жду. Когда люди спонтанно выходят, я бываю довольно терпелив и позволяю им дать мне что-то, на что можно отреагировать. Многие люди плавают туда и сюда. Они входят в транс и выходят из него. Так что когда они выходят, я просто жду, и потом они опять войдут, и я могу продолжать. Потом они опять-таки могут выплыть. Прося людей поддерживать измененное состояние, вы просите их делать что-то искусственное. Вам нужно быть гибким в реагировании на их изменяющееся состояние.

Мужчина: Вы могли бы применить рефрейминг для психосоматических симптомов, типа головной боли?

Рефрейминг прекрасно подходит для психосоматических проблем. У вас есть возможность использовать сам симптом как сигнал да/нет. Если симптом, например, - мигрень, вы можете предложить ей болеть сильнее для "да" и слабее для "нет".

Мужчина: Многие жены врачей приходят ко мне с психосоматическими симптомами. Симптомы ничего не делают для жен - врачи просто насмеваются над ними и не уделяют им никакого внимания, или ничего для них не делают. Трудно найти вторичную выгоду.

Вы уже сделали предположение о том, какова вторичная выгода: что она должна иметь отношение к получению внимания. В подобных случаях, в которых я проводил рефрейминг, вторичной выгодой *никогда* не было получение внимания от мужа. Обычно это способ дурачить мужа. Это способ помешать мужу быть слишком напыщенным из-за того, что он врач, предлагая ему болезнь, которую он не может вылечить.

В медицинских школах, наверное, ведут врачебные курсы по напыщенности. Я встречаю множество разных терапевтов. Я встречаю программистов из компьютерных фирм, и они на самом деле отличаются друг от Друга. Но большинство врачей обладает действительно стандартным набором помпезных аналогов. Они, конечно, не все помпезные; во всем есть исключения. Но в общем, я не знаю, что они делают для этих бедных людей.

Мужчина: Если вы два года проводите в интернатуре, всюду сопровождая других врачей, это сделает вас напыщенным. Это моделирование и отражение.

Сюзан: Я простужена. Вы можете применить гипноз, чтобы убрать простуду?

Ко мне пришел мужчина с простудой, державшейся шесть месяцев, и я заставил ее исчезнуть. Но его подсознание точно определило, сколько времени ей понадобится, чтобы уйти. Он был простужен шесть месяцев, и его подсознанию было нужно два дня, чтобы заставить ее уйти.

Сюзан: Я простужена всего три дня.

Ну, я не собираюсь тратить на это время сейчас, если это то, о чем вы просите. Но я, конечно, дам кому-нибудь другому набор процедур, чтобы проделать их с вами. Это подходит?

Сюзан: Да.

Кто хочет интересную задачу?

Женщина: Я сделаю.

Окей. Прodelайте такую последовательность. Поместите ее в глубокий транс и отошлите ее сознательный разум. Вы можете сделать это несколькими способами. Вы можете отправить ее сознательный разум назад к какому-то приятному воспоминанию. Вы можете предложить ему прогуляться по длинному туннелю и выйти с той стороны в местность с садами и фонтанами, где она может плавать, и потом закройте дверь, так что она не будет заниматься бесплодным подглядыванием. Установите механизм обратной связи, чтобы знать, когда ее сознательный разум находится там, и когда нет. Вы могли бы предложить одному из ее пальцев подняться, когда ее сознательный разум находится там один, и предложить ему опуститься, когда ее сознательный разум возвращается. Используйте что-нибудь вроде этого, чтобы иметь обратную связь.

Потом я хочу, чтобы вы спросили ее подсознание, не возьмется ли оно удалить простуду, *начисто*. Получите "да" или "нет". Если вы получаете "да", спросите, не возьмется ли оно сделать это прямо сейчас. Если есть **какое** бы то ни было колебание, используете ли вы словесные или несловесные сигналы, то входите в формат рефрейминга и выясните, выполняет ли простуда какую-то функцию. Если да, создавайте новые способы осуществления этой функции. Предложите подсознанию точно определить, сколько понадобится

времени, чтобы заставить простуду пройти. Это вы тоже делаете вопросами да/нет. Вы задаете вопросы типа: "Вы возьметесь убрать ее за час?"

Вдобавок к этому, выводя ее из транса, подведите ей ситуации, которые позаботятся обо всех физиологических параметрах простуды. Погрузите ее в среду, где симптомы ее простуды исчезли бы спонтанно. Если у нее боли в теле, погрузите в горячую ванну или бассейн или водоворот. Если у нее хлюпает нос, поместите ее в пустыню, где все высыхает. Выясните ее симптомы, прежде чем вводить ее в транс, чтобы знать, куда ее погрузить, когда будете выводить ее.

Женщина: Куда бы вы ее погрузили, чтобы позаботиться о больном горле?

Это хороший вопрос. Где проходит больное горло? Что вы делаете, чтобы справиться с больным горлом?

Женщина: Вы полощите соленой водой.

Каковы шансы заполучить больное горло, когда вы выходите из океана после купания в теплой, тропической соленой воде? Почти нулевые. Если бы вы действительно пошли туда купаться с по-настоящему серьезно больным горлом, вы в конце концов могли бы еще ухудшить свою простуду. Но если вы отправляетесь купаться в океан, особенно если идете туда, где есть приличных размеров волны, то есть вероятность, что вся эта соленая вода высушит все ваши пленки.

Если у вас когда-либо плюхает нос, и вы не можете найти аэрозоль для носа, или не хотите привыкать к аэрозолям для носа, вы можете сделать вместо этого нечто очень простое. Сейчас на рынке несколько аэрозолей для носа, вызывающих очень сильное привыкание. Они вызывают более сильное привыкание, чем сигареты. В аптеках можно увидеть людей, украдкой подходящих к прилавку и покупающих коробки аэрозолей для носа. Это действительно странно. Все, что вам нужно сделать, чтобы заменить аэрозоль для носа чем-то простым, не вызывающим привыкание, это купить одну бутылку аэрозоля для носа и вылить весь аэрозоль. Потом вы делаете солевой раствор, снова закрываете крышку и брызгаете солевым раствором себе в нос. Чтобы просушить ваш нос, это сработает так же хорошо, как и все остальное.

Женщина: Вы могли бы применить только что описанную вами процедуру для боли в животе или для любой обычной психосоматической проблемы?

Да. Введите человека в транс и сделайте сначала рефрейминг, чтобы убедиться, что вы даете ему альтернативы, если проблема функциональная. Потом, выводя их из трансa, делайте перекрывание для каждого симптома, который есть у человека.

Сюзан: Моя простуда стала лучше - не совсем лучше - но пока вы говорили, она уже начала проходить.

Я однажды прямо на месте заставил у человека исчезнуть poison oak в качестве демонстрации. Я поместил его в глубокий транс и объяснил ему, что poison oak - это ошибка. "Это ошибка", - сказал я. "Позвольте мне рассказать вам историю об антигенах и антителах. Poison oak сыпь - это реакция на растение, призванная защитить вас от наносимого им вреда, когда растение не опасно. И потом все эти дела осыпают вашу кожу, но это реагирует ваше тело. И это просто ошибка; и когда вы делаете ошибки, благоразумнее всего пойти назад и *почистить их*". Через два часа у того человека не осталось следов poison oak, за исключением маленьких красных пятнышек на коже в местах, где были открытые гноящиеся раны.

Это поразительно, из каких положений вы можете выходить, если вы конгруэнтны. Люди часто посылают нам для работы свои "невозможности". У нас был клиент с неврологическим повреждением, ограничившим его способность ходить. Мы отправили этого человека к одному из наших учеников, Дэвиду Гордону, потому что мы больше не вели частную практику. Человек принес на первый сеанс множество рентгеновских снимков и записей, "доказывавших", что он неспособен ходить. Он приковывался с палочкой, сел и показал Дэвиду все свои записи. Дэвид что-то сделал и отправил его.

В следующий раз, когда пришел этот клиент, Дэвид вспомнил кое-что, виденное в моем исполнении, и попробовал это. Он рассказал тому человеку историю о пластичности человеческого мозга. Вам следует почитать неврологические журналы; в них самые лучшие метафоры. Вся наука - метафора. Пластичность означает, что одна часть мозга способна брать на себя функции другой части. Они документально подтвердили, что это действительно происходит. Если ребенок овладевает языком, и потом в возрасте четырех лет ему отсекают языковое полушарие, он снова овладеет языком с другим полушарием, даже хотя то полушарие не было

предназначено для овладения языком. Если разрушается часть вашего мозга, которая двигает ваш указательный палец, вы можете научиться двигать своим указательным пальцем при помощи другой части своего мозга. В этом вся пластичность.

Дэвид ввел этого человека в транс и объяснил, как вы могли бы развить новые пути, и также использовать другие пути, чтобы восстановить функцию, заблокированную повреждением. Он рассказал об исследованиях, указывающих, что около 90% мозга не используется. Это совершенная ложь, насколько я разбираюсь, но он ему подробно объяснил. И поскольку наука документально подтверждает, что эта ложь на самом деле верна, Дэвид ссылаясь на разные журнальные статьи, пока этот парень сидел там в трансе.

Кроме прямых объяснений о пластичности центральной нервной системы, он рассказал более общие метафоры о нахождении новых улиц для проезда, когда вы едете через город и попадаете в район, где улицы перекрыты из-за строительства. Затем он дал подсознанию этого человека довольно прямые инструкции поменять связи: "Определите точно, где произошло повреждение, и проверьте смежные нервные пути, либо незанятые другими функциями, либо те, которые можно безопасно переключить, не мешая другим функциям, пока вы не восстановите функции поврежденного участка".

Действительно ли тот человек развил новые пути или нет, я не знаю. Но после этого сеанса он встал и нормально вышел. При наличии приведенного Дэвидом научного аргумента, логичной реакцией этого человеческого существа было провести все изменения, необходимые для способности нормально ходить. Что бы ни олицетворяла та научная метафора, подходящей реакцией было встать и выйти. Именно так я думаю об организации всего, что я делаю. Мы также успешно применяли этот метод с другими клиентами, у которых было стандартное медицинское свидетельство о неврологическом инсульте и травме.

Мужчина: В этом состоит религиозное целительство?

Я не знаю. В этом состоит неврология? Вы задаете мне вопрос о проверке реальности. Может быть, это *все* неправдливо. Я не знаю. Религиозные целители предлагают контекст, в котором логичная реакция - измениться, и в этом они преуспевают гораздо лучше, чем большинство терапев-

тов! Они делают гораздо лучшую работу, чем большинство наших учеников, потому что они убедили себя, так что они более конгруэнтны.

Я однажды провел религиозное исцеление. Я вошел в религиозное собрание, и я выглядел просветленным. Все люди уставились на меня; наконец, я сообщил им, что у меня были дела с Богом. Я рассказал и, что у меня был двигательный опыт, в котором Бог сделал меня целителем вот с этими руками. Я убедил людей в этой группе, и некоторых из них вылечил. Я не знаю, как они на самом деле вылечили себя. Все, что я сделал, это обеспечил контекст, в котором они могли соответствующим образом отреагировать, и поскольку я потом не показывал на низ пальцем и не смеялся над ними, они остались исцеленными, и их жизни изменились.

Эти истории предназначены для того, чтобы показать вам, что *внутри людей есть какой-то механизм, способный проделывать эти вещи, но его нужно убеждать, его нужно мотивировать, с ним нужно общаться, и предоставлять ему контекст для реагирования.*

Иначе он не отреагирует, потому что ему все равно. Какова бы ни была эта часть, она не хромает, у нее не зудит poison oak. Если бы она хромала или зудела, она бы пошла и позаботилась о хромоте или зуде. Но если вы обеспечиваете контекст, в котором она может отреагировать подходящим образом, она это сделает.

Именно этого мы достигаем всеми нашими средствами НЛП. Рефрейминг - это для людей просто контекст, в котором они реагируют, изменяя себя. Насколько я знаю, в этом-то все и состоит.

VI

КОНКРЕТНЫЕ ТЕХНИКИ УТИЛИЗАЦИИ

ГЕНЕРАТОР НОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Сегодня мы хотим научить вас другим конкретным способам утилизации трансовых состояний. Сначала мы хотим дать вам очень полезную процедуру, которую вы можете использовать для разнообразных типов поведения: генератор нового поведения. Вы можете применять его для любой ситуации, в которой человек выдает некую реакцию, которая его не устраивает. Это описание могло бы соответствовать главной жалобе большинства из ваших клиентов. Я собираюсь предполагать, что вы уже поместили человека в транс и установили некую идеомоторную сигнальную систему да/нет, будь то явно или скрыто.

Первое, что вы делаете, это просите его выбрать некое поведение, которым он не удовлетворен. Потом вы предлагаете ему понаблюдать и послушать, как он ведет себя в той ситуации. Вы хотите, чтобы он *видел*, как *сам* делает это, *вовне перед собой*, как если бы он смотрел фильм. Это инструкция для диссоциации; это позволяет ему спокойно наблюдать и слушать то, что могло бы быть неприятным, если бы он действительно находился в ситуации. Вы говорите: "Дайте мне тот сигнал 'да', как только закончите, в покое и безопасности, наблюдать и слушать этот кусок поведения, который вы хотите изменить".

Получив реакцию "да", вы спрашиваете: "Вы знаете, какое новое поведение или реакцию вы предпочли бы осуществлять в этой ситуации?" Важно формулировать все в терминах вопросов да/нет, так чтобы у вас всегда была ясная обратная связь от человека.

Если ответ на этот вопрос "да", человек действительно знает, какую реакцию он хотел бы выдавать, то вы говорите: "Хорошо. Теперь наблюдайте и слушайте себя, как вы даете

ту новую реакцию в ситуации, которая была для вас проблемой. Дайте мне реакцию 'да', когда закончите".

Потом вы спрашиваете: "Когда вы наблюдали за собой, дающим новую реакцию в той ситуации, вы были полностью этим удовлетворены?" Если вы получаете реакцию "нет", вы предлагаете ему вернуться и выбрать более подходящее поведение.

Если вы получаете реакцию "да", вы принимаетесь встраивать новое поведение, прося его вновь ассоциироваться с диссоциированным опытом. "На этот раз я хочу, чтобы вы прогнали тот же самый фильм, но с точки зрения самого себя, осуществляющего поведение. Поместите себя *внутри* фильма и испытайте, каково это - на самом деле вести себя так в ситуации".

Когда он сделает это, спросите: "Было ли это удовлетворительно?" и убедитесь, что вы получаете конгруэнтную реакцию "да". Иногда извне поведение выглядит прекрасно, но не ощущается хорошо, когда вы оказываетесь внутри. Если на этот вопрос вы получаете "нет", вам нужно вернуться и проделать изменения в поведении, пока он не будет удовлетворен, испытывая его изнутри.

Теперь, получив изменение в его поведении, вам нужно сделать что-то, дабы быть абсолютно уверенным, что изменение автоматически переносится в подходящие ситуации в его жизни. Мы называем это синхронизацией с будущим, или наведением моста. Вы можете спросить: "Примешь ли ты, его подсознательный разум, ответственность за то, чтобы это новое поведение действительно осуществилось в контексте, где обычно происходило старое поведение?" Если хотите, вы можете быть еще более явными. Вы можете добавить: "Теперь поднимите свой палец 'да', как только ты, его подсознательный разум, поймешь, что конкретно ты увидишь, услышишь или почувствуешь, что будет означать наступление контекста, в котором ты собираешься осуществить это новое поведение". Вы ищете контекстуальный ключ, который автоматически запустит новое поведение. Автоматизм - это одна из характеристик изменений, производимых изошренным гипнотизером. Когда вы проводите изменение такого рода, сознательному разуму не нужно помнить, что надо что-то делать. Если бы ему нужно было помнить новое поведение, значит, вы не организовали соответствующим образом его связи. Зачем утомлять созна-

тельный разум? Это самая ограниченная и ненадежная часть личности.

Для некоторых людей явная синхронизация с будущим необязательна. У них есть хорошая стратегия синхронизации с будущим, и они сделают это сами. Другие люди будут неспособны навести такой мост самостоятельно, и вам нужно будет сделать это явно, если вы хотите быть тщательным и систематичным в своей работе.

Если человек не знает, какую новую реакцию он хотел бы давать в проблемной ситуации, то вы начинаете пошаговый процесс выбора. Сначала вы говорите: "Вернитесь в свою личную историю. Была ли у вас в какой-то другой ситуации реакция, которую, по вашему мнению, было бы здорово применить в данной ситуации?" Если ответ "да", то предложите ему пережить эту ситуацию и инкорпорировать ту реакцию, проделывая все шаги, которые я только что описал.

Если ответ все-таки "нет", то вы предлагаете ему продолжить поиск модели, используя то, что мы называем "сдвиг индекса ответственности". Вы говорите: "Знаете ли вы кого-либо, кто в ситуации такого типа реагирует, по вашему мнению, уместно, элегантно и эффективно, и так, как бы вы сами хотели реагировать?" Вы можете сказать: "Из факта, что вы не удовлетворены своим нынешним поведением, я знаю, что у вас есть какой-то стандарт для того типа реакции, которую вы хотели бы давать. Выберите такого человека - кого вы уважаете и кем восхищаетесь - кто обладает тем, что вы считаете гораздо более цельной и уместной реакцией на ситуацию такого типа". Модель, которую они выбирают, может быть "настоящей" или "придуманной". Вымышленный персонаж фильма или книги - это столь же реальная внутренняя репрезентация возможной реакции, как и настоящие люди в вашем жизненном опыте, и он может служить превосходной моделью.

Как только он выбрал модель, вы предлагаете ему пройти трехэтапную последовательность, чтобы инкорпорировать это поведение модели в его собственный репертуар. Сначала вы предлагаете ему увидеть "и услышать, как модель реагирует на ситуацию, в которой он хочет иметь новый выбор. Вы можете попросить его поднять палец "да", когда он закончит это. Затем вы протягиваете руку, мягко прижимаете вниз палец "да" и говорите: "Хорошо. Понаблюдав и послушав, как этот другой человек делает это, теперь вы

верите, что это тот тип реакции, на который вы хотели бы быть способны?" Если вы получаете "нет", вам нужно вернуться и попросить его найти другую модель, или увидеть, как та же модель реагирует по-другому. Получив "да", вы переходите к следующему этапу.

На этом втором этапе вы говорите: "Теперь подставьте свое собственное изображение и свой голос в эту кинолентку и звуковую дорожку. Пронаблюдайте и послушайте это снова, и поднимите палец "да", когда закончите". Здесь он наблюдает и слушает, как сам осуществляет поведение, но кинестетически он все ее диссоциирован.

Когда он заканчивает этот шаг, вы спрашиваете его: "Посмотрев и послушав, как вы сами делаете это, вы все еще хотите иметь это как часть своего поведения? Вы все еще думаете, что это вам подходит?" Если вы получаете "нет", вы возвращаетесь и меняете поведение, пока оно не станет подходящим - либо делая маленькие изменения, либо снова выбирая новую модель.

Получив "да", вы просите его войти в образ и пережить событие в третий раз, с точки зрения пребывания там и получения ощущений, связанных с той конкретной реакцией. Когда он ощущает это, вы спрашиваете: "Было ли это все-таки удовлетворительно?" Если ответ "нет", вы возвращаетесь и меняете поведение. Если ответ - конгруэнтное "да", это значит, что новое поведение было испытано в той ситуации и признано удовлетворительным.

Это действительно вежливый и изящный способ начать изменение, потому что вы держите изменение диссоциированным от него, пока он не решит, что оно было бы полезным. Потом вы замыкаете клеммы.

Потом вы синхронизируетесь с будущим точно так же, как я описал ранее. Вы можете попросить его подсознательный разум дать вам сигнал "да", как только он определит, какой внешний ключ он будет использовать в качестве автоматического пускателя нового поведения.

В конце вы можете дать ему какие-нибудь общие внушения для амнезии. "Важно не забыть вещи, которые вам не нужно помнить" - один способ сказать это. Ваш результат - поведенческое изменение. Вам неважно, есть у него какое-то осознание этого или нет. Вы можете предположить, что он запомнит лишь столько, сколько, по мнению его бессознательного разума, полезно знать об этом его сознательному

разуму. Если его подсознание решает не давать ему ничего, попросите, чтобы у него хотя бы возникло ощущение теплого покалывания, когда он будет выходить из транса, как знак того, что произошло нечто полезное, и что он может ожидать, что будет приятно удивлен неким новым поведением, когда попадет в ситуацию.

Мужчина: Что вы делаете, если получаете реакцию "нет", задавая вопрос: "Знает ли ваше подсознание, каков ключ?"

Вы могли бы сказать: "Теперь я хочу, чтобы вы напомнили своему подсознательному разуму конкретные ситуации, которые вы наблюдали и слушали, в которых вы хотите, чтобы ваше поведение было другим. Я хотел бы, чтобы вы снова создали в точности тот контекст с теми же людьми, с тем же окружением, и наблюдали и слушали, что происходит в самом начале этого события, что можно было бы использовать в качестве ключа для запуска того нового поведения".

Я думаю, что пора действовать. Прodelайте это в парах, так чтобы вы сейчас получили какой-то опыт в основной схеме. Позвольте заверить вас, что для вас совершенно нормально немного запинаться в этом материале. Я прошу вас применить всю стратегию генеративного изменения, с небольшой инструкцией. Если бы вы уже умели изящно и плавно делать эти вещи, то вы бы зря потратили свое время и деньги, придя сюда. Поэтому я восхищен тем, что вы храбры настолько, чтобы ощутить свободу, ограничившись выборами, которые я здесь предлагаю. Я напоминаю вам, что это лишь некоторые выборы, которые стоит добавить к вашему общему репертуару как эффективного коммуникатора. С некоторой практикой эти выборы станут столь же плавными и изящными, как любые другие техники, которые вы научились применять.

СХЕМА ГЕНЕРАТОРА НОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

(1) Выберите ситуацию, в которой желательно новое поведение.

(2) Выберите модель.

(3) Наблюдайте и слушайте, как модель ведет себя в ситуации.

(4) Замените изображение и голос модели своими.

(5) Войдите в фильм, чтобы испытать кинестетические ощущения.

(6) Синхронизация с будущим: какой ключ будет запускать новое поведение?

* * * * *

Стратегия, которую вы все только что применили, предназначена для непосредственного поведенческого изменения. Единственная трудность, с которой, как я заметил, сталкивались люди - это работа со "вторичной выгодой". Позвольте привести в качестве примера проблему, с которой работала Нора.

Норе было интересно научиться иметь новые выборы относительно курения. Курение - это привычная проблема, которая для большинства людей имеет абсолютный набор вторичных выгод. Иными словами, есть некие вещи, служащие позитивной цели, которые курение дает Норе и другим курильщикам. Ей действительно лучше курить и получать доступ к тем переживаниям и тем ресурсам, чем бросить курить. Она хочет отказаться от чего-то, что, как она знает, физиологически вредно. Трудность состоит в том, что если бы ей пришлось отказаться и ничего больше не произошло бы, то она бы потеряла доступ к определенным ресурсам и состояниям сознания, которые важны для нее.

Я уверен, что если бы нам пришлось заставить Нору бросить курить, ничего больше не делая, ее подсознательный разум гибок настолько, что через несколько месяцев она начала бы курить опять. Если бы нам пришлось делать общее суждение о ее функционировании, то, вероятно, это лучше, что она курит - хотя и с вредными физическими последствиями - и сохраняет доступ к определенным ресурсам, чем если она бросит курить и потеряет доступ к тем ресурсам. С любимыми трудностями, подразумевающими вторичную выгоду, можно легко справиться, используя рефрейминг. Генератор нового поведения главным образом предназначен для простого поведенческого изменения. Если есть вторичная выгода, используйте рефрейминг.

Генератор нового поведения можно также полезным образом комбинировать с рефреймингом. Если на этапе "рождения новых выборов" ваш партнер создает новые выборы недостаточно быстро, чтобы угодить вам, вы можете сказать что-нибудь типа этого:

"И пока вы продолжаете работать, развивая и рассмат-

ривая различные альтернативы... я бы хотел напомнить вам о... неких дополнительных ресурсах... источниках моделей, которые вы могли бы рассмотреть... В вашей жизни могут быть другие времена и места... где у вас были альтернативные виды поведения, которые более уместны... в том, чтобы защищать вас и предоставлять вам то, чего вы хотите и что вам нужно... чем X... Если они есть, вы могли бы рассмотреть эти альтернативы... Вдобавок... вы могли бы продолжить... тщательно искать визуально... и аудиально... людей, которых вы действительно уважаете и кем восхищаетесь... у кого, похоже, есть альтернативные выборы... которые более эффективны, чем X... и все же доставляют им тот род переживаний, которых вы хотите для себя... Оцените каждый из них... позволяя части вас, проводящей X... определить для вас, какой, если вообще такой найдется, из них более эффективен, чем X... Конечно, как только ваше подсознание определит... что у него есть три способа выполнения того, что предполагалось делать с помощью X... более эффективных, чем X... оно даст вам сигнал 'да' и побудит вас проснуться... беря все время, которое вам нужно".

Процедуры, которым мы вас учим, не должны применяться изолированно. Практикуя их и становясь более эффективными в их применении, вы можете начать комбинировать и менять их так, что это делает вше обучение более интересным для вас.

Мужчина: Приходилось ли вам когда-либо получать конгруэнтный сигнал "да" и потом не получать новое поведение?

Нет. Если я получаю конгруэнтную реакцию, говорящую, что это произойдет, это произойдет. Иногда человек ведет себя по-новому три или четыре месяца, и он просто в восторге, и потом он возвращается к старому поведению. Для меня это утверждение, что я - первоклассный мастер искусства изменения, что человек, бывший моим клиентом, довольно восприимчив и способен легко осуществлять глубокие изменения, и что какой-то контекст в его жизни - его работа, его семейные отношения, или что-то другое - изменился так, что старое поведение стало более уместным, чем новое поведение, которое мы нашли. Теперь моя задача - создать новые альтернативы, более подходящие для нового контекста.

Ларри: Я слышал, что вы могли бы просто перенести

человека в будущее и спросить его, каким бы он хотел быть.

Вы говорите о псевдо-ориентации во времени. Делая ее, вы помещаете человека в транс, ориентируете его в будущее и предполагаете, что он уже разрешил проблему, которая у него была, когда он впервые пришел к вам на прием. Потом вы просите его подробно рассказать, как именно он решил ту проблему, и что особенно полезного вы с ним сделали. Мы действительно использовали это как способ разработать новые техники, которые мы потом применяли с другими клиентами.

Псевдо-ориентацию во времени можно делать по-разному. Это один из моих любимых подходов, но он немного более усложненный. Если вы можете проделать этапы, которые я вам только что дал, у вас есть необходимые шаги для проведения полезных изменений. Это минимальная схема для эффективной работы. Вариации типа псевдо-ориентации во времени требуют некоторого искусства. Я даю вам то, что считаю существенными составляющими. Конкретная приправа для кушаний, которые вы готовите в своем кабинете - это будет ваше искусство. Я рекомендую, чтобы вы чувствовали себя свободно, ограничиваясь этой минимальной схемой, пока она не станет автоматической частью вашего репертуара, и потом достигали изощренности. Основное направление - быть эффективным. Сумев сделать это, вы можете достичь артистизма.

Мне очень нравится работа, которую вы все проделали. Есть ли еще какие-то вопросы или комментарии по поводу вашего опыта, на которые я мог бы сейчас ответить?

Бет: Китти делала это упражнение со мной, и я занималась с одной штукой, над которой работала шесть или семь лет в самых разных видах психотерапии, от Райхианской до гештальта, до всего остального вообще. Это нечто, что случилось давным-давно в детстве, что я отодвинула от себя, и чему не могла найти завершения. Как бы то ни было, после применения этого генератора нового поведения с помощью Китти, которая вообще делала это в первый раз, вся эта штука просто упала на свое место. Я просто не знаю, какие слова употребить. Это просто произошло. Было соединение, принятие и прощение, которых я никогда раньше не испытывала. И я потратила много времени, пытаясь достичь этого, многими разными способами. Спасибо.

Это была благодарность, а не вопрос. Но я также

спрашивал о комментариях, так что это великолепно подходит. Спасибо.

ГЛУБОКОЕ ТРАНСОВОЕ ОТОЖДЕСТВЛЕНИЕ

Применение исключительных моделей для генератора нового поведения основана на том, что мы называем "сдвигом индекса ответственности" - "превращением" в другого человека. Если вы производите действительно полный сдвиг индекса ответственности, это называется "идентификацией в глубоком транссе", и вообще есть один из сильнейших гипнотических феноменов. Идентификация в глубоком транссе - это состояние сознания, в котором вы переносите на себя чью-то чужую сущность. Вы делаете это настолько полно, что на тот период времени вы не знаете, что вы делаете это. Конечно, тут есть различные степени. Можно настолько полно перенять несловесное и словесное поведение другого человека, что вы автоматически обретаеете многие его собственные ему умения, даже хотя у вас нет сознательной репрезентации тех умений. По сути, это то, что мы делали с людьми типа Милтона Эриксона, чтобы быстро научиться получать результаты, которые они получали.

Есть определенные необходимые элементы в том, как помочь кому-либо провести идентификацию в глубоком транссе. Во-первых, вам нужно удалить сущность человека, с которым вы работаете. Это предполагает большое количество амнезии: он намерен забыть, кто он такой. Во-вторых, предполагается, что он собирается быть способным порождать свое поведение на основе того, что он наблюдал у кого-то другого. Иными словами, если он собирается провести идентификацию в глубоком транссе с Мелвином Шварцем, это значит, что все его поведение должно порождаться из словесного и несловесного поведения Мелвина Шварца. Вам нужно проинструктировать его подсознание прочесать свои впечатления от поведения модели. Сюда входят тон голоса, выражения лица, поза, стиль движений и типичные способы реагирования.

Есть много способов пережить идентификацию в глубоком транссе. Позвольте дать вам один. Первое, что бы я сделал - провел бы полную возрастную регрессию, чтобы избавиться от сущности человека, с которым я работаю. Кстати, выполнение этого шага делает ясным для вас, сколь много работы вам придется сделать, чтобы достичь идентификации в глубоком транссе.

Теперь, как бы вы могли осуществить возрастную регрессию? Какого рода переживания привели бы к возрастной регрессии? На секунду подумайте об универсальных вещах. Какие универсальные переживания используют люди, чтобы вернуть себя в прошлое?

Женщина: Первый раз, когда вы научились ходить.

Мужчина: Детские воспоминания.

Нет. Позвольте мне переформулировать вопрос. Вы упоминаете вещи из детства людей, но не то, что вы обычно *использовали*, чтобы вернуть себя в прошлое. Позвольте привести вам пример. Одна из вещей, используемых людьми для возвращения в прошлое, это их студенческий ежегодник. Люди вытаскивают свои ежегодники специально, чтобы вернуться в прошлое. Встреча выпускников - это другой классический пример техники возрастной регрессии. Что еще?

Женщина: Альбомы с фотографиями.

Мужчина: Коробки с памятными вещами.

Да. Точно.

Мужчина: Запахи.

Запахи - это то, что происходит спонтанно, но не то, чем люди пользуются намеренно.

Женщина: Старая музыка.

Здесь сейчас есть цингер.

Мужчина: Сувениры.

Что еще делают люди? Люди возвращаются в свой родной город и снова идут в старый микрорайон. То, о чем мы сейчас говорим, это вещи, которые люди делают обычно. Если я собираюсь преследовать гипнотический феномен, я хочу спланировать опыт, спонтанная реакция в котором есть ответ, нужный мне - в этом случае регрессия - поэтому я собираюсь использовать такого рода универсальные переживания.

Один из способов проведения возрастной регрессии - это вызвать транс и предложить кому-либо увидеть перед собой книгу времени. "И в этой книге будут фотографии всей вашей жизни, и страница, которой вы открыты сейчас, это полностью и совершенно ваш нынешний возраст. Но когда вы перелистываете страницу на один год назад... вдруг и полностью вы оказываетесь там снова... чувствуя то, что вы чувствовали тогда... и зная только то, что вы знали тогда, и ничего больше... искренне и полностью... так что вы можете перелистнуть назад одну страницу... времени... за один раз... полностью и совершенно уходя назад в каждый год... пока вы

не вернетесь окончательно в возраст шести лет... так что когда вы окажетесь там полностью и совершенно... в возрасте шести лет... честно зная то, что вы знали тогда и *только* тогда... вы будете готовы продолжать... спонтанно... одна из ваших рук начнет подниматься *только* как знак для меня... что вам действительно шесть лет".

Именно так я конструирую технику достижения любого феномена. Не существует трансового феномена, который бы люди и без того уже не выполняли. Возрастная регрессия - это не то, что делают только гипнотизеры. Это то, что люди делают сами с собой. Они открывают коробку с памятными вещами; они вынимают каждый предмет и возвращаются в возраст, в котором у них появился этот предмет. Они узнают, что коробка - это действительно машина времени. "Итак, вы можете прорезать маленькую дырочку сбоку, и вынуть что-то из своего детства и сделать это очень маленьким, и вы *видите* дверь... отверстие в коробке перед вами... и вы медленно начинаете входить в коробку времени... и когда вы проходите через эту дверь, вы испытываете странные и смущающие чувства. Когда вы проходите, вы смотрите вокруг, и вокруг вас лежат большие предметы, и в каждом предмете есть дверь... И вы *знаете*, хотя вы немного напуганы, что если вы пройдете сквозь любую из тех дверей... вы... вернетесь в *возраст*... когда этот предмет появился в вашей жизни..."

Понимаете, это полнейшая бессмыслица, то, что я говорю. Однако я конструирую контекст, в котором для людей становится возможным и логичным переживать альтернативную реальность. Конечно, вы всегда используете обратную связь, чтобы отмечать, реагирует человек или нет. Вы применяете все привычные поведенческие ключи, чтобы дать себе знать, действительно ли человек регрессирует.

Как только вы получаете возрастную регрессию, вы можете что-либо с ней сделать. Напротив вас сидит шестилетка. Что делают шестилетки, чтобы превратиться в кого-то другого?

Мужчина; Они играют в переодевания.

Точно. Они поднимаются на чердак и *играют* в переодевания; они играют в "притворяшки". Тогда вы предлагаете им надеть костюм, только они не знают, чья это одежда. "Вот забавный костюм. Это не похоже на мамину одежду. Это не папина одежда. Это не военная одежда. Я понятия не имею,

чья это одежда. Это не имеет никакого смысла... но вдруг, бессознательно... ты начинаешь забывать, что ты ребенок... и ты начинаешь превращаться в человека, которого ты не знаешь в свои шесть лет... но твое подсознание знает, кто это... и может *взять тон голоса этого человека...* реакции этого человека... движение *только* этого человека... и поведение *только* этого человека, так что в следующие десять минут ты будешь сидеть там.. и подсознательно развивать... индивидуальность, основанную только на том, что ты знаешь... об этом конкретном человеческом существе... так что через десять минут твои глаза, дрожь, спонтанно откроются... и ты будешь *полностью тем конкретным человеческим существом*".

Имеет это для вас смысл как способ проделать это? Видите ли, мы могли бы дать вам много конкретных стратегий применения гипноза для получения разных результатов. Что мы сейчас пытаемся сделать вместо этого - дать вам понятие о том, каким образом мы понимаем использование гипноза как способ делать *все*. Я строю любой конкретный гипнотический феномен путем выяснения, как я могу этого добиться как можно более естественно и легко. Если вы не можете получить возрастную регрессию и идентификацию таким путем, вы всегда можете применить рефрейминг, чтобы получить ее.

Мужчина: Но разве не бывает всегда по-разному - сколько быстро вы можете двигаться, когда делаете идентификацию в глубоком трансе? И не должны ли клиенты иметь некоторую гибкость, прежде чем они смогут делать это?

Да. Обычно я не пытаюсь проделать идентификацию в глубоком трансе, пока не получу кого-либо, кто является совершенным субъектом и кто научился быстро на меня реагировать. Я бы попытался получить многие другие трансовые феномены, прежде чем попробовал бы идентификацию в глубоком трансе. По-моему, глупо пробовать ее с кем-то, кто еще не знает, как проделывать амнезию и позитивную и негативную галлюцинацию, потому что это минимальные требования. Так что я бы проделал сначала многие другие вещи.

Если бы я был учителем в начальной школе, то идентификация в глубоком трансе была бы одной из вещей, которую я бы преподавал. Я бы достал видеозаписи Альберта Эйнштейна и Ирвина Берлина и других великих гениев нашей

культуры. У меня были бы видеозаписи того, как они делают разные вещи: разговаривают и взаимодействуют с людьми - и особенно разговаривают о том и делают все то, чем они знамениты. Потом я предлагал бы детям использовать эти примеры поведения как основу для превращения в этих людей и получения доступа к их способностям.

Мужчина: Мне кажется, это то, что в других культурах называют одержимостью духом.

Да. То, что люди переживают как демоническую одержимость, насколько я разбираюсь, это ничто иное как идентификация в глубоком трансе. Я знаю человека, известного своей работой с множественными личностями. У него всегда около двадцати клиентов, которые являются множественными личностями. Он еще и хороший католик, так что, конечно, многие его клиенты одержимы. Он проводит экзорцизмы на улице, на вертолетной площадке позади больницы. Он получает национальные премии за то, что он верный психиатр, а меня считают странным!

Я отправился повидаться с ним, потому что мне были интересны его клиенты с множественными личностями. Я познакомился с одной из его клиенток в измененном состоянии и познакомился с четырьмя или пятью ее личностями и с демоном, которым она была одержима. Насколько я разбираюсь, я могу вызвать это у любого человека. Фактически, то, как он ходил туда и сюда, представляя меня этим личностям, - это в точности то, как я бы расхаживал, представляя их как гипнотизер.

Женщина сидела у него в кресле, говоря нам о том, каким образом ее жизнь была наполнена амнезией. Так больше никто не делает, верно? Однако для этого психиатра убедительным признаком того, что вы - множественная личность, является наличие любого периода вашей жизни, который вы не можете вспомнить! Он придумывает название любому периоду, на который у вас амнезия. По мнению этого психиатра, период, который вы не помните, - это были не вы; это была другая личность. Он давал ей какое-то имя, скажем, "Фред". Потом он игнорирует ваше теперешнее поведение, неожиданно бьет вас по голове и называет это имя: "Фред! Фред! Выходи! Выходи!" Если вы говорите: "Что вы имеете в виду, 'Фред, выходи'?", он игнорирует вас, пока вдруг не возникнет какая-то другая личность. Это прекрасный способ создавать множественные личности. Я убежден,

что множественные личности создаются родителями и благонамеренными терапевтами; они не возникают спонтанно.

Мужчина: Когда вы проводите идентификацию в глубоком трансе, вы не хотите заставить человека превратиться в кого-то другого, кому шесть лет. Как вы добиваетесь, чтобы он снова вырос?

Вы просто предлагаете ему быть кем-то другим. Дети не притворяются кем-то другим, кому всего шесть лет. Они притворяются кем-то другим в любом возрасте, в котором они знают этого человека. Вы можете предлагать детям все, и пока вы делаете это осмысленно, они будут подчиняться вам. Прделав с человеком возрастную регрессию, вы говорите: "Теперь, пока ты продолжаешь играть и развлекаться, твой подсознательный разум собирается узнать о..." Потом вы просто даете ему прямые внушения: "Рассортируй все, что ты подсознательно знаешь о таком-то человеке - как он выглядит, какие издает звуки, как он движется, как он реагирует - и создай из этого единое целое, так что через пятнадцать минут ты спонтанно выйдешь, будучи полностью этим взрослым".

Позвольте мне снова предостеречь вас. Идентификация в глубоком трансе довольно сложна и трудна. Она полезна как стратегия обучения, но существуют гораздо более простые способы выполнить большинство вещей, которые вы хотите делать. Для большинства изменений генератор нового поведения или какая-то другая техника сработает так же хорошо и пройдет *гораздо* легче.

КОНТРОЛЬ БОЛИ

Боль - это очаровательная штука, в том, что до какого-то момента она очень полезна, и потом уже полезной не является. Это верно также и для многих других вещей. Немножко адреналина в экстренном случае может быть полезно, но слишком много может быть обессиливающим, в зависимости от задачи. Для чего-то действительно простого и требующего усилий, типа снять с кого-то автомобиль, чем больше адреналина, тем лучше. Но для любой задачи, требующей точной координации, типа починки часов или вставления ключа в замочную скважину, слишком много адреналина - *гибельно*.

Одна из вещей, которую я делаю, чтобы справиться с

болью, это обеспечение контекста, в котором естественной реакцией является *избежать боли*. Это общая стратегия для гипноза: *создать контекст, в котором естественной реакцией является та, которая мне нужна*.

В классической Эриксоновской истории об управлении болью они привезли женщину, которая умирала от рака. Они привезли ее на машине скорой помощи, поместили в каталку и вкатили в офис. Женщина посмотрела на Эриксона и сказала: "Это глупейшая вещь, которую я когда-либо делала в своей жизни. Мой врач прислал меня сюда, чтобы вы могли сделать что-то с моей болью. Лекарства не облегчают мою боль. Хирургия не облегчает мою боль. Как вы собираетесь суметь облегчить мою боль одними словами?"

Эриксон, сидя в кресле с колесами, качался вперед-назад и смотрел на нее, и синхронизировался со всеми ее убеждениями, сказав: "Вы пришли сюда, потому что ваш врач сказал вам прийти сюда, и вы не понимаете, как одни слова могли бы управлять вашей болью. Даже лекарства не управляют вашей болью. Даже хирургия не управляет вашей болью. И вы думаете, что это глупейшая вещь, о которой вы когда-либо слышали. Ну, позвольте мне задать вам вопрос. Если бы дверь сейчас рывком распахнулась... и вы выглянули и увидели громадного, большого тигра... жадно облизывающегося перед едой... уставившегося *только на вас*... как вы думаете, сколь сильную боль вы бы ощущали?"

Суть в том, что он предложил контекст, в котором никто не станет осознавать боль. Боль просто не существует, когда вас вот-вот съест тигр. Переживание, в котором нет боли, это нечто, что можно заякорить и продолжить как определенное состояние. Эриксон сказал: "Врачи потом не поняли ее, когда она сказала, что у нее под кроватью был тигр и она просто слушала его мурлыканье".

Есть много, много способов управлять болью. Вам нужно подумать, что было бы нужно, чтобы заставить вас не замечать физиологическую боль, если бы она у вас была. Идти к зубному врачу и предлагать ему сверлить вам зуб - это больно. Когда он попадает в нерв, физиологические сигналы проходят по вашим нервам, и ваш мозг делает: "Агх!" Такое бывает. Однако есть люди, которые ходят к зубному врачу, не принимают новокаин и ничего не чувствуют. Гипноз они тоже не проводят. Зубные врачи вам о них расскажут. Зубной врач сверлит им прямо по нервам, и они

не реагируют. Последний зубной врач, у которого я был, сказал: "Я никогда не смогу этого понять. *Мне* больно, а *они* ничего не чувствуют".

Что это за люди, которые способны на это? Это люди, у которых нет осознания кинестетики. Это люди, у которых нет *никаких* ощущений, так что они не могут чувствовать боль. Единственное, что их проймет - это если положить их руку на горячую плиту. К тому времени, как она сгорит до локтя, они, может быть, заметят. Это люди, которые обычно наносят себе много вреда. У них есть склонность обдирать колени и врезаться в предметы, потому что у них нет осознания своей кинестетики и они не научились быть осторожными. В качестве стратегии работы с болью, вы можете *превратить* кого-то в человека такого типа.

Вот вопросы, которые вам всегда нужно задавать себе: "Что есть то, чего вы хотите?" и "Где бы это произошло естественно?" Есть контексты, в которых вы можете передвигаться повсюду и чувствовать предметы, но не чувствовать боль. Вам доводилось когда-нибудь поранить руку? Доводилось ли вам когда-либо так порезать палец, что это было действительно больно? Или так грохнуть его молотком, что он прямо пульсировал от боли? И в то время, пока он пульсировал, вам доводилось когда-нибудь забыть о нем по какой-то причине? В каком контексте это могло бы случиться?

Мужчина: При опасности.

Точно. Опасность - это один из классических примеров. Большинству людей не нужно даже опасности. Все, что им нужно сделать - это отвлечься на что-то другое. У людей такое ограниченное количество сознательного внимания. Правило таково, что семь плюс-минус две порции информации - это все, за чем люди могут следить. Так что дайте им девять порций, если хотите отвлечь их. Дайте им заняться чем-то другим - чем угодно другим.

Как-то я работал с человеком, который испытывал сильную боль. Он попал в аварию, которая привела к повреждению спины. Я не знаю медицинских подробностей, но была какая-то физическая причина, почему у него должно было болеть. Он вошел и сказал, что хочет подвергнуться гипнозу. Я сказал, что не знаю, могу ли помочь ему с его болью. У меня была процедура, которая очень хорошо работала, но только со зрелыми, умными и честными людьми, и я не знал, был ли он достаточно зрелым.

Я сказал ему: "Видите ли, большинство зрелых и умных людей - это те, кто способен видеть вещи с разных перцептуальных точек зрения". Кстати, по мнению Жана Пиаже, это действительно так. Так что я объяснил этому человеку теорию Пиаже и тест интеллекта.

По Пиаже, быть умным значит быть способным понять, как бы выглядели вещи с разных позиций. Если бы я хотел проверить ребенка, я мог бы использовать брусок дерева и втулку. Я бы привел ребенка, показал ему втулку, и поставил бы перед ней деревянный брусок, чтобы помешать ребенку видеть ее. Потом я бы спросил: "Там за бруском что-нибудь есть?" Если ребенок говорит "нет", то он не очень "зрелый". "Зрелый" ребенок может вообразить втулку, когда ее не видно, и он также может видеть, как втулка, деревянный брусок и сам он выглядели бы с другой стороны стола. Экзаменаторы буквально спрашивают: "Как бы это выглядело, если бы ты был там, с другой стороны стола?" Чем лучше вы можете видеть вещи с разных точек зрения, тем более вы "зрелы" и умны. Одно из последствий такого рода визуализации в том, что вы диссоциируетесь от своих чувств. Это то, чему обучают детей некоторые современные методы. Они учат детей взрослеть и диссоциироваться от своих чувств, потому что именно это значит быть "зрелым".

Я сказал этому человеку, что есть одна вещь, в которой я предлагаю ему попрактиковаться дома, потому что на следующей неделе я собираюсь устроить ему широкую проверку, чтобы выяснить, насколько он зрел и умен. Что ему нужно было сделать - это выяснить, как бы он выглядел, лежа в своей постели, сначала из перцептуальной позиции в одном углу комнаты, потом с позиции в противоположном углу, а потом из *каждой* точки между ними. Я сказал ему, что на следующей неделе случайным образом выберу одну позицию и предложу ему подробно это нарисовать. Я это измерю и точно выясню, какой там угол, и, глядя на его рисунок, я смогу вычислить его интеллект.

Он пошел домой, и когда вернулся через неделю, он выполнил эту задачу. Он методически работал над ней. Он был сильно мотивирован, он хотел, чтобы я лечил его, и думал, что я мог бы ему помочь. И вернувшись, он сказал: "Вы знаете, странная штука, всю эту неделю у меня не было сильной боли". Дать кому-либо подходящую задачу - это другой способ достичь того же самого результата.

Есть другие странные способы справиться с болью. В транс-е вы можете делать все, что угодно, пока вы предполагаете это. Однажды я сказал человеку, пришедшему ко мне на прием: "Я хочу говорить с Мозгом. Как только Мозг будет готов говорить со мной, и ни одна сознательная часть не будет знать ничего о том, что происходит, рот откроется и произнесет 'Сейчас'". Он просидел там двадцать минут и потом сказал: "Сейчассс". Я сказал: "Нормально, Мозг, ты запутался. Боль - это очень ценная штука. Она позволяет тебе знать, когда нужно обратить внимание на что-то. На эту рану уже обращается достаточно внимания. До тех пор, пока ты не сможешь придумать что-то еще, что нужно сделать, надо погасить боль". Он сказал: "Дда!" Я сказал: "Погаси ее сейчас, и возврати лишь тогда, когда она будет нужна; не раньше". Так вот, я понятия не имею, что все это значит, но это звучит так логично, что мозг может сделать то, о чем я прошу. После этого у него не было никакой боли.

АМНЕЗИЯ

Я хочу прокомментировать кое-что из одного из упражнений. Один человек сделал нечто, что можно использовать для получения амнезии. Он делал упражнение, и когда женщина, которую он вводил в транс, вернулась, он посмотрел на нее и сказал: "Обратите внимание, как тихо в комнате". Когда человек возвращается и открывает глаза, если вы посмотрите на него и немедленно прокомментируете что угодно кроме того опыта, из которого он только что вышел, вы резко направите его внимание в другое место, и вы, скорее всего, получите действительно глубокую амнезию. Это верно, выходит ли он из глубокого транс-а, или вы с ним находитесь в середине обычного разговора. Например, вы могли бы говорить о гипнозе и вдруг вы поворачиваетесь и начинаете говорить о необходимости проверять свои тормоза, прежде чем спускаться по горной дороге, и очень конгруэнтно вдаетесь в мельчайшие подробности этой темы. Если вы затем спросите: "О чем я только что говорил?", он, вероятно, не вспомнит. Поскольку непрерывность отсутствует, то очень мала вероятность того, что сознательно будет запомнено происходившее прямо перед прерыванием. То есть, вы получаете амнезию.

Попробуйте это со своими клиентами, когда вы не

проводите официальной работы с измененными состояниями. Произнесите набор инструкций, которые вы задаете им в качестве домашней работы, и затем немедленно смените тему. У них будет амнезия на инструкции; однако они, как правило, выполнят их. Со стороны сознательного разума не будет никакого вмешательства, если вы поступаете таким образом. Они не запомнят задание, поэтому не смогут как-либо "сознательно сопротивляться" его выполнению.

Мужчина: У меня были клиенты, которые извинялись за то, что не помнят данное мной домашнее задание, и потом точно описывали, как они его выполнили.

Превосходно. Это действительно хорошая обратная связь, позволяющая знать, что вы хорошо изложили сообщение.

Когда вы проводите официальную трансовую работу, как только человек пробуждается от транса, вы можете начать с середины предложения, комментируя что-либо, совершенно не связанное с тем, что происходило до или во время транса. Для него это подсознательное указание, что вы бы предпочли не говорить о том, что сейчас произошло, и, также, что сознанию не обязательно иметь к этому доступ. Получить амнезию так же легко, как большинство других феноменов "глубокого транса", и это один из способов получить ее.

Мужчина: У меня обычно были трудности в вызывании амнезии у моих клиентов. Тогда я начал делать по-другому лишь одно: я выжидал минут пятнадцать, прежде чем обращался к чему-либо, происшедшему в трансе. Это единственная вещь, которую я изменил, и амнезия начала появляться.

Мужчина: Я обнаружил, что если я говорю: "Потом, к следующему вторнику, вы примете решение об этом", резко меняю тему, и Ну, я бы не был настолько прям. Я бы пресуппозировал решение. Я бы сказал: "И когда мы соберемся вместе, чтобы продолжить нашу беседу в следующий вторник, я бы хотел, чтобы вы продолжили и указали, каково ваше решение, таким образом, чтобы это было особенно интересно для меня" и сменил бы тему. Если вы делаете это, то появится поведение и не будет никакого осознания того, что происходит. Это дает преимущество, если есть хоть какое-то сопротивление тому, что вы предлагаете.

Кстати, амнезия - это способ убедить "неверующего", что он был в трансе. Когда он пробуждается от транса, немедленно включите его внимание на что-то другое и затем,

позже, потребуйте, чтобы он описал все происшедшие события, чтобы доказать вам, что он не был в трансе.

Офис Милтона Эриксона был Страной Хаоса. В его офисе было четыреста тысяч предметов, так что у него было множество выборов, о чем говорить и на что направлять ваше внимание. Часы он всегда устанавливал так, что он мог их видеть, а вы не могли. Он любил вывести людей из транса, сменить тему и потом сказать: "Ну-ка, прежде чем вы посмотрите на свои часы, я бы хотел, чтобы вы попробовали угадать, сколько времени прошло". Конечно, вы никогда не знали, который час, потому что Эриксон действительно хорошо проводил искажение времени.

Обычно это убеждает людей. Если они не могут вспомнить последние два часа, они убеждаются, что были в трансе.

Другой способ получить амнезию - провести диссоциацию. Например, если человек специализирован преимущественно визуально, я могу провести с ним перекрывающую индукцию и ввести его в кинестетическое состояние сознания. Когда он вернется к своему нормальному состоянию сознания, у него автоматически возникнет амнезия на свой трансовый опыт. У него не будет способа получить доступ к информации, потому что его сознание визуально, и переживания измененного состояния имеют кинестетическую основу. "Он" - визуальная часть него - не будет знать об этом.

Всякий раз, когда вы радикально меняете чье-то состояние сознания, и затем резко возвращаете его в нормальное состояние, не выстраивая мостов между этими состояниями, у него, скорее всего, будет амнезия на то, что произошло, когда его сознание было изменено. У него нет способа добраться до этой информации в его нормальном состоянии; информация соединена с другим состоянием сознания.

На мягких формах этого феномена было проведено исследование научения. Было обнаружено, что если вы запоминаете информацию, одновременно слушая музыку, то вы с гораздо большей вероятностью вспомните информацию позднее, если прослушаете музыку снова. То, что вы узнаете, выпивая чашку кофе или как-то иначе меняя свое сознание, вы вспомните гораздо легче, если снова выпьете кофе или точно так же измените свое сознание.

Эту же информацию вы можете использовать, чтобы получить амнезию. Что вы *действительно* хотите обеспечить - что вы послали поведенческие изменения в нормальное

состояние сознания человека. Очень важно строить мосты, которые делают такую передачу автоматической. Именно поэтому вам нужно проделывать явную синхронизацию с будущим. Она гарантирует, что сделанное вами изменение будет передано в контекст, где оно необходимо.

Линн, что я только что сказал? (Он поднимает руку, направляя ее в визуальный доступ. Смотри Приложение I о ключах глазных доступов.)

Линн: Я не знаю.

Мне неважно, понимаете ли вы, что я сказал. Просто скажите мне, какие слова я произнес.

Линн: Я не знаю; я не помню. Оно стерлось.

Все ли заметили, что когда я задал ей этот вопрос, требующий слуховой информации, я махнул рукой, направляя ее взгляд вверх и влево от нее? Она последовала, то есть она взглянула в направлении, позволявшем ей иметь доступ к зрительной информации, но не к слуховой. Это другой способ получить диссоциацию. Так что неудивительно, что она сообщила, будто у нее амнезия на сказанное мной.

Вы помните, что я сказал на этот раз? (Машет рукой вниз и влево от нее.)

Линн: Вы сказали, что у меня была амнезия, потому что вы направили меня в сторону доступа к зрительной информации, а не слуховой.

Верно. Она может вспомнить, что я сказал, когда я направляю ее в подходящий канал. Если мне нужна амнезия, я направляю ее в неподходящий канал. Поскольку я попросил ее вспомнить то, что я сказал, уместно направить ее взгляд вниз и влево от нее, если я хочу, чтобы она была способна вспомнить это. Если я хочу, чтобы она смогла вспомнить движения моих рук, я бы направил ее взгляд вверх и влево от нее. Итак, если я намеренно направляю ее не в тот канал, где хранится информация, у нее будет амнезия.

Об амнезии традиционно думают как об одном из феноменов глубокого транса, который труднее всего получить. Если вы понимаете ключи доступа и состояния сознания так, как мы их здесь описывали, все, что вам нужно, это направить человека неверно, и вы получаете амнезию.

Мужчина: Как получить амнезию, чтобы она потом сохранилась?

Потом она не имеет значения. Получать амнезию лучше всего сразу за тем, как вы сделали какое-то изменение или

дали какую-то инструкцию. Если человек сознательно не помнит, то новому поведению будет проще появиться без сознательного вмешательства. Если потом он вспоминает, это нормально.

Иногда я словесно внушаю диссоциацию между сознательными и бессознательными процессами человека, чтобы получить амнезию. Например, я мог бы сказать: "И пока вы сидите там... я собираюсь говорить с вами... и чем дольше вы меня слушаете... тем меньше вы будете понимать своим сознательным разумом... тем больше вы будете понимать своим подсознательным разумом... потому что я разговариваю с вашими ушами".

Что бы это могло значить - сказать кому-то, что вы разговариваете не с ним, а с его ушами? Результат, как правило, - диссоциация. Другой вариант - это сказать: "Я сейчас разговариваю не с *вами*; я говорю ему".

Раньше я предложил вам другой способ словесно внушить амнезию. Прежде чем вывести кого-то из транса, вы можете дать ему инструкции типа: "И ваш подсознательный разум может рассортировать все, что здесь произошло, так, чтобы он мог позволить вам знать лишь те части происшедшего, которые, как он считает, вам было бы полезно знать... потому что может быть так чудесно обнаружить, что вы пользуетесь новыми выборами... и не знаете, откуда они взялись". Или: "Вы можете вспомнить, что нужно забыть запомнить любой материал, который лучше оставить на подсознательном уровне".

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЛИЧНОЙ ИСТОРИИ

Организации, известные просто как "юридические", и также организации, существующие, чтобы защищать людей от избыточного правосудия, часто нанимают специалистов по гипнозу для помощи в восстановлении информации о прошлых событиях. Одна из вещей, которые люди в измененных состояниях делают в совершенстве, это восстановление переживаний. Фактически, большинство видов психотерапии, в которых людям предлагают восстановить прошлые переживания, используют эти гипнотические техники, чтобы побудить их сделать это. Некоторые психотерапевты используют эти гипнотические техники гораздо более эффективно, чем многие профессиональные гипнотизеры.

Простейший способ заставить кого-либо восстановить событие, это сделать то же самое, что вы делали, когда практиковали метод индукции достижением предыдущего состояния транса. Все, что вы делаете - вы начинаете с первой вещи, которая, как вы знаете, привела к событию, предлагаете человеку подробно вспомнить, и затем продолжаете оттуда. Если вы делаете это, у человека будут те же реакции, что были в первый раз.

Как-то я работал с бизнесменом, который сказал мне, что он входит в медитативное состояние, когда садится в самолет. Он сказал: "Я переживаю это так, что в какой-то момент мы взлетаем, и следующее, что я знаю, это что самолет садится". Мне было интересно, что происходило, поэтому я предложил ему вернуться к этому переживанию. Сначала я предложил ему подняться по трапу на самолет, сесть и застегнуть ремень, и потом, как обычно, поговорить со стюардессой про свой плащ и про то, хочет ли он пить. Потом, когда самолет взлетал, я предложил ему послушать, как капитан объявляет, на какой высоте они полетят.

Как только я все это прошел, его голова свесилась вперед, и он перестал на меня реагировать. Потом он начал храпеть. В самолетах он не входил в медитативное состояние; он засыпал. Всякий раз, когда я проводил его через ту же последовательность, он засыпал, и мне приходилось кричать: "Эй, вы! Проснитесь!" Позже я открыл, что если я просто издавал звук "Урп Урп" и немного покачивал его кресло, он просыпался и спрашивал: "Мы уже там?" Если вы хотите знать, что случилось в прошлом, вы выясните, заставили ли вы человека восстановить событие достаточно полно.

Человек, достаточно искусный в применении этих техник, пришел ко мне на семинар и рассказал о двух своих молодых клиентках. Их похитили и изнасиловали, когда они гуляли где-то вместе. Одна из них живо вспомнила событие и дала полиции всю необходимую информацию. У другой была полная амнезия на событие и она не очень-то верила в историю, рассказанную первой. Та, ~~что~~ живо помнила изнасилование, в результате оказалась в психологическом хаосе, тогда как другая не реагировала на него. Она была здорова.

В ситуации, подобной этой, вам нужно тщательно изучать, есть ли для нее какая-то польза в том, чтобы знать,

что случилось. Если нет, восстановление памяти может причинить ей только **боль**.

Этот благонамеренный терапевт усердно работал, заставляя женщину, ничего не помнившую, вспомнить все подробно, чтобы она могла почувствовать всю боль. Он решил, что она подавила всю эту неприятность, и он был прав! Однако в некоторых ситуациях подавление неприятности - превосходный выбор. Он посчитал полезной "истину" и заключил, что раз она была подавлена, то позже она выйдет и повредит ей, так что она могла бы испытать боль сейчас и справиться с ней.

Если вы используете гипноз, чтобы привести людей к осознанию неприятных переживаний, я думаю, вам следует сначала решить, полезно ли это. Многих из нас учили, что восстановление неприятных событий делает их менее болезненными, и *это абсолютно, категорически не так*. Если есть что-то, открытое академической психологией, так это то, что такое предположение ложно. Академическая психология открыла, что если в результате определенного набора переживаний вы учитесь делать обобщение, то повторное прохождение через те же переживания только усилит то, чему вы из него научились. Если то, чему вы научились из события, вызывает в вас ограничения, то одинаковое переживание события снова и снова лишь усилит ваше обобщение и те ограничения, что возникли из этого обобщения.

Терапевты типа Вирджинии Сатир и Милтона Эриксона все время предлагали людям возвращаться и восстанавливать события, но они предлагали людям делать это *иначе*, чем когда событие произошло впервые. Сатир описывает это как "возвращение и рассмотрение новыми глазами", что бы это ни значило. Эриксон предлагал людям вернуться в прошлое, и затем все полностью менял. Он реорганизовывал историю так, что им ничего не оставалось, кроме как измениться.

Однажды Милтон проделал с человеком очаровательную вещь. Пришел клиент, который очень маленьким ребенком сделал ошибку; он совершил преступление. Что-то в ходе событий убедило его в том, что с этого момента он будет вовлечен в преступную деятельность. Он пришел к убеждению, что он всегда будет делать одну и ту же ошибку, и вот он ее делал.

Эриксон вернул его в его личную историю и дал ему переживание, в котором тот пришел к убеждению, что он

больше не будет совершать преступлений, потому что они у него не получаются. На самом деле это событие никогда не происходило. Однако если сегодня вы спросите этого человека о том событии, он вспомнит его для вас с большими подробностями, и оно будет для него таким же реальным, как то, что действительно случилось.

Иногда в том, чтобы провести человека через неприятные воспоминания, есть некая осмысленная цель. Это может дать вам информацию, так что вы можете поймать преступника и помешать ему совершить преступление против кого-то. Вероятно, информация из этого события может пригодиться для какой-то другой цели.

Мой друг работал с парой, на которую напали, и у них обоих была полная амнезия на нападение. На самом деле, они знали о том, что подверглись насилию, только из того, что оба были покрыты синяками и ранами. Им сказали, что раны были нанесены каким-то оружием, и что их деньги и вещи пропали. Полиция продолжала настаивать, что их избили и ограбили. Оба, мужчина и женщина, говорили: "Мы не знаем. Мы ничего не помним".

Я провел кое-какое гипнотическое расследование и выяснил, что на эту пару не нападали; они попали в автомобильную аварию. После крушения кто-то вытащил их из машины и украл ее и вещи. Когда я проходил с ними через это событие, чтобы узнать, что произошло, я предпочел проделать это только с одним из них, и выставил второго из комнаты; необязательно было страдать обоим. Будучи таким вот сексистом, я решил, что лучше пусть страдает мужчина. Однако я предложил ему пройти через переживание иначе, чтобы минимизировать для него любые неприятности. Вместо того, чтобы проходить через событие так, как он сделал это раньше, я предложил ему *наблюдать*, как он переживает его.

Я принял эту меру предосторожности как потому, что хотел, чтобы он мог сделать это спокойно, так и потому, что у него было отключено подсознание. Если, впервые переживая событие, человек отключается, если я заставляю его пережить его точно так же, то он *снова* отключится.

Мой студент попал в аварию и хотел восстановить переживание. С ним работали многие люди, помогая ему сделать это. Они предлагали ему начать с ощущения рулевого колеса и звука мотора, и потом зрительное восприятие деревьев, и потом звук сигнала, и потом он выпадал. Им

приходилось прилагать все усилия, чтобы заставить его очнуться, и потом они пробовали *опять*.

Они могли бы ожидать, что он выпадет, потому что в аварии он врезался в дерево и отключился. Если вы восстанавливаете что-то и делаете это точно так же, вы пройдете через тот же опыт так, как делали это в первый раз. Если в первый раз вы отключились, вы отключитесь, восстанавливая его.

Если на кого-то напали, или изнасиловали, или он попал в аварию, то повторное переживание чувств, которые были у него тогда, вряд ли будет полезно. Если некто рассказывает вам о своем сердечном приступе, вы не хотите, чтобы он пережил его вновь точно так же. "О, на прошлой неделе у вас был сердечный приступ. Что случилось?" Это самая безумная вещь, о которой вы можете спросить кого-либо. Если вы делаете это достаточно хорошо, вы намерены причинить ему еще один сердечный приступ.

Многие женщины, подвергшиеся изнасилованию или нападению, впоследствии имеют проблемы с мужчинами. Я говорю о наличии проблем не с мужчиной, напавшим на них, а с их мужьями и любимыми. Иногда они даже не могут жить в доме, в котором жили, или идти по улице, не испытывая абсолютного ужаса. Эти женщины снова и снова восстанавливают свои неприятные переживания. Никто не должен страдать таким образом. Если на кого-то несправедливо напали, то в этом хватает несправедливой боли. Испытывать что-то сильнее этого, мне кажется, очень несправедливо.

Есть процедура, позволяющая вам выделить часть опыта, так что можно пережить его заново по-другому. Вы предлагаете им начать переживание, и потом выйти из него, чтобы они могли *видеть себя*, как они его переживают. Они слышат то, что происходило в тот раз, но они наблюдают за собой, переживающими событие, как если бы они смотрели фильм. Когда они делают это таким образом, им не приходится испытывать чувства, которые у них были, когда они находились там. У них могут быть чувства *по поводу* переживания. Эта процедура подробно описана в Главе II книги "Из лягушек - в принцы", так что я не буду объяснять ее здесь. Мы называем ее техникой фобии или визуально-кинестетической диссоциацией.

Предлагая людям восстановить неприятные переживания, держите в голове эти мысли. В качестве меры предос-

торожности против повторного переживания ими тех чувств, пусть они *видят себя* проходящими через переживание. Если вы хотите быть по-настоящему в безопасности, пусть они *наблюдают за собой, наблюдающими*, как они проходят через переживание, как если бы они находились в проекционной будке в кинотеатре и смотрели, как они смотрят фильм. Если вы предложите им пережить событие таким образом, то когда они вспомнят его позже, они не будут испытывать ужаса. Это настоящий подарок, который можно преподнести тому, кого избили или с кем как-то жестоко обошлись. Если они возвращаются в событие в позиции наблюдения за собой, наблюдающими за собой, это рассеет интенсивность ощущений и помешает им построить любое обобщение, которое заставило бы их снова испытывать эти неприятные чувства.

VII

КАЛИБРОВКА

Далее мы хотели бы потратить какое-то время, обучая вас тому, что мы называем упражнениями на калибровку. Калибровка относится к процессу, посредством которого вы настраиваете себя на несловесные сигналы, обозначающие определенное состояние у определенного человека. На протяжении этого семинара вы все откалибровали себя на распознавание признаков измененных состояний у другого человека. Некоторые из этих сигналов будут довольно универсальными, тогда как другие будут полезны только с конкретным человеком.

В каком-то смысле, все, чему мы учим вас на этом семинаре, можно свести к трем утверждениям. Чтобы быть эффективным коммуникатором, вам нужно: 1) знать, к какому результату вы стремитесь, 2) обладать поведенческой гибкостью, чтобы менять то, что вы делаете, для достижения результата, и 3) иметь сенсорный опыт, когда вы получите реакцию, которая вам нужна.

Большая часть того, чему мы научили вас до сих пор, предназначена для того, чтобы дать вам конкретные способы изменения вашего поведения, чтобы получить нужные вам результаты. Мы предлагаем вам подумать об этом так: *Смысл вашей коммуникации - это реакция, которую вы получаете.* Если вы используете это как ведущий принцип, вы будете знать, что когда получаемая вами реакция отличается от той, которую вы хотите и ждете, то пора менять свое поведение до тех пор, пока вы ее не получите. Мы учим многим конкретным способам делать это, и когда они не работают, мы предлагаем вам попробовать что-нибудь другое. Если то, что вы делаете, не работает, то у *любого* другого поведения будет больше шансов вызвать нужную вам реакцию.

Если ваш сенсорный опыт недостаточен для того, чтобы заметить получаемую вами реакцию, у вас не будет способа

знать, когда вы добились успеха или потерпели неудачу. Видите ли, люди иногда спрашивают меня, работаю ли я вообще с глухими и слепыми. Я говорю им: "Да, всегда".

Мы используем упражнения на калибровку, чтобы повысить вашу сенсорную остроту. Ваша способность замечать минимальные несловесные реакции драматически повысит вашу способность быть эффективным гипнотизером, в частности, и эффективным коммуникатором, в общем.

Когда Франку, моему другу, было около восемнадцати или девятнадцати лет, он был очень хорошим боксером в "Золотых Перчатках". Он также поддерживал свою семью, работая сторожем в местной психиатрической больнице. Обходя палаты, он боксировал с тенью, чтобы сохранять форму для поединков.

В одной палате был кататоник, который в течение двух или трех лет находился в одном и том же положении. Каждый день служащие ставили его возле кровати и прикрепляли его к ней. У него были катетеры, и трубки для кормления, и всякое такое. Никто не мог установить контакт с этим человеком. Однажды, когда Франк проходил мимо с поручением, как обычно, боксируя с тенью, он заметил, что этот парень реагирует на его удары маленькими подрагиваниями головы и шеи. Для этого парня это была сильнейшая реакция. Тогда Франк побежал вниз на сестринский пост и вытащил карточку этого парня. Конечно же, прежде чем стать кататоником, он был профессиональным боксером.

Как бы вы установили контакт с профессиональным боксером? Любой профессионал должен довести до автоматизма определенные двигательные программы, точно так же, как большинство из вас довело до автоматизма управление автомобилем, пока оно не стало функционировать как подсознательная программа. На боксерском ринге вам нужно успеть так много, что вы должны довести до автоматизма большую часть того, что вы делаете. Тогда ваше сознательное внимание можно использовать для того, чтобы замечать, что происходит в ситуации. Мой друг пошел обратно и начал боксировать с тенью с этим парнем, и тот быстро вышел из кататонического измененного состояния, в котором пребывал несколько лет.

Женщина: Он стал боксировать, когда Франк начал бой с тенью?

Да, конечно. У него не было выбора, потому что это

были программы, которые он практиковал годами и годами.

Основной смысл тут в том, что мой друг сумел заметить реакции, которые получал. Это дало ему возможность использовать то поведение, чтобы усилить его. Если вы не замечаете получаемые вами реакции, все остальное, чему мы вас учим, будет бесполезно.

УПРАЖНЕНИЕ 8

Мы хотим начать с довольно простого упражнения на калибровку, которое повысит вашу способность проводить сенсорные различия. Разбейтесь на пары и попросите своего партнера подумать о ком-то, кто ему нравится. Пока он это делает, наблюдайте за мелкими изменениями в его дыхании, положении тела, мышечном тоне, цвете кожи и т.д. Потом попросите своего партнера подумать о том, кто ему не нравится, снова наблюдая, какие происходят изменения. Пусть он попеременно думает о человеке, который ему нравится, и о том, кто не нравится, пока вы не сможете ясно увидеть различия между его выражениями.

Потом задайте серию сравнительных вопросов, чтобы проверить свою калибровку. Спросите: "Кто из них выше ростом?" Я не хочу, чтобы он сообщал вам ответ. Ваша задача - наблюдать его реакцию и говорить ему, кто из них.

Тут подойдет любой сравнительный вопрос: "Кого из них вы видели последним?" "У кого из них волосы темнее?" "Кто из них весит больше?" "Кто из них живет ближе к вам?" "Кто из них зарабатывает больше денег?"

Когда вы спросите, ваш партнер пойдет внутрь, чтобы обработать вопрос и получить ответ. Он может сначала рассмотреть человека, который ему нравится, потом рассмотреть человека, который ему не нравится, и в конце концов подумать о человеке, который и есть ответ на вопрос. Поэтому сначала вы можете увидеть некое чередование реакций, и потом вы увидите реакцию, отвечающую на вопрос. Ответом будет реакция, которую вы увидите прямо перед тем, как он снова выйдет и посмотрит на вас или кивнет головой, обозначая, что внутри себя он определил ответ.

Угадав правильно четыре раза подряд, поменяйтесь ролями со своим партнером. Возьмите минут по десять на каждого.

* * * * *

Гуляя по комнате, я заметил, что большинство из вас делали очень хорошо. На самом деле, для некоторых из вас это было *слишком* легко. От человека к человеку это будет сильно меняться, потому что некоторые люди гораздо более выразительны, чем другие. Если вы сочли свою задачу слишком простой, то есть несколько вещей, которые вы можете выполнить, чтобы вам было чему научиться из этого.

Первое, что вы можете сделать, это искусственно ограничить информацию, которую вы получаете. Если вам просто проводить различия на основе лицевых изменений, используйте тетрадь или что-то еще, чтобы закрыть лицо своего партнера. Посмотрите, сможете ли вы провести то же различие, наблюдая за изменениями его грудной клетки или его рук, или какой-то другой части его тела.

Другое, что вы можете сделать, это спросить о более нейтральных предметах. "Подумайте о стуле, который стоит у вас дома". "Теперь подумайте о стуле, который стоит у вас в офисе". И это снова превратит задачу в вызов. Другой способ - найти кого-то, кто обычно менее выразителен. Его реакции будут менее очевидны.

С другой стороны, если вы *не* заметили никаких изменений в своем партнере, когда он думал о двух людях, вы можете сделать что-то, чтобы облегчить задачу. Попросите его подумать о самом противном, омерзительном человеке, которого он встретил за всю свою жизнь. Хорошо, если вы сделаете это конгруэнтным тоном голоса. Потом попросите его подумать о человеке, которого он любит горячее всех на свете. Это преувеличит различия между его реакциями и позволит вам легче их определить. Вы также можете найти кого-либо, кто более выразителен.

Смысл тут в том, чтобы сделать все необходимое, что достаточно затруднит задачу, дабы она как раз превышала ваши прежние способности. Делая это, вы научитесь максимально многому, и быстрее всего повысите свою чуткость.

УПРАЖНЕНИЕ 9

Дальше мы хотим, чтобы вы проделали другое упражнение на калибровку, определяя несловесные сигналы, соответствующие согласию и несогласию. Снова разбейтесь на пары и в разговоре задавайте светские вопросы. "Вас зовут Боб?" "Вы родились в Калифорнии?" "Вы женаты?" "У вас *есть* машина?"

Задавайте однозначные вопросы типа да/нет и обращайтесь внимание на его несловесные реакции, когда он дает вам словесное "да" или "нет". Вы узнаете, что несловесно обозначает ответ "да", замечая, чем отличаются несловесные реакции, сопровождающие "да", от тех, что сопровождают "нет".

Некоторые люди будут спонтанно и бессознательно напрягать мышцы челюсти для "нет" и расслаблять их для "да". Некоторые люди будут бледнеть для "нет" и краснеть для "да". Другие будут наклонять голову вперед, говоря "да", и назад, говоря "нет". Существует множество идиосинкразических реакций, которые вы можете заметить, уже совмещенных с согласием и несогласием.

Когда вы сможете отличать друг от друга несловесные сигналы "да" и "нет", попросите своего партнера не отвечать на ваши вопросы. После каждого вопроса наблюдайте за несловесной реакцией и говорите своему партнеру, каков ответ - "да" или "нет". Правильно угадав четыре раза подряд, поменяйтесь ролями с партнером.

* * * * *

Некоторые из вас могут узнать в том, что вы только что делали, разговорный способ проделать то, что вы выполняли раньше на этом семинаре, когда устанавливали сигналы да/нет в транс. Способность делать это в разговоре позволяет вам использовать эту информацию на совещаниях, и во многих других контекстах, где неуместно вызывать формальный транс, но вам нужна обратная связь от других людей.

Если вы продавец и откалибровали "да" и "нет", вы можете немедленно знать, согласен или не согласен потенциальный покупатель с тем, что вы говорите, даже если человек ничего не говорит. Это значит, что вы знаете, какие особенности товара подчеркивать и рекламировать. Вы также знаете, какие особенности пропустить, или какие возражения вам может понадобиться удовлетворить, прежде чем вы сможете заключить сделку.

Если вы делаете предложение совету директоров, калибровка "да" и "нет" может позволить вам точно знать, когда ставить предложение на голосование. Вы говорите группе: "Сейчас я не знаю, имеет ли это предложение смысл как выгодный план для этой организации". Затем вы делаете паузу и смотрите, чтобы понять, дает ли вам большинство

участников реакцию "да". Если вы получаете преимущественно "да", вы ставите предложение на немедленное голосование. Если вы получаете преимущественно "нет", вы продолжаете обсуждать предложение, пока не найдете способы добиться согласия всей группы.

УПРАЖНЕНИЕ 10

Сегодня вечером я хотел бы дать вам еще одно упражнение на калибровку. Проведите обычный разговор с кем-либо, кто не посещает этот семинар. Во время разговора скажите что-нибудь о нем, что, как вы знаете, неверно, и заметьте, какова его реакция. Немного спустя скажите о нем что-то, что, как вы знаете, должно быть верно. Неважно, сколь обыденно ваше замечание, просто отметьте, как он реагирует, и отличается ли эта реакция от первой. Чередуйте это три-четыре раза, пока не сможете распознать различия между тем, как он реагирует на верные утверждения о себе и на утверждения, которые неточны.

Я советую, чтобы ваши высказывания о нем не были унижительными. Скажите что-нибудь лестное, что, как вы знаете, он не считает верным. Таким образом, он не рассердится на вас, и вам не придется оправдываться за то, что вы говорите. Вы все же сможете обеспечить себе опыт проведения такой калибровки. Вам даже не надо объяснять ему, что вы делаете, и вам даже не нужно ничего делать с этой информацией. Просто отметьте, есть ли разница.

Чем больше вы предпринимаете для увеличения своего сенсорного опыта, тем чаще вы будете *замечать* несловесный посыл, получаемый вами от других людей, который может сильно изменить вашу коммуникацию.

РАЗГЛЯДЫВАНИЕ ХРУСТАЛЬНОГО ШАРА

Теперь я хочу, чтобы половина из вас вышла из этой комнаты и пошла попить кофе или что-то еще. Будьте поблизости, потому что через несколько минут люди, остающиеся здесь, соберутся заполучить вас и кое-что с вами сделать...

Тем, кто остался, я собираюсь предложить научиться быть "телепатами". Я собираюсь предложить вам немного посмотреть в хрустальный шар, или, если вы предпочитаете, почитать по руке. Суть этого упражнения в том, что это

превосходный способ дальше развить вашу способность воспринимать минимальные несловесные ключи. Способность делать это меняет *все*, когда вы занимаетесь гипнозом, и вам нужны систематические методы, чтобы развивать эти навыки восприятия.

Через несколько секунд вы пойдете и найдете одного из людей, у которых сейчас перерыв, и будете смотреть в хрустальный шар или читать по руке. На самом деле вы будете использовать тот тип тонкой зрительной или тактильной обратной связи от человека, который вы использовали в нескольких последних упражнениях на калибровку. Используя свои новообретенные "телепатические" способности, вы намереваетесь рассказать ему нечто о его собственной личной истории, знать которую вы никак не можете. Вы удивите себя, а также его.

Выберите в партнеры того, кого вы не знаете, так что вы не сможете привлечь истории и подсознательную информацию, имеющуюся у вас об этом человеке из прошлого. Я хочу, чтобы вы, к собственному удовлетворению, продемонстрировали, что можете делать это без предварительного знания. Ваш подсознательный разум знает, что вы можете, но вашему сознательному разуму нужно убедиться в этом.

Сначала, взяв в пару этого человека, которого вы не знаете, в разговоре задайте несколько светских вопросов, чтобы познакомиться. Используйте этот случай, чтобы откалибровать да и нет: согласие и несогласие.

Сделав это, вы можете начать смотреть в хрустальный шар. Если вы можете просто конгруэнтно начать, прекрасно. Если это кажется вам неудобным, вы можете сказать: "Я считаю, что это смешное упражнение, но Джон и Ричард просят меня сделать его. Обычно я извлекал пользу из их инструкции, поэтому я собираюсь попробовать. Вы готовы помочь?"

Потом вы говорите: "Окей, я собираюсь читать по этому хрустальному шару, и рассказать вам кое-что о вашем прошлом опыте". Говоря это, вы сводите свои руки перед собой в чашу и смотрите на них, как будто в них что-то есть. Вероятно, ваш партнер тоже будет смотреть на ваши руки.

Как с любым упражнением, первое, что вам нужно сделать - это получить раппорт. Превосходный способ получить раппорт - это слегка двигать несуществующий хрустальный шар вверх и вниз, когда ваш партнер вдыхает и выдыхает. К

этому моменту вы уже сделали с хрустальным шаром две вещи. Вы установили раппорт, синхронизировавшись с дыханием, и вы приковали сознательное внимание своего партнера к чему-то несуществующему. Это всегда хороший признак, что некто находится в измененном состоянии.

Теперь вы начинаете делать примерно следующее: "Когда я смотрю в этот хрустальный шар... я вижу клубящийся туман... и когда он клубится, похоже, что возникает фигура... очень важная фигура... из вашего прошлого". Затем вы останавливаетесь, пока не добьетесь, что внимание вашего партнера будет сфокусировано на хрустальном шаре, и у него будет время определить "кого-то важного из прошлого". То, что вы делаете до сих пор, похоже на процессуальную инструкцию: вы не даете ничего конкретного.

Потом вы говорите: "Похоже на мужчину..." Теперь вы ждете, пока не сможете увидеть какие-то признаки у своего партнера, говорящие, согласен он или не согласен. Если вы получаете какие-то минимальные признаки, обозначающие "нет" - то есть, ваш партнер сознательно или бессознательно уже выбрал женщину - то вы говорите: "Нет, это женщина! Теперь туман проясняется!"

Многие люди на самом деле будут слегка качать головой и очень ясно показывать вам, следуете вы их опыту или нет. Все, что вам нужно сделать - это дать своему партнеру время выбрать человека или событие из прошлого, и потом сделать утверждение об этом человеке и следить за реакцией, чтобы понять, точны вы или нет. Если нет, вы очень конгруэнтно меняете то, что вы "сообщаете", как будто это то, что вы действительно видите в хрустальном шаре.

Если я с вами играю, и я кладу горошину под одну из раковин и спрашиваю вас, под которой из них она находится, сколько вопросов вам нужно задать, чтобы узнать ответ?

Женщина: Один вопрос.

Верно. Вы говорите: "Вот эта?" Если ответ "да", вы знаете. Если ответ "нет", вы угадали, что она под другой.

Если у меня четыре раковины и одна горошина, сколько вопросов вам нужно задать, чтобы **знать** ответ?

Мужчина: Два.

Правильно. Вам нужно всего два, потому что вы можете поделить проблему, которую собираетесь решить. "Она под этими двумя?" Когда вы получаете ответ на этот вопрос, ваш второй вопрос: "Под какой из двух оставшихся раковин она

лежит?" Если у вас восемь раковин, вам нужно три вопроса, и так далее.

Такого рода стратегия угадывания очень эффективна для того, что вы собираетесь делать. Вы всегда можете поделить мир на непересекающиеся бинарные классы. "Это мужчина. / Это женщина". "Он внутри. / Он снаружи". "Он старше вас. / Он моложе вас". "Он вам близок. / Он вам не очень близок". "Он хочет быть рядом с вами. / Он не хочет быть рядом с вами". Язык позволяет вам проводить эти абсолютно искусственные различия, которые делят мир на бинарные альтернативы: либо это, либо то.

Женщина: Вы выдаете человеку оба варианта?

Вы начинаете, выдавая один вариант. "Похоже на мужчину". Потом вы ждете реакции, чтобы понять, принимает или отвергает ваш партнер то, что вы говорите. Возможно, он уже выбрал мужчину, в этом случае сказанное вами конгруэнтно его опыту. С другой стороны, он мог еще не сделать выбора, будь то сознательно или бессознательно. Когда вы предложили мужчине, он мог обдумать и принять это. Или он мог уже выбрать женщину, но пока вы ждали, он сделал замещение и счел его допустимым.

Другой класс реакций, которые может выдать ваш партнер - это обнаружить, что сказанное вами неприемлемо, в случае чего вы просто меняете. "О нет, теперь туман прояснился, и я вижу, что это женщина".

Весь смысл этого упражнения состоит в том, чтобы вы дали себе возможность заметить, что вы можете использовать подсознательные несловесные сигналы человека, направляющие вас к описанию опыта из жизненной истории этого человека, о котором вы ничего не знаете. В его восприятии процесса, вы каким-то образом получаете информацию, которую вы не могли бы получить обычными способами, и это будет похоже на "телепатию".

Откалибровав своего партнера, вы можете начать с общей категории "важного человека". У каждого в жизни где-то есть важный человек, так что это хороший способ начать. Потом вы можете использовать бинарные категории. Какие еще дополнительные бинарные категории вы можете использовать?

Женщина: Низкий / высокий.

Мужчина: Счастливый / несчастный.

Точно. Это все псевдо-категории, но все постоянно оперируют этими категориями. "Заботится о вас. / Не заботится

о вас". "Это ночь. / Это день". Я хочу, чтобы, прежде чем вы начнете, у каждого из вас был список хотя бы из шести примерно таких бинарных выборов.

После применения этих бинарных категорий вы можете потренироваться в использовании Эриксоновских паттернов, выплотив процессуальную инструкцию. Вы *могли бы* проделать все это только лишь с Эриксоновскими паттернами. Есть множество "телепатов", на самом деле применяющих только их. Вы могли бы сказать: "И то событие из вашего прошлого содержит *некую* информацию, *некое* знание, существования которого вы не осознавали... Потому что смысл, который это событие имеет для вас сейчас, может отличаться от смысла, который вы извлекли из него... тогда... Итак, когда ваш подсознательный разум извлекает смысл из вашего прошлого... по-новому... неважно, позволяет ли он вашему сознательному разуму оценить это понимание... полно... или чуть-чуть... Ваш подсознательный разум может применить это новое понимание... осмысленным... и удивительно прекрасным образом... к некоему переживанию... которое произойдет в следующие двадцать четыре часа".

Или, описав важного человека, вы можете сказать: "Я не знаю, осознали ли вы, что есть важное послание, которое этот человек никогда не высказывал вам, но всегда хотел передать... которое могло бы быть полезно вам сейчас... И, наблюдая и слушая его сейчас... вы можете начать слышать, что это за послание..."

Используя Эриксоновские паттерны, вы можете использовать ту же систему обратной связи да/нет, чтобы направлять то, что вы говорите. Непременно оставайтесь вне содержания.

После прохождения с вами через подобный опыт только довольно изощренный коммуникатор сможет знать, что вы на самом деле сказали. Его внутренний опыт, спроецированный в хрустальный шар, будет столь богатым и подробным, что он по ошибке может подумать, будто это вы установили весь опыт, который он на самом деле создал внутри себя. Вы упомянули некоторые подходящие переменные, и он дополнил конкретные детали. Обычно в конце, если только вы не работаете с кем-то действительно опытным, он скажет: "Откуда вы это узнали?" И, конечно, ответ - вы не знали.

Женщина: Вы не добиваетесь от них все время словесной обратной связи?

Нет. Смысл этого упражнения состоит в том, чтобы вы научились доверять своей способности видеть несловесные сигналы и использовать их для управления тем, что говорите. Используя подход бинарных категорий, вы получите больше подробностей, следуя вниз по бинарному дереву сигналами да/нет. Применяя Эриксоновский подход, вы сохраните полную обобщенность, но все равно используете несловесную обратную связь, чтобы знать, если и когда человек следует за вами. Если в ходе действия вы замечаете особенно сильные произвольные реакции, вы знаете, что нужно усилить номинализации в этой общей области. Вы все равно понятия не имеете, что он испытывает, но поскольку у вас есть раппорт, человек сможет в совершенстве дополнить для себя богатые подробности и превратить все это в очень осмысленное переживание.

Смотрение в хрустальный шар предназначено для того, чтобы усовершенствовать вашу способность делать зрительные различения. Если вы предпочли бы развить свои тактильные способности, сделайте вместо этого чтение по руке. Выполняя чтение по руке, вы держите руку другого человека и, калибруя, учитесь *чувствовать* разницу между реакциями "да" и "нет" вашего партнера.

Я провожу для людей телепатические чтения и получаю информацию помимо сенсорных каналов. Вы говорите, что быть телепатом значит действительно делать это?

Я не возражаю против идей экстра-сенсорного восприятия и других телепатических феноменов. В настоящее время слово "телепатический" в психологической сфере обладает примерно тем же смыслом, что слово "жизнеспособный" в медицинском мире. Это обозначение для вещей, обладающих некой силой, но мы пока не понимаем, каковы они или как они действуют. Некоторые телепаты определенно осуществляют свои чтения таким способом, который я описал в этом упражнении.

Надеюсь, что существуют сотни каналов передачи информации между человеческими существами, которые лежат за пределами наших признанных пяти чувств и о которых я пока ничего не знаю. Я не знаю. Все же я знаю, что сейчас я вижу и слышу и тактильно ощущаю то, на что несколько лет назад я обратил внимание в области психических феноменов.

Я был бы в восторге, если бы смог открыть дополни-

тельные каналы. Одна из моих программ разведки, есть ли другие такие каналы - это сначала максимально, насколько я могу, усовершенствовать мои сенсорные каналы, и потом моделировать людей, которые умеют проделывать "телепатические" феномены. Если я получаю максимальное количество информации, я верю, что могу выйти из обычно признаваемых каналов, и я также получаю другую информацию, тогда у меня есть некое доказательство, что могут существовать другие каналы.

Идите найдите кого-нибудь снаружи, чтобы попробовать с ним это упражнение, и выясните, сколь точны вы можете быть, используя только несловесную обратную связь. Возьмите минут десять.

Как у вас получилось?

Женщина: Я сначала допустила ошибку. Мой партнер налетел прямо на нее. Его голова начинала опускаться к хрустальному шару. Я сказала, что там была женщина, и его голова дернулась обратно вверх и он сказал: "Я вижу мужчину".

Как вы на это отреагировали?

Женщина: Я сказала: "О, да. Теперь я вижу, что там действительно мужчина".

Окей, хорошо. Называть что-либо "ошибкой" вместо "результата" - это необязательное суждение со стороны вашего сознательного разума. Если вам полезно устанавливать свои собственные высокие критерии для того, сколь хороши вы хотите быть в выполнении такого рода вещей, чтобы мотивировать себя становиться все более и более знающим, то я это уважаю. Однако учтите, что нечто, потенциально воспринимаемое вами как "ошибка", для другого человека может быть совершенно на нее непохожим. *Вы* знаете, через какие шаги вы планируете пройти. Если по какой-то причине вы не выполняете этот план, это может быть и может не быть очевидно для других людей. Я рекомендую вам уверенно использовать любые дополнительные куски информации, которые они вам попутно предоставляют. "Конечно, вы видите мужчину, и тщательно исследуйте выражение его лица".

Женщина: Ваш партнер может вас проверять, чтобы выяснить: "Собирается ли этот человек быть гибким и позво-

лить мне делать то, что я хочу делать?" То есть это могла бы быть возможность установить раппорт.

Именно. Эриксон много говорит об идиосинкразических потребностях, которые бывают у некоторых людей, когда они входят в измененные состояния. Возможно, что независимо от сути вашего предложения они выдают полярную реакцию на первое ваше высказывание. Какова бы ни была их реакция, вы используете ее, чтобы идти туда, куда вы хотите их вести.

Энн: Для меня это оказалось трудно. Когда я начала думать об этом и отошла в первый раз, я начала входить в состояние, в которое я вхожу, чтобы получить телепатическую информацию.

Верно. Я думал, это могло бы случиться.

Энн: Если я говорю другому человеку, что собираюсь посмотреть в хрустальный шар, то это немедленно переводит меня в то состояние. Когда я провожу телепатические чтения, я закрываю глаза и получаю образы внутри, поэтому я держала глаза открытыми, чтобы изменить это. Даже с открытыми глазами было трудно оставаться вне состояния, в котором я получаю ту информацию, и просто придерживаться бинарных выборов.

Верно. Позвольте мне сказать кое-что в ответ. У вас есть способность приходить к особому состоянию, в котором у вас либо есть доступ к каналам коммуникации, о которых я пока не знаю, либо вы обладаете действительно тонкой восприимчивостью к минимальным ключам, так что вам не нужно использовать бинарный метод. Что бы это ни было, в данный момент мне это неважно. У вас уже есть хорошо развитая стратегия, которую вы можете использовать, чтобы получить тот же тип информации, который вы получаете, применяя эту пошаговую модель бинарных выборов.

Вопрос в том, "Полезно ли вам *добавить* к своему репертуару *другой* способ достижения этого, вне зависимости от особого состояния, которое вы научились эффективно для себя использовать?" *Если* вы заинтересованы в этом, то прежде чем включиться в деятельность типа смотрения в хрустальный шар, хиромантии, или любой другой, которой мы заняты здесь и которая связана с особым умением, которое вы уже развили, вы можете внутренне перестроиться, чтобы убедиться, что ваше особое состояние и все связанные с ним навыки обеспечены дополнительной защитой, отделены

от процесса освоения вами совершенно нового способа получения информации. Если вы делаете это, вам не будет мешать постоянное соскальзывание в то особое состояние.

Может оказаться, что программы для чтения человека будут одинаковыми в обоих состояниях. Я не знаю. Смысл в том, что, чтобы защитить особое умение, которое вы уже развили, и добавить к вашему репертуару новый подход к тому же предмету, я думаю, вам было полезно с самого начала отделить одно от другого. Затратьте какое-то время и энергию, если вам интересно, на развитие другого способа делать то, что вы уже делаете хорошо. У вас тогда будет два способа выполнения задачи и вы сможете осуществить больше выборов.

VIII

Само-гипноз

Сегодня вечером мы хотели бы дать вам два метода само-внушения и потом очень элегантный метод утилизации само-гипноза. Эти методы могут быть полезны для вас лично, а также для вашей работы с клиентами. Если вы обучите своих клиентов само-гипнозу, вы сможете затем предложить им самим вводить себя в измененные состояния в вашем кабинете. Все, что вам нужно будет делать - утилизировать эти трансы. Вы можете поручить своим клиентам дома попрактиковаться во вхождении в измененные состояния сознания, и когда они вернуться, предложить им получить доступ к этим трансовым состояниям, попросив их подробно вспомнить, что они делали. Вы говорите: "Теперь, опишите мне подробно, какой из способов, которые вы пробовали, обеспечил самый глубокий транс?" Они скажут: "Ну, вот этот довольно хорош", и снова начнут входить в транс, описывая, что произошло. По сути, вы будете получать доступ к предыдущему состоянию транса.

Первый метод само-индукции, который я хочу описать, это техника Бетти Эриксон. Бетти - жена Милтона, и она чрезвычайно опытна во введении себя в различные измененные состояния. Она может очень быстро впрыгивать и выпрыгивать из многих разных состояний. Техника, разработанная ею, предполагает репрезентативные системы. Эриксон, кстати, единственный человек, кроме нас, кто обладает точным пониманием репрезентативных систем; он знал, что есть три главные системы, и что есть предикаты, их определяющие.

В этой индукции Бетти использует репрезентативные системы. Она усаживается в удобное место и находит что-то, на что легко смотреть. Я бы, наверное, выбрал какое-то место, где отражается свет, типа кусочков граненого стекла, свисающих с этой люстры. Я фиксирую на ней свой взгляд, и потом говорю себе три предложения о своем зрительном

опыте. "Я вижу свет, сверкающий на разных кусочках граненого стекла; я вижу движение чьей-то обнаженной руки; я вижу, как кто-то только что взглянул на люстру".

Теперь я переключаюсь на слух и делаю три утверждения об этой части моего опыта. "Я слышу звук вентиляционной системы; я слышу шуршание бумаги, когда люди делают записи; я слышу, как кто-то прочищает себе горло".

Потом я делаю три утверждения о своем кинестетическом опыте. "Я могу почувствовать, где нижняя часть моих ступней твердо соприкасается с платформой, на которой я стою; я могу почувствовать вес своей куртки, как она покоится у меня на плечах; я могу чувствовать тепло там, где переплетены мои пальцы, когда я стою здесь". Я сделал три утверждения о моем текущем зрительном опыте, три о слуховом, и три о кинестетическом.

Потом, сохраняя ту же позу и то же направление взгляда, я повторяю цикл для каждого сенсорного канала, делая два утверждения для каждого. Я выбираю две дополнительные зрительные, слуховые и кинестетические части своего опыта. Потом я снова повторяю цикл из трех каналов, выбирая одну для каждого. Обычно, даже у начинающих, к тому времени, как вы пройдете полпути сквозь цикл из двух предложений для каждой системы, ваши глаза начинают становиться сонными, и у вас возникает туннельное зрение. Если ваши глаза становятся сонными, вы просто даете им закрыться и заменяете внешнюю визуализацию внутренней. Для слуховых и кинестетических утверждений вы можете продолжать использовать внешний опыт.

Мужчина: Вы произносите утверждения вслух, когда делаете это для себя?

Это неважно. Используйте то, что для вас легче всего. Многие из вас обнаружат, проделав это полдюжины раз или около того, что вам нужно будет только сказать: "Ну, я думаю, я сделаю эту индукцию" и вы там! Все, что мне нужно сделать, это посмотреть туда на граненое стекло, и у меня появляется туннельное зрение, которое является одним из признаков того, что я вхожу в нормальный транс.

Женщина: Вам нужно делать это в такой последовательности: зрительное, слуховое, потом кинестетическое?

Нет. Если вы вдруг знаете свою собственную предпочтительную последовательность, используйте ее, чтобы синхронизироваться с собой. Если вы склонны идти по зритель-

ному, кинестетическому, и потом слуховому, то применяйте эту последовательность. Тогда она будет для вас более мощной, но она также будет работать по-другому.

Женщина: Вы не используете те же предложения всякий раз, проходя цикл, не так ли?

Используйте всякий раз разные, в соответствии с тем, каков ваш опыт в этот момент. Обратите внимание, что вы устанавливаете петлю биообратной связи. То есть, вы словесно представляете именно тот опыт, который вы имеете в зрительной, слуховой и кинестетической сфере. Одна из существенных характеристик любой хорошей гипнотической работы или работы с измененными состояниями - эта особая петля. Это очень похоже на упражнение 5-4-3-2-1, которое мы обсуждали раньше, и это первая фаза техники Бетти Эриксон.

На следующей фазе я сначала чувствую, какая рука с кистью ощущается как более легкая. Затем я даю себе внушения, говоря, что рука, которая ощущается как более легкая, будет и дальше ощущаться легче, и начнет подниматься честными бессознательными движениями, чувствуя притяжение к моему лицу, так что когда она прикоснется к моему лицу, я погружусь в глубокий транс.

Второй способ само-гипноза похож на первый, но в используете внутреннюю репрезентацию вместо внешней. Вы сидите или лежите в удобном месте и создаете внутренний зрительный образ того, как бы вы выглядели, если бы стояли в пяти футах напротив себя, глядя на себя. Если у вас есть какие-то трудности в создании такого образа, вам уже известен паттерн, который поможет вам сделать это - перекрытие. Начните с кинестетического ощущения своего дыхания, или со звука своего дыхания, и сделайте перекрытие, видя, как ваша грудная клетка поднимается и опускается. Продолжайте развивать и стабилизировать этот образ себя, пока не сможете увидеть его более подробно. В конце концов вам удастся увидеть подъем и опускание своей грудной клетки, что будет соответствовать кинестетическим ощущениям подъема и опускания вашей грудной клетки, когда вы дышите.

Продолжая видеть этот образ себя, вы затем сдвигаете свое осознание на самую макушку своей головы и кинестетически ощущаете температуру, напряжение, влажность, давление, и т.д. - любое различие, которое вы способны

проделать кинестетически. Вы медленно проходите свой путь вниз по своему телу, ощущая каждую часть своего тела. Глядя снаружи на этот зрительный образ себя, вы ощущаете, что кинестетически происходит в вашем теле.

Потом вы добавляете слуховую репрезентацию. Видя образ и кинестетически ощущая свое тело, вы внутренне описываете себе свой опыт. "Я ощущаю напряжение в правой брови, и пока я чувствую его, оно начинает уходить". Все три системы представляют одну и ту же информацию. Вы видите, чувствуете и слышите, каков ваш действительный опыт в данный момент.

Пройдя таким образом по всему своему телу, вы в конце можете добавить тот же кусочек, что я дал вам для другого способа. Чувствуя, какая рука с кистью ощущается легче, вы видите, что рука с кистью у образа начинает подниматься, испытывая притяжение к вашему лицу. Потом вы описываете это аудиально: "Моя левая рука начинает подниматься честными, бессознательными движениями". Даже если вы не знаете, что такое честные бессознательные движения, ваше подсознание знает. Предоставьте это ему. "Моя рука будет продолжать ощущаться легче и притягиваться к моему лицу. Когда она коснется моего лица, я погружусь в чудесный глубокий транс". Вы можете произносить эти вещи либо про себя, либо вслух, если это более удобно. Если вы произносите это вслух, закройте дверь, а то люди подумают, что вы очень странный.

Мужчина: Мне оказалось легче поднимать свою руку, если я видел длинную рукоятку, тянущую ее вверх.

Или вы можете использовать шар, надутый гелием. Есть еще множество вещей, которые вы можете добавить сюда. Используйте все, что только можете встроить в свои образы и чувства, и слова, что поможет вам осуществить каждый шаг. Я даю вам основы. Существует много чудных художественных способов выполнить это.

Мужчина: Если я использую внутренний образ себя вон там и я чувствую свою левую руку легче, чем правую, я вижу это как зеркальный образ или наоборот?

Попробуйте оба способа и выясните, какой для вас более эффективен.

Мужчина: Зачем заставлять свою руку касаться лица?

Точную задачу для выполнения вы выбираете произвольно. Большинство людей сообщают, что их рука с кистью

действительно поднималась, и когда она прикасалась к их лицу, они чувствовали внезапное, радикальное изменение, и после этого момента у них была амнезия.

Прежде чем вы начнете любое из этих упражнений, и всякий раз в будущем, когда вы решите проделать само-гипноз или медитацию, дайте своему подсознанию инструкцию о том, сколь долго держать вас там и когда вас разбудить. Прежде чем начать любое из этих упражнений, вы могли бы сказать себе: "Я бы хотел, чтобы ты, мое подсознание, разбудило меня через пятнадцать минут, позволив мне чувствовать себя освеженным и обновленным этим опытом". Ваш организм - это совершенное часовое устройство. Если вы измерите время, нужное человеку, чтобы вернуться из транса, оно обычно лежит в пределах четверти минуты от того момента, который он определил. Худшее, что случилось бы, даже если бы вы забыли эту инструкцию, это что вы могли бы войти в прекрасный глубокий физиологический сон и проснуться свежим через несколько часов.

Попробуйте оба способа, пока не определите, какой для вас наиболее эффективен. В первые полдюжины раз не пытайтесь проводить какую-то специальную работу по изменению, кроме просто расслабления, освежения и обновления самого себя. Подождите, пока не получите полную уверенность в своей способности входить и выходить; иными словами, подождите, пока не будете знать, что вы можете погрузить себя в глубокий транс и что ваше подсознание разбудит вас по прошествии подходящего периода времени.

Практикуя эти методы, вы разовьете уверенность в том, что способны входить и выходить. Вы также заметите, что процедура начинает упрощаться. Вместо того чтобы намеренно проходить через всю последовательность, садясь, чтобы проделать ее, вы начнете входить в транс немедленно. В этот момент само-гипноз становится вам доступным как действительно прекрасное средство вашей собственной само-эволюции.

Чтобы использовать само-гипноз для собственного развития, дайте своему подсознанию полный набор инструкций, прежде чем входить в транс. Во-первых, решите, какую область своего опыта вы хотели бы изменить. Попросите свое подсознание со звуками, образами и ощущениями пересмотреть те случаи, когда вы делали что-либо особенно творчески и эффективно. Попросите свое подсознание, чтобы оно, закон-

чив этот обзор во всех системах, извлекло из обзора характерные элементы ваших действий и заставило бы их начать естественно и спонтанно возникать более часто в вашем повседневном поведении в подходящих контекстах.

Предположим, что вы собираетесь сделать торговую презентацию для совета директоров корпорации, и вы хотите провести самую лучшую презентацию, какую только можете. Прежде чем впасть в транс, когда вы заявляете, сколь долго вы хотите там оставаться, вы могли бы сказать: "Когда я на этот раз войду в глубокий транс, я бы хотел, чтобы ты, мой подсознательный разум, с образами, и звуками, и ощущениями пересмотрел пять случаев, когда я был наиболее динамичен, эффективен и изобретателен в проведении торговых презентаций".

Если вы хотите быть эффективны в семейной терапии, вы просите пересмотреть пять случаев, когда вы были наиболее изобретательны и т.д. в проведении семейной терапии. Если вы хотите более общего саморазвития, вы можете сказать: "Пересмотри пять случаев из моей жизни, когда я вел себя наиболее изящно, или наиболее уверенно, или наиболее изобретательно". Вы просите о пересмотре лучших репрезентаций чего бы то ни было, в чем бы вы хотели быть эффективны. Потом вы входите в транс и даете этому случиться. Если вы это сделаете, вы обнаружите, что изменетесь; вы на самом деле будете развивать себя.

Вы можете также попросить вынести в сознание то, что вы прошли в транс, но я рекомендую вам этого не делать. Я рекомендую вам просто привыкнуть доверять своим подсознательным процессам. Вы откроете новые паттерны в своем поведении, или старые паттерны будут более часто возникать в подходящем контексте. Когда это происходит, вы можете использовать собственное поведение в качестве примеров, на основании которых вы можете затем прийти к сознательному пониманию того, какие изменения вы произвели. Более эффективно идти от бессознательного изменения к поведению и затем к его сознательному просчитыванию, чем начинать с сознательного понимания, которое вы пытаетесь приложить к поведению. Окажите себе услугу и сделайте это просто.

Боб: Что если вы хотите сделать нечто, чего никогда не делали раньше?

Если вы не знаете, что были когда-либо успешны в

некоем поведении, то примените Генератор Нового Поведения, которому мы научили вас этим утром. Подумайте о ком-то другом, кому это поведение удастся очень хорошо. Выберите себе действительно первоклассную модель - кого-то, кого вы на самом деле уважаете и кем восхищаетесь - кто осуществляет это поведение особенно изящно и эффективно. Затем примените вариант тех же самых инструкций. Попросите свой подсознательный разум просмотреть все хранящиеся внутри вас образы, звуки и ощущения этого человека, осуществляющего именно это поведение. Сделайте это в три этапа. В первом просмотре вы просто видите и слышите, что происходит. Наблюдайте и слушайте, как тот человек делает то, что вы хотите научиться делать. Во втором этапе вы просите свой подсознательный разум заменить образ и голос того человека своими собственными. Итак, во второй раз прокручивая фильм, вы увидите себя, делающим вещи, которые вы только что наблюдали и слушали в исполнении другого человека. На третьем этапе вы вступаете внутрь фильма и переживаете его изнутри, чувствуя, как вы осуществляете поведение, а также видя и слыша с этой новой точки зрения.

Например, я мог бы использовать Милтона Эриксона. Я многие часы провел, наблюдая и слушая его поведение. Прежде чем войти в транс, я даю себе инструкцию: "Выбери случаи, когда он реагировал на неконгруэнтность с клиентом в моем присутствии. Что именно он делает?" На первый раз я бы наблюдал и слушал его, что бы он ни делал. На второй раз я бы поставил себя на его место и смотрел бы и слушал, как я делаю то же, что и он. Чтобы действительно ввести это в мое поведение - а именно там оно мне и нужно - я сам должен войти в фильм и ощутить мышечные движения и чувства, которые были бы у меня, если бы я и впрямь делал это.

Этот третий шаг предназначен для того, чтобы ввести эти ощущения и мышечные паттерны в ваше тело, с тем чтобы при возникновении ситуации вы автоматически реагировали таким образом. Закончив этот третий шаг, вы просите свое подсознание обеспечить, чтобы это поведение начало естественно и спонтанно возникать более часто в вашем поведении в подходящих контекстах. В качестве само-программирующего средства это работает очень, очень хорошо.

Женщина: Вы выполняете это как инструкцию для своего подсознания, прежде чем входите в транс?

Да. Это слишком сложно для самостоятельного выполнения внутри транса. И я советую вам начинать с малых фрагментов поведения. "Я хочу научиться улыбаться, когда хочу получить определенную реакцию". Затем берите более и более крупные фрагменты поведения.

Я дал вам пошаговый процесс вызывания и использования в своих целях измененных состояний. Если эти инструкции кажутся вам скучными, позвольте мне вас заверить, что после того, как вы их попрактикуете, они упростятся так быстро, что на изменение вашего сознания понадобится шестьдесят секунд или около того. Вы будете способны делать это между сеансами или во время коротких перерывов.

ОБСУЖДЕНИЕ

Гарри: Вы не расскажете о том, как исказить восприятие времени? Как бы вы использовали гипноз, чтобы ускорить или замедлить свое восприятие событий?

Как бы я это делал, зависело бы от того, собираюсь я сделать это с собой или с кем-то другим. С собой я бы поручил своему подсознанию найти множество переживаний, объединенных одним признаком: изменением скорости моего восприятия. Например, вы знаете, что происходит, когда вы влетаете на автостраду и потом по наклонной выходите в обычное городское движение, и вам кажется, что вы проходите ноль миль в час. Или когда вы действительно чем-то наслаждаетесь, кажется, что время пролетает, и часы похожи на секунды.

Это пример изменений в вашем восприятии времени, который указывает на то, что такие изменения возможны. Я бы попросил свое подсознание найти все примеры, которые оно только может придумать, и поместить меня в эти переживания. Единственная общая нить, проходящая сквозь все переживания, - это наличие контроля над временем и скоростью реальности.

Пока мое подсознание делало бы это, я бы попросил его создать для меня что-то вроде контрольной ручки, так чтобы я мог ускорять события или замедлять их. Я бы устроил так, чтобы, когда я пройду через двадцать переживаний, мои глаза бы открылись, я бы оставался в трансе, и я мог бы повернуть ручку в одну сторону, чтобы ускорить события, и повернуть ее в другую сторону, чтобы замедлить их.

Вот так я сделал бы это. Я знаю, что искажение

времени уже присутствует в моем нормальном опыте, так что именно там я бы его нашел. Потом я бы мог взять теннис, чтобы попытаться применить искажения времени. Я бы мог замедлить время до такой степени, чтобы я мог легко отреагировать, а потом регулировал бы скорость между подачами. После каждой подачи я бы возвращался и оценивал: "На этот раз было быстро или медленно?" и соответственно регулировал бы ручку.

Гарри: Это способ, которым я мог бы ускорить научение чему-либо, например, гипнозу?

Я полагаю, что это вы должны были бы ответить мне на этот вопрос. Я могу дать вам пример, как это сделать, но я более заинтересован в том, чтобы вы сами узнали, как. Вы знаете, чего именно вы хотите. Тогда каковы параметры, с которыми вы работаете? Если вы хотите ускорить свое восприятие, найдите какие-то примеры, где вы этого достигли, и потом передайте себе какой-то контроль над процессом. Вы знаете, что вы чему-то научились. Вы знаете, что можете интегрировать это. Вы знаете, что у вас есть стандартная скорость. Тогда как вы можете это ускорить?

Гарри: Переходя к контекстам, в которых я делал бы это естественно.

Именно. Но фактор, который действительно позволит вам учиться быстрее, это наличие *большого количества времени*. Все, что вам нужно сделать, это создать два месяца. Этого хватит? Другими словами, сделайте то, что называется "псевдо-ориентацией" во времени. Поместите себя в транс и спроецируйте себя в будущее. Скажите себе, что это не завтра, это два месяца спустя после сейчас. Потом, в транс полностью переживите все время между сейчас и тогда; создайте два месяца после сейчас. Вы можете придумать всех клиентов, с которыми вы работали, и все дела, которые вы делали; вы можете придумать все, что произошло между тогда и сейчас. Создайте в подробностях всю историю, которая вам нужна, чтобы вы уже научились многому про НЛП и гипноз.

Всякий раз, когда вы чего-нибудь хотите, все, что вам нужно сделать, это подумать, где бы это произошло в любом случае, и потом придумать это. Гипноз - это способ создания реальности. Если вы знаете, что то, чего вы хотите, произойдет в конкретной реальности, так используйте эту реальность, чтобы создать то, чего вы хотите. Если это не

происходит ни в одной известной вам реальности, то создайте реальность, в которой бы это произошло.

Женщина: Можно ли создать избыток других реальностей?

Да. Это называется психозом. Когда вы используете альтернативную реальность, вы должны делать это так, как бы делал юрист. Вы должны убедиться, что создавая реальности, вы создаете их полными и завершенными. Вы должны убедиться, что они осуществляют то, чего вы хотите, и вы должны убедиться, что из них есть ход наружу. Если вы создаете небрежные реальности и живете в них, то и реагировать вы будете небрежно, и человеком поэтому станете бросовым.

Есть книга, написанная очень известным гипнотизером, которая предлагает людям индукции, чтобы читать вслух друг другу. В этих индукциях есть программы, которые действительно разбалтывают людей. Люди, читающие их, встраивают друг в друга стратегии, которые не будут полезны в их общем функционировании. По мне, так это глупо, и это тот род глупости, который я называю потаканием. Важно не потакать себе в применении гипноза. *Когда вы строите реальность, стройте такую, которая будет работать, и стройте ее полно и совершенно, чтобы получить в точности то, что вам нужно.* Вы же не хотите просто создать безумную реальность и жить в ней, потому что вы понятия не имеете, как будете на нее реагировать. Вы можете отреагировать на нее эмфиземой! Вы хотите быть уверены, что строите такую, которая будет работать вам на пользу.

Большинство гипнотических реальностей, которые люди построили для себя и в которых живут большую часть времени - то, что они называют бодрствованием - не является глубоко полезным. Я говорю это буквально. Большинство людей, которых я встречаю в мире, построили гипнотическую реальность, которая, в общем, сравнивая хорошее с плохим и удовольствие с болью, на самом деле не полезна для них. По мне, это потакание. Вы же не хотите делать вещи хуже, а только полезнее.

Критерии полезности у Эриксона для всех его клиентов были создать семью, найти работу, завести детей, и посылать ему подарки. У меня критерии не такие. Люди шлют мне подарки, но я никогда не получал того, чего хотел, за исключением одного раза. Я не собираюсь изменять всех, чтобы они поженились, и так далее. Эриксон это делал, так как верил, что вы должны выполнять эти вещи.

Я же думаю, что вы должны быть тщательными, когда строите альтернативные реальности, или когда строите свою собственную реальность. Например, я думаю, что реальность, построенная гуманистическими психологами, потакает чрезвычайно и не является полезной. Такой род потакания опасен. Иногда меня приглашают сделать основной доклад на какой-нибудь конференции по гуманистической психологии, и пребывание там я считаю более ужасным, чем пребывание в преступном сообществе. Этика, которой придерживаются преступники, хотя бы ведет к выживанию. Многие программы и типы реальностей, что люди закладывают друг в друга на гуманистических конференциях, не ведут даже к их собственному выживанию. Они вообще вредны. Эти реальности имеют тенденцию помещать людей в ситуации опасности, где им на самом деле мог бы быть причинен вред. Это может никогда не произойти, но могло бы. Люди обычно не учитывают предпосылки того, что делают, и так ведут себя не только гуманистические психологи. Все так делают.

Женщина: Какого рода деструктивные реальности создают психологи?

Например, "Быть хорошим человеком значит мета-комментировать". То есть, вы входите и говорите: "Я действительно зол на тебя за то, что ты бросил меня прошлой ночью", и я говорю: "Ну, я на самом деле очень рад, что ты можешь выражать мне свой гнев". Такого рода реакция вплетена в ткань большинства гуманистических психологий. В любом случае, это не полезная реакция. Она не помогает ни одному из двух человеческих существ. Если хотите, тот, кто использует этот конкретный тип реакции, кончит тем, что будет становиться более и более отчужденным, и чаще и чаще будет испытывать неприятные чувства. Это *логический* результат использования этого конкретного типа реакции. Просто взгляните на тех, кто часто применяет эту реакцию, и вы сами сможете понять.

В колледже, где я преподавал, был парень, который был консультантом по гуманистическому организационному развитию. Он обычно был героем, но теперь он всего лишь герой контр-культуры. Весь его мир построен на реакциях такого типа. Он мета-комментирует все. Он также одинок, депрессивен, ничтожен и отчужден. Меня это не удивляет, потому что его реакции никогда не бывают реакциями *на* людей; это всегда реакции *по поводу* людей. Он не реагиру-

ет на людей, поэтому у него не может быть никакой близости или чувства привязанности. Это ограничение встроено прямо в ткань его реальности: он считает, что мета-комментарий - это "истинная" реакция.

Люди часто создают реальности или выбирают результаты, которые не стоит иметь. Такого ограничение в самогипнозе. У одного из наших студентов был клиент, который решил, что это безумно - одному человеку вести разговор с самим собой. Он прочел в книге: "Чтобы составить разговор, нужно два человека". Поскольку разговор - это когда два человека говорят друг с другом, он решил, что говорить с собой глупо. Тогда он просто прекратил свой внутренний диалог. Когда он прекратил, он потерял способность делать определенные вещи, для которых он прибегал к внутреннему диалогу - мелкие вещи типа способности планировать! Он не мог задавать себе вопросы типа: "Чем бы я хотел сегодня заняться?" Он не учел общий эффект такого изменения, прежде чем проделал его.

Клиенты часто приходят, требуя того, что не сделало бы их счастливыми. Иногда я даю им это и позволяю им немного пострадать. Тогда мне бывает проще вернуться и дать им что-то более осмысленное.

Один мой клиент пришел, сказав, что не хочет быть способным чувствовать что-либо. Он рассказал мне, что все, что он чувствовал годами, было ужасно, что люди снова и снова терзали его, и он больше не хотел, чтобы ему пришлось что-то чувствовать. Тогда я загипнотизировал его и в гипнозе удалил его кинестетический опыт. Конечно, он потерял ощущение равновесия и больше не мог стоять. Потом я вывел его из транса, по-прежнему без ощущений, и спросил, хотел бы он прийти еще на следующей неделе. Он сказал: "Пожалуйста! Сделайте что-нибудь!" Я сказал: "Хорошо, теперь мы сделаем по-моему".

Проводя само-гипноз, очень тщательно учитывайте результаты, к которым вы стремитесь. Играйте в контр-примеры и спрашивайте, может ли ваш результат каким-то образом нанести вред, и потом используйте эту информацию, чтобы улучшить свой результат. В обоих примерах, которые я только что привел, человек пытался улучшить свою жизнь, ограничивая себя. Придание себе *больших* ограничений редко бывает способом разрешить ограничения. Ведущий принцип - всегда *добавлять* к своим способностям и *добавлять* к своим выборам.

IX ВОПРОСЫ

Мужчина: Это нормально, если бы я дал вам описание случая и спросил ваших указаний?

Ну, это было бы нормально. Я не знаю, смогу ли я сказать что-то о нем. Люди неоднократно описывают мне клиентов, но поскольку передо мной нет человека, я не знаю, что делать. Большинство наших процедур основано на моментальной сенсорной обратной связи, и она отсутствует в словесном описании. Но я, конечно, готов взглянуть на него.

Мужчина: Это девятнадцатилетний молодой человек, которого я видел однажды на прошлой неделе, и снова я увижу его завтра.

Он действительно вызывает реакцию у вас! Первый шаг для вас - применить к себе лечение фобии! Окей, что с *НИМ*?

Мужчина: Он сказал мне, что четыре года он носил хирургическую маску.

Это что, проблема? Она что, портит его французский поцелуй или что?

Мужчина: Несколько лет назад его стал сильно беспокоить его нос и Вы что-либо знаете о том, как это случилось?

Мужчина: Да. У него появились прыщи на обоих сторонах носа, и он начал носить хирургическую маску, чтобы скрыть их.

Прыщи у него на носу еще остались?

Мужчина: Нет. Когда он пришел ко мне на прием, это был первый раз за четыре года, когда он вышел из дома.

Он храбрый юноша.

Мужчина: Он был совершенно домашним, и он убежден, что его нос - самый уродливый в природе.

Ну, я дам вам один забавный способ, который вы можете попробовать. Я не могу гарантировать, что он работает, но я делал такое.

Если у вас есть секретарша, пусть она отпечатает короткую статью о положительной взаимосвязи между необычными носами и сексуальной привлекательностью. Пусть она воспользуется электронной машинкой, где есть один из тех шрифтов, который выглядит как журнальная печать. Отпечатайте эту статью, сделайте копии на ксероксе и поместите на нее название какой-нибудь престижной газеты или журнала. Потом оставьте статью где-нибудь в приемной. Когда ваш клиент придет и сядет, пусть ваша секретарша наблюдает за ним, пока он не увидит статью. В ту минуту, как он ее увидит и возьмет, пусть секретарша подбежит и заберет ее у него.

У меня был парень, который носил шину на носу, когда выходил на улицу. Лента проходила у него по всему лицу, закрывая его щеки и нос, потому что он очень беспокоился о своих прыщах.

Я отпечатал статью о связи между повязками и крупными прыщами. Там описывалось, как люди носили пластыри и это было причиной появления больших прыщей, *сексуальной* импотенции, и гомосексуальности и всякое такое. Я оставил статью в приемной и дал ему прочесть ровно столько, чтобы он начал понимать, и потом я попросил секретаршу забрать статью. Когда он вошел поговорить со мной, но потребовал дать ему посмотреть статью, и я настаивал, что ничего такого не было. Наконец я открыл дверь, вышел, и спросил свою секретаршу, забирала ли она у него статью. Она протянула мне статью о грудных младенцах! Я дал ее ему и сказал, что это все просто его тревога. Сказав это, я посмотрел на него очень подозрительно. Теперь, наверное, он уже никогда не будет носить никакие шины, даже если сломает свой нос!

Вам надо создать контекст, в котором нужная вам реакция появится естественно. Вам также нужно использовать гипноз или метафору, чтобы говорить о реакциях, появления которых у него вы хотите, потому что ему нужно не только быть способным выходить на люди, ему нужно быть способным выходить на люди с ощущением-цели. Одна из вещей, которую вы можете предложить ему сделать, это выйти на люди, надев свою хирургическую маску, и пойти в места, где он встретит людей, которых больше никогда не увидит. Пусть он выберет какую-нибудь женщину, которой, как он *знает*, его нос будет по-настоящему противен, и

выяснит, сможет ли он подойти, сорвать перед ней маску и заставить ее отшатнуться. Смысл в том, что вам не удастся заставить его действительно *сделать* это, потому что это будет слишком опасно. Но вы можете поговорить об этом и заставить его посмеяться на этой идее. Вы якорите его юмористическую реакцию, и потом начинаете говорить про выход в люди. Вы можете использовать этот якорь, чтобы начать связывать забавное чувство по поводу его смешного носа с выходом на люди. Вместо того, чтобы заставлять его чувствовать себя хорошо, заставьте его почувствовать комичность всего этого. Гораздо проще рассеять существующую реакцию, чем добиваться чего-то осмысленного.

Я расскажу вам еще кое-что, что вы можете сделать. Мы это тоже делали, но мы это делали с двадцатидвухлетней женщиной, носившей очень необычную одежду. Она носила *очень* мешковатую одежду. Она вовсе не была толстой, однако она считала, что если бы люди увидели ее тело, они сочли бы ее отвратительной. Поэтому она носила отвратительную одежду, чтобы скрыть свое тело.

Я нанял компанию парней из деловой части города, чтобы помочь мне справиться с ней. Я добыл парней, которые носят жилетки без рубашек. Вы знаете этот тип. У них огромные мускулы, и татуировки, и все такое. Я попросил их прийти в мой офис прямо перед тем, когда было назначено ей, и сидеть там, читая журналы. Когда она вошла в дверь, они повернулись и засмеялись над ней, и сказали: "Это самая странная одежда, которую я когда-либо видел". И это *они* там были, одетые совершенно странно. Когда она вошла в мой кабинет, она была абсолютно расстроена. Я спросил: "Что случилось?", и она сказала: "О, те парни смелись над моей одеждой". Я ответил: "О, не обращайтесь на них внимания вообще. Что они понимают?"

На следующей неделе, когда она вернулась, ее одежда не была такой мешковатой, но все равно была довольно странной. Когда она вошла, там сидел мужчина в костюме и галстуке, одетый очень аккуратно. Когда она прошла в дверь, он посмотрел на нее, потом отвернулся и начал пыхтеть, пытаясь на засмеяться, и сказал: "Виноват. Извините". Понадобилось только это, чтобы заставить ее носить нормальную одежду.

Я использую все, чего боятся мои клиенты, чтобы вышибать их из их абсурдных занятий, что бы это ни было.

Вы можете делать множество вещей, привлекая других людей, чтобы помочь вам получить результаты. Я также управлял людьми в мир наружу проделывать такого рода вещи. Иногда я могу брать себе родителей для совместной работы. Я иду в школы и нанимаю людей для работы со мной в лучших интересах моих клиентов.

Вы никогда не знаете, что случится с каждым конкретным человеком. Я не знаю этого парня настолько хорошо, чтобы быть уверенным, что предложенный мной прием работает, но при отсутствии чего-то примечательного в моем сенсорном опыте, это был бы путь, которым бы я пошел.

Мужчина: Я послал его на обследование к пластическому хирургу, и пластический хирург намекнул, что есть взаимосвязь между длиной и шириной носа и длиной и шириной пениса, так что он уже начал думать в этом направлении.

Вы можете сказать ему: "Мы можем укоротить ваш нос, но..." Или вы можете попросить пластического хирурга сказать: "Ну, что мы делаем - мы берем и режем". (Делает рубящий жест.) Это могло бы изменить его настрой!

Я расскажу вам другую историю. У женщины, с которой я работал, была дочь, которую очень сильно напрягал ее нос. Она на самом деле думала, что у нее уродливый нос, хотя на вид он вообще не отличался от чьего-либо другого. Она хотела сделать операцию и копила для этого собственные деньги, но ее семья билась с ней по этому поводу. Они говорили ей, что у нее привлекательный носик и не надо его менять, но она им не верила. Наконец, однажды я сказал ее близким: "В конце концов, какая разница? Вообще, я предлагаю вам настоять, чтобы она пошла и избавилась от своего ужасного носа. Просто скажите: 'Мы лгали тебе все эти годы. На самом деле твой нос совершенно - Ох! - он так противен! Так что вон иди и пусть тебе отрежут этот проклятый отросток, ради Бога'". Они это сделали, и она пошла, прошла операцию, и потом все сказали: "Уау! Ты выглядишь гораздо лучше!" На самом деле она выглядела так же, потому что хирург сделал не очень-то много. Его подкупили, так что он просто снял с кончика немного кожи, и все. Но она после этого была счастлива, так что все было прекрасно.

Никогда не пренебрегайте природой абсурда. Есть такие люди, что красят волосы, и их индивидуальность меняется. Если вы можете сделать что-то со своим внешним видом, и это действительно меняет вашу индивидуальность, то это

полезно. Сколь многим из вас доводилось пойти и купить какую-то новую одежду, и когда вы надевали ее, вы чувствовали себя совершенно иначе?

Позвольте напомнить вам общий принцип, который мы повторяем снова и снова: *Создайте контекст, в котором человек естественно реагирует так, как вы хотите.* Мы главным образом говорили о том, как создать контекст во внутреннем опыте при помощи гипнотической технологии. Вы можете также использовать свои творческие силы, чтобы создать внешний контекст, который вызовет желаемую реакцию безо всякого явного гипноза. Иногда это гораздо легче, и иногда это гораздо забавнее.

Например, психиатры и психотерапевты традиционно думали, что установить контакт с кататониками действительно трудно. Это легко, если вы готовы делать вещи, которые обычно не считаются профессиональными, например, наступать им на ноги. Обычно они тут же выходят из своих трансов и просят вас перестать. Вы можете показаться недобрым, но так вы будете гораздо добрее, чем если позволяете им годами гнить изнутри.

Если вы не хотите наступать им на ноги, вы можете просто синхронизироваться с ними. Вам следует помнить, что кататоники пребывают в очень измененном состоянии, и вам нужно дольше синхронизироваться с ними, чтобы добиться раппорта. У них не так много проявлений для синхронизации, но они будут дышать, моргать глазами, и находиться в какой-то позе. Мне иногда доводилось синхронизироваться с кататоником в течение сорока минут, что довольно утомительно. Однако это работает, и это очень изящно. Если вас не заботит ваше изящество, просто пройдите мимо и с силой наступите им на ногу.

Я знаю одного психиатра, который работал с женщиной, перенесшим очень травматический опыт: вся его семья погибла в огне у него на глазах, и он был бессилен помочь им. Несколько лет назад, когда это случилось, мужчина впал в кататонию. Психиатр работал и работал с этим парнем год за годом и наконец заставил его выйти.

Когда случилось это великое событие, в кабинете оказалась молодая привлекательная 18-летняя парикмахер. Психиатр хотел пойти за коллегой, чтобы тот помог со следующим этапом терапии, но он не хотел, чтобы мужчина возвращался в кататонию, пока его не будет в комнате. Психиатр

повернулся к парикмахеру и твердо сказал: "Не дайте ему уйти! Я сейчас же **вернусь!**", и выбежал из кабинета.

Итак, здесь эта молодая женщина, у которой нет никакого опыта в проведении терапии или чего-то подобного. Ей было достаточно известно о том, как этот мужчина выглядел раньше и как он выглядел сейчас, чтобы знать, когда он соберется обратно. Без сомнения, как только доктор побежал искать себе в помощь друга, мужчина начал снова входить в кататоническое состояние. Ее интуитивная реакция была великолепной: она протянула руки, обняла этого парня и нанесла ему величайший, сладчайший французский поцелуй, который вы только можете вообразить! Это не дало ему уйти!

Кататоник решает, что внутренние переживания, которые он имеет в кататонии, более богаты и более стоящие, чем те, что ему предлагают снаружи. И если вам приходилось хоть на какое-то время побывать в психиатрическом учреждении, вы могли бы согласиться с этими людьми! Что сделала парикмахер - поместила его в ситуацию, где он естественно предпочел бы не уходить.

Мы однажды консультировали маленькую женщину в возрасте под семьдесят, которая была раньше танцовщицей. У нее были супружеские проблемы с мужем, и ее правая нога была парализована от самой талии. Врачи не могли найти никакой неврологической причины этого паралича.

Мы хотели проверить, чтобы понять, не был ли ее паралич скорее психологическим, чем физическим. В офисе, который у нас был тогда, вам нужно было подняться по лестнице, чтобы дойти до туалетной комнаты. Поэтому мы очень долго собирали информацию, пока она не спросила, где туалетная комната. Мы проигнорировали ее и начали обсуждать какие-то аспекты ее жизни, которые действительно возбуждали ее интерес. Она так разволновалась, что отложила поход в туалетную комнату, и когда она спросила, мы отмахнулись от нее. Уже когда мы думали, что она готова сдаться и пойти в туалетную комнату без разрешения, мы развернули тему ее мужа и его **сексуальных** затруднений, что было одной из ее главных забот. Тогда мы сказали ей: "Отправляйтесь в туалет сейчас, но *поторопитесь и возвращайтесь!*"

Она так разволновалась, что забыла быть парализованной. Она буквально взбежала вверх по лестнице и потом

бегом спустилась вниз. Потом она осознала, что сделала, сказала: "Ох, ох!" и снова вернулась в свою парализованную позу.

Это показало нам, что ее паралич был поведенческим, и это также дало нам якорь для состояния не-парализованности. Мы косвенно использовали этот якорь, делая скрытые намеки на "осуществление шагов для преодоления трудностей", на "счастье реагировать на зов естества" и на "пробегание туда и сюда по разным возможностям".

Джек: Как еще вы можете отличать, когда нечто представляет собой физическую проблему, в противоположность психологической проблеме? Например, у меня морская болезнь. Было бы чудесно не иметь морской болезни. Я не уверен, действительно ли это физическая проблема или психическая проблема.

Окей. Ваш вопрос - "Как вы различаете физические и психологические проблемы?", и мой ответ - "Я обычно об этом не забочусь".

Джек: Вы бы применили эти техники к моей морской болезни?

Немедленно.

Джек: Вы бы рассчитывали добиться успеха?

Я бы не брался применять их, если бы не рассчитывал. Каким-то образом я провожу-таки различия между психологическими и физическими проблемами. Скажем, некто приходит в мой офис после того, как перенес удар. Все его поведение свидетельствует об афазии, и он дает мне набор рентгеновских снимков, показывающих ужасную травму в его левой височной доле. Это важная информация в формировании моей реакции на него.

Если у клиента проблема, сопровождающаяся конкретными физическими проявлениями, моя немедленная реакция - убедиться, что о нем заботится тот, кого я считаю компетентным терапевтом. У меня есть несколько друзей-терапевтов, которым я доверяю. Их философии соответствуют моей: "Если вы лечите лекарствами, прибегайте к ним только как к последнему средству, потому что в случае их успеха они разрушают доступ к части человека, которую вам нужно задеть, чтобы проделать поведенческое изменение". Лечение не для излечения; оно для управления. Вот для чего предназначено лечение.

Я могу работать с человеком, принимающим лекарства;

это значит только, что его реакции загрязнены. Трудно распознать, какая часть его реакции относится ко мне, и какая к препарату. Лекарство также вызывает сильно измененное состояние сознания. Если вы применяете наши процедуры с кем-либо, принимающим лекарства, когда он перестает их принимать, непременно проведите те же процедуры снова. Вам нужно построить некий мост между изменениями, сделанными в сильно измененном состоянии сознания, и нормальным состоянием сознания человека.

Так что если у меня есть клиент, принимающий лекарства, мой первый шаг - заставить его отказаться от них, чтобы у меня был доступ к той его части, что вызывает проблему в его жизни. Сделав это, если у клиента предполагается повреждение мозга, я рассказываю ему метафору о пластичности человеческого мозга. Человеческая центральная нервная система - это одна из самых пластичных вещей, которые я знаю. Есть горы доказательств того, что люди могут восстановить функции, потерянные в результате органического удара, путем перенаправления - используя альтернативные неврологические ходы. Скорее всего, я внушу довольно глубокий транс и проведу это программирование в измененном состоянии. В моем способе работы в этом состоит разница между психологической и физической программами преодоления проблем.

Мужчина: Ваше отношение к медикаментам включает все лекарства, или вы говорите только о "психоактивных" препаратах?

Я говорю обо всем, что изменяет состояние сознания человека. Некоторые из не-психоактивных лекарств также оказывают глубокое воздействие на сознание. Так как я никогда не учился на фармацевта, я сверяюсь со своими друзьями-терапевтами, которым я доверяю. Я спрашиваю у них: "У этих лекарств есть побочное действие, изменяющее сознание?" Если нет, я позволяю моим клиентам и дальше принимать свои лекарства.

Если у вас человек с диабетом, или с чем-то вроде этого, вы можете научить его регулировать свои внутренние химические процессы, так что ему не нужно быть диабетиком. Потом вы отлучаете его от лекарства, коль скоро он обретает контроль над изменением своих химических процессов. Вы связываете уменьшение количества лекарств с его способностью регулировать собственный организм в тех областях.

Большинство людей не верит, что такое изменение возможно. Многие люди обладают очень сильными убеждениями о том, что можно и что нельзя сделать с проблемами, где известны химические или физические аспекты. Чем спорить с этими убеждениями, вы часто можете исследовать их, чтобы помочь себе сделать те изменения, к которым стремитесь.

Однажды я по просьбе друга приехал в дом престарелых и работал с женщиной, перенесшим удар. У него было то, что называется афазией Брока, которая нарушает способность порождать речь, но не нарушает способность понимать ее. Человек с афазией Брока понимает достаточно, чтобы подчиняться командам. Другой аспект афазии Брока состоит в том, что обычно есть некий паралич, у праворукого человека - правой стороны тела и частей лица. Одна из самых общих характеристик - это что правая рука парализована в очень напряженном положении, когда кисть притянута к руке.

У этого мужчины была особенно напряжена правая часть тела, и поскольку он не реагировал на физиотерапию, мой друг попросил меня применить гипноз, чтобы заставить расслабиться мышцы с этой стороны тела у этого мужчины. Он думал, что этот мужчина может вернуть частичный контроль над правой стороной своего тела, но не раньше, чем заставит ее расслабиться.

Частично из чтения историй болезни я знал, что для этого можно применить гипноз. Поэтому я пошел и два с половиной часа усердно работал с этим человеком в глубоком гипнозе, и по прошествии этого времени его рука была свободна, насколько это возможно. Я был действительно поражен, потому что раньше никогда такого не делал. Я даже не знал наверняка, смогу ли я это сделать. Я просто пришел, думая: "Ну, я притворюсь, будто занимаюсь этим каждый день, и в этом ничего такого нет, и если религиозные целители могут лечить людей от всяких штук, может быть, в этом и есть весь гипноз. Я не знаю". Я пришел и попробовал, и это удалось. Я думал, что это было великолепно.

Я все еще был с этим человеком, когда врач и физиотерапевт вернулись в комнату. Ни один из них не звал меня работать с этим человеком. Они сказали, что пришло время для его физиотерапии, и что мне следовало бы уйти и

вернуться на другой день. Я сидел там, внутренне торжествуя, и думал: "Подожди, пока они увидят. Это им стукнет по мозгам!" Я сидел там, хихикая про себя по поводу изменения.

Врач и физиотерапевт подошли и помогли мужчине выбраться из кресла и вернуться в постель, и ни один из них не заметил, что, пока они делали это, его рука свободно висела сбоку! Меня это поразило. Но я считал, что если вы на самом деле об этом не думаете, и у вас в голове другое, то это возможно. Потом физиотерапевт протянула руку, взяла руку пациента и аккуратно свернула ее в то положение, в котором она находилась, будучи напряженной. Она сделала это, как будто заправляла постель. Она уложила его и вернула руку в то положение, одновременно разговаривая с врачом. Потом она начала серию упражнений, чтобы помочь ему раскрыть кисть и расслабить ее. Это меня совершенно изумило! Его рука была такая мягкая, это было смешно. Она брала его пальцы и полностью их раскрывала, и потом сдвигала их обратно. Она все еще говорила с врачом, едва обращая внимание на то, что делает, когда передвинулась и начала работать с его правой ногой. Она до сих пор не заметила!

Внезапно мне пришло в голову, что я столкнулся с поистине мощным выбором. Я мог бы поразить их, дав им заметить, что произошло, но я не знал, к каким результатам это бы привело. Я беспокоился, что поскольку гипноз не был научно допустимым средством, они бы *поверили*, что его кисть и рука непременно вернутся к тому, что было, а потом бы стали убеждаться в том, что они сделали. Поэтому я прервал их и сказал: "Я хочу вам кое-что показать". Я подошел и поднял руку мужчины, и она была как масло. Они оба смотрели на нее так, как вы бы смотрели на привидение. Я взглянул на них и сказал: "Я хочу сказать вам, что гипноз - это не признанный научно способ лечения, и что это всего лишь способ помочь физиотерапии, и может быть, что это все вернется обратно. На самом деле, обычно оно возвращается в течение двадцати четырех часов. Но по какой-то странной причине иногда бывает, что оно не возвращается. И когда не возвращается, причина обычно в том, что прежде чем человека лечили гипнозом, его лечил действительно опытный физиотерапевт".

Что я сделал - синхронизировался с их убеждениями,

чтобы заручиться их поддержкой и заставить больничную систему помогать мне. Я помнил о результате, к которому на самом деле стремился - чтобы у мужчины был выбор между напряжением и расслаблением. Чьей чести это приписывают - не так важно. Важно то, что он начинает двигать рукой. И если людям не нравится то, как он получил свой выбор, они подсознательно станут осуществлять такие типы поведения, которые, скорее всего, сведут на нет изменение. Это не значит, что они желают зла, просто их сознательный разум не может справиться с тем, что происходит перед ними.

Всегда проще провести изменения, если вы действуете внутри системы убеждений структуры или отдельного человека, с которыми вы работаете. На одном из семинаров участница, Пэм, спросила, можно ли ей привести девятилетнего мальчика, Дэйва, который был действительно очень плох. Она сказала, что парнишка за последние четыре или пять дней не мог уснуть дольше, чем на полчаса, и был уже изможден и начал болеть. Очевидно, всякий раз, засыпая, через 15 или 20 минут он начинал видеть кошмары о чудовищах, обливался потом, метался и просыпался с криком. Пэм не знала, как с этим справиться, и хотела какой-то быстрой помощи.

Итак, днем во время перерыва я вышел в другую комнату с Дэйвом, его матерью и Пэм. У меня было не так много времени, поэтому я взялся сразу же за раппорт. Поскольку я старший из девяти детей, у меня нет проблем в установлении раппорта с детьми. К тому времени, как мы у ourselves, я уже добился раппорта мимоходом, пока входил в комнату, прикасался, и так далее.

Вместо того, чтобы проходить распространенную фазу сбора информации, я сразу спросил: "Какого цвета чудовища?" Я не спрашивал его: "Ты можешь увидеть чудовищ?" "Чудовища существуют?" "Ты видишь сны?" "Ты расстроен?" "В чем проблема?" Заданный мной вопрос перепрыгнул через все это. Вопрос "Какого цвета чудовища?" **пресуппозировал** все то, что я сейчас упомянул. Это огромный скачок, но так как мы с мальчиком были в раппорте, это не стало проблемой. Дэйв ответил, перечислив несколько цветов. Я сказал: "Я так думаю, что они действительно большие и действительно страшные на вид". Он сказал: "Да!"

Я спросил: "Кто из всех людей и существ, которых ты

знаешь, был бы достаточно крепок, чтобы справиться с этими чудовищами?" Он ответил: "О, я не знаю", поэтому мы начали выискивать. "Человек, у которого есть шесть миллионов долларов, достаточно силен?" Он сказал: "Пфе".

Потом меня вдруг осенило. Я спросил: "Ты видел 'Звездные Войны'?" Это было несколько лет назад, когда любой девятилетний мальчишка ходил смотреть "Звездные Войны". Его лицо вспыхнуло при упоминании этого фильма. Я сказал: "Спорим, я знаю, кто из героев тебе нравится больше всех". Конечно, он спросил: "Кто?" Я сказал: "Вуки". "Да, он".

Я сказал: "Кстати, дай-ка я научу тебя кое-чему полезному про твою спящую руку, так чтобы ты мог управлять своими снами". Я потянулся, поднял его левую руку и попросил его увидеть образ Вуки в конкретной сцене из фильма. Когда его рука была в воздухе, в каталепсии, я сказал: "Так вот, это твоя спящая рука, и пусть она опускается, но не быстрее, чем ты будешь смотреть, и увидишь еще раз, ту часть фильма, что тебе особенно нравится, где Вуки проделывал свои штуки".

Я мог видеть быстрые движения глаз, когда его рука пошла вниз бессознательными движениями, так что я знал, что он визуализирует. Я сказал: "Держи так. Видишь Вуки?" Он сказал: "Угуу".

"Спроси его, будет ли он на твоей стороне, и будет ли твоим другом, и будет ли там, чтобы помочь позаботиться о тебе". Я мог видеть, как он двигает ртом и губами, как если бы задавал Вуки вопрос. Когда он вернулся, я спросил: "Что он сказал?" Дэйв ответил: "Я не смог понять его; он просто издал звук". Если вы видели "Звездные Войны", вы знаете, что речь у Вуки неразборчивая. Тогда я сказал: "Окей, пусть он покивает головой вверх и вниз для 'да' и в стороны для 'нет'. Спроси его еще". Тогда Дэйв пошел обратно и спросил, и Вуки кивнул головой "да". Я спросил: "Посмотри, Вуки достаточно силен, чтобы победить этих чудовищ?" Он подумал над этим немножко и потом сказал: "Не думаю. Они все равно больше и вреднее, чем Вуки".

Я сказал: "Но он-то *быстрее*, чем чудовища, верно?" Дэйв сказал: "Да". Я положил руку Дэйву на плечо и сказал: "Окей. Вуки собирается быть там, и ты знаешь, что он собирается быть там с тобой, потому что ты ощутишь давление у себя на плече, когда он стоит рядом с тобой, держа свою руку на твоём плече, зная, что если будет хуже, он

схватит тебя в охапку и убежит, потому что он может обогнать чудовищ. Так что ты всегда сможешь удрать, если нужно". Он обдумал это и кивнул.

"Однако мы еще не справились с чудовищами. Кто еще мог бы сделать это?" Мы поискали другие возможности, и он придумал ответ, как всегда бывает с клиентом, если терапевт достаточно умен, чтобы организовать контекст. Он выбрал Годзиллу.

Я сказал: "Окей, походи и повидай Годзиллу". Дэйв немедленно закрыл глаза и поднял руку. Это было научение с одной попытки; он точно понял. Я снова увидел быстрые движения глаз, когда он пошел внутрь и смотрел. Потом он остановился и сказал: "Мне трудно получить ответ". Я ответил: "Ну, погляди на его голову". Дэйв сказал: "Но он смотрит в другую сторону". "Скажи, чтоб повернулся!" - сказал я. Тогда Дэйв сказал: "Повернись".

Так вот, это само по себе было *очень* важное изменение. Теперь *он* управлял могущественными существами в той области, в которой раньше испытывал ужас. Я действовал полностью внутри его системы убеждений, его собственной метафоры.

Годзилла повернулся и кивнул "да". Я сказал: "Теперь осталась только одна проблема. У тебя есть тот, кто тебя защитит и позаботится о чудовищах, если нужно. Но Годзилла большой и неуклюжий. Он сильный, и он позаботится о тебе, но ты же не хочешь, чтобы он бродил повсюду в снах, когда он тебе не нужен".

Прислушайтесь к пресуппозиции в этом утверждении. Это утверждение сказало ему: "Ты будешь видеть сны. В некоторых из них будут чудовища, и в некоторых нет. В некоторых снах Годзилла будет уместен, и в некоторых нет". Я начинал превращать сновидение обратно в нормальное, даже приятное занятие, а не в то, когда нужно видеть кошмары.

В этот момент Дэйв сказал мне, что в истории про Годзиллу есть мальчик, который носит особое ожерелье. Когда этот мальчик хочет, чтобы пришел Годзилла, потому что ему угрожают другие чудовища, то все, что он делает - прикасается к ожерелью. Для Годзиллы это сигнал появиться.

Я спросил мать Дэйва: "Вы могли бы сегодня вечером потратить час, поведив Дэйва по каким-нибудь ювелирным магазинам, чтобы найти ожерелье, которое будет работать

для него как сигнальное приспособление?" Мне тут нужно было соблюсти осторожность относительно общей экологии. В этом городе мальчику, бегающему повсюду с ожерельем на шее, пришлось бы несладко. Я объяснил ему, что он должен носить его только по вечерам, когда знает, что оно ему понадобится. Опять, это был способ поместить все дело под его контроль.

В этом примере я не ставил под сомнение систему убеждений ребенка; я не ставил под сомнение то, как он называет вещи. Я не интерпретировал, скорее, я был достаточно гибок, чтобы войти в мир убеждений ребенка. Потом я использовал средства внутри этого мира, которые были уместны для обретения выборов, нужных ребенку в тот момент.

Мужчина: Что, если кошмары были симптомом чего-то другого?

Все, о чем вам известно, когда вы работаете с отдельным человеком или семьей - это симптомы. Я полагаю, что кошмары действительно представляли нечто происходящее внутри семейной системы, хотя я понятия не имею, что. Я попросил Пэм продолжать наблюдение за семьей, чтобы выяснить, не возникнут ли какие-то другие СИМПТОМЫ. если бы появились другие симптомы, я бы перешел к рефреймингу.

Отреагировав на кошмары Дэйва так, как я это сделал, я изменил их смысл. По сути, я их переформировал. Факт, что я сделал это в присутствии матери, также был важен, потому что это изменило ее реакцию на кошмары.

Женщина: Почему вы использовали технику спящей руки?

Это просто игра, и я хотел начать с игры. С детьми оформление всего в игру вызывает гораздо более полезную реакцию, чем оформление всего как решение проблемы. Спящая рука особенно полезна в работе с кошмарами, потому что она помещает визуализацию под контроль ребенка.

БЛАГОСЛОВЕНИЕ

Мужчина: У вас примерно восемь минут на ваше благословение. Я просто подумал, что вы бы хотели это знать.

Вы хотите, чтобы мы ввели вас в транс, а? Мы решили в этот раз этого не делать. Мы собирались дать вам много пост-гипнотических внушений, но потом решили, что хотим узнать, что бы случилось, если бы мы просто оставили вас

в подвешенном состоянии. Мы хотели знать, могли бы мы вернуться сюда через год, и вы бы все еще тут сидели.

Окей. В течение последних трех дней вы прошли через полный ряд переживаний и узнаваний. Ну, чувствуется уже гораздо лучше, не так ли? Теперь задержитесь на несколько секунд и подумайте о последовательности того, что здесь произошло. Вернитесь к началу - три дня назад - и быстро пробегите и просмотрите про себя то, чему вы научились. Что это за вещи, которые вы хотите взять с собой, когда пойдете обратно в свой офис, свой дом, свою семью?... Потому что знания, которые вы получили здесь в Большом Бальном Зале, могли бы остаться в Большом Бальном Зале, но они не останутся, если вы укажете себе, когда и где вы хотите, чтобы они появились.

Видите ли, знание может остаться в одном состоянии сознания. Обучение, обусловленное состоянием - это факт. Однажды группе студентов-медиков, с которыми я работал, был предложен экзамен в той же комнате, где они изучали материал. Все прошли экзамен прекрасно. Через пять минут после экзамена их провели через студенческий городок в спортзал и предложили тот же экзамен. Семьдесят пять процентов провалились, потому что знания из их классной комнаты не всегда доступны в других контекстах. И знания из спортзала не были очень полезны при сдаче медицинского экзамена.

Эта выборочная доступность информации предохраняет ваш разум от необязательного загромождения, но она также мешает вам иметь знания там и тогда, где и когда они вам нужны.

Лучший способ иметь знание - это иметь его *только* тогда, когда оно вам нужно. Видите ли, если бы вы постоянно, ежедневно, весь день думали о своем номере телефона, вы бы свихнулись. Если вы можете вспомнить его, когда только захотите, за исключением случаев, когда вы находитесь рядом с телефоном, это для вас не работает. Если вы пытаетесь понять, *почему* так бывает, вы все равно не сможете позвонить домой. Но если вы помните его *тогда*, когда хотите кому-то его сообщить, или позвонить домой, тогда это знание, которое хорошо вам служит.

Итак, подумайте о вещах, которые вы хотите забрать из Большого Бального Зала... и подумайте о местах, куда вы хотите их забрать... Вам не нужно думать о том, что вы

собираетесь делать со знаниями, когда вы попадете туда... Просто подумайте про мебель в своей гостиной... постель, в которой вы спите ночью... то любимое кресло в кабинете... ваша секретарша... ковер там, где вы работаете... клиенты, которых вы видели так много раз... деловые коллеги, которых вы всегда хотели заставить делать то... чего вы от них хотите. Подумайте о друзьях... и любимых... подумайте о случаях и местах... в вашем будущем... в которые полезно... взять эти знания и понимания... и заставить их спонтанно появляться...

Потому что пока в три последних дня ваш сознательный разум усердно работал... чтобы понять нечто, что не о *ней*, а обо всем остальном в каждом из вас... ваш подсознательный разум собирал информацию... таким образом, о котором он знает... и не может избежать... И вы можете позволить этой информации... уравновеситься в вашем подсознании... и подсознательно вы знаете... как сортировать эту информацию... чтобы вызвать изменения в себе... изменения, которые, несмотря на то, заметите вы их или нет... могут быть длительными и всеобъемлющими.

Так вот, некоторые из вас еще недостаточно хорошо подружились... со своим подсознательным процессом... и мы хотим, чтобы вы осознали... что ваше подсознание - не человек... это часть *вас*... Это часть вас не так, как кусок является частью... Это часть вас, потому что она работает иначе... нежели ваш сознательный разум. Ваше подсознание, в каком-то смысле, гораздо более лениво... Оно делает что-либо лишь с какой-то *целью*... И цель сортировки знаний из Большого Бального Зала... состоит в том, чтобы ваш сознательный разум... мог великолепно удивиться... обнаружив, что он делает что-то новое... и в точности не знает, *как*.. и особенно не знает, *почему* это так... И пока существует Большой Бальный Зал, знания из Большого Бального Зала будут с вами...

До свидания.

Приложение I

ГЛАЗНЫЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА

В то время как большинство людей сваливают в кучу всю свою внутреннюю переработку информации и называют это мышлением, Ричард Бэндлер и Джон Гриндер заметили, что большую пользу может принести классификация мышления на различные сенсорные модальности, в которых оно происходит. Внутренне обрабатывая информацию, мы можем делать это визуально (зрение), аудиально (слух), кинестетически (ощущение), с помощью обоняния (запах), или вкуса. Когда вы читаете слово "цирк", вы можете знать, что оно означает, видя образы манежей, слонов или гимнастов на трапеции; слыша веселую музыку; ощущая жесткие сиденья или ребенка у себя на коленях, или чувствуя возбуждение; или ощущая запах и вкус воздушной кукурузы или сладкой ваты. Значение слова можно представить в любом из этих пяти сенсорных каналов или в их сочетании. Бэндлер и Гриндер заметили, что движения глаз носят у людей систематический характер, в зависимости от того, какого рода мышление они осуществляют. Эти движения называются глазными сигналами доступа. Схема указывает, какого рода обработку информации осуществляет большинство людей, переводя взгляд в определенном направлении. У небольшого процента людей (около 5%) все наоборот, то есть движение глаз происходит согласно зеркальному образу этой схемы.

Эту схему легче всего использовать, если вы просто наложите ее на чье-либо лицо, чтобы, заметив, в каком именно направлении смотрит этот человек, вы смогли зрительно представить обозначение этого сигнала глазного доступа.

Зп

Зрительная память: видение образов того, что уже видно ранее, **каким** это было увидено ранее. Вот примеры вопросов, которые обычно вызывают обработку информации такого рода: "Какого цвета глаза вашей матери?" "Как выглядит ваше пальто?"

Зк

Зрительное конструирование: видение образов того, что никогда ранее не видно, или видение по-другому, чем

было увидено ранее. Примеры вопросов, которые обычно вызывают обработку информации такого рода: "Как бы выглядел оранжевый гиппопотам с пурпурными пятнами?" "Как бы вы выглядели с другой стороны комнаты?"

Сп

Слуховая память: вспоминание звуков, слышанных ранее. Примеры вопросов, которые обычно вызывают этот тип обработки: "Что я только что сказал?" "Какой звук у вашего будильника?"

Ск

Слуховое конструирование: слышание звуков, не слышанных ранее. Примеры вопросов, которые обычно вызывают этот тип обработки: "На что походил бы звук хлопка в ладоши, переходящий в пение птиц?" "Как бы звучало ваше имя, произнесенное наоборот?"

Сд

Слуховой дискретный: Разговор с собой. Примеры вопросов, которые обычно вызывают этот тип обработки: "Ты мог бы сказать себе то, что часто говоришь себе?" "Произнеси про себя присягу на верность".

К

Кинестетика: Ощущение эмоций, тактильные ощущение (чувство прикосновения) ил проприоцептивные ощущения (ощущения мышечных движений). Примеры вопросов, вызывающих этот тип обработки: "На что похоже ощущение счастья?" "Что ощущаешь, когда прикасаешься к сосновой шишке?" "Какое ощущение возникает при беге?"

Приложение II

ГИПНОТИЧЕСКИЕ РЕЧЕВЫЕ ПАТТЕРНЫ: МИЛТОН-МОДЕЛЬ

Милтон Эриксон в своей гипнотической работе очень систематично использовал язык, часто **необычными** способами. Эти паттерны впервые были описаны Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером в их книге "Паттерны гипнотических техник Милтона Х. Эриксона, доктора медицины, Том I".

Использование этой "Милтон-модели" есть предпосылка эффективной гипнотической коммуникации, и во всех приме-

рах индукций в этой книге использованы эти речевые паттерны. Многие читатели подсознательно начнут овладевать гипнотическими речевыми паттернами, читая многие примеры индукций в этой книге. Это приложение делает эти паттерны более очевидными, так чтобы вы могли практиковаться, применяя по одному паттерну за раз, дабы систематически инкорпорировать их все в свое поведение.

I. Обратные паттерны Мета-модели

Часто Милтон-модель называют противоположностью Мета-модели. Мета-модель полностью описана в "Структуре магии, Т. I" Бэнндлера и Гриндера, и есть ее прекрасный 12-страничный конспект в приложении к книге Лесли Камерон-Бэнндлер "С тех пор они жили счастливо". Мета-модель - это набор речевых паттернов, которые можно применять, чтобы более полно определять опыт. По контрасту, Милтон-модель дает пользователю средства, позволяющие быть "изысканно туманным". Изысканная туманность позволяет коммуникатору делать утверждения, звучащие конкретно, и все же довольно общие, чтобы обеспечить адекватную синхронизацию с опытом слушателя, каков бы он ни был. Мета-модель предоставляет способы раскрытия конкретной информации; Милтон-модель предоставляет способы конструирования предложений, в которых почти вся конкретная информация удалена. Она требует, чтобы слушатель восполнил удаления из своего собственного внутреннего опыта. Мета-модель удобно делить на три части: А. Сбор информации. Б. Семантическая неправильность, и В. Ограничения модели говорящего.

A. Сбор информации

Как часть Милтон-модели, этот кусок называется *Удаление информации*, и для гипнотических целей он наиболее полезен. Далее следуют четыре под-категории.

1) Номинализации. Номинализации - это слова, которые в предложении занимают место существительного, однако они неосязаемы - их нельзя потрогать, почувствовать или услышать. Тест для номинализаций: "Можно ли положить это в тележку?" Если слово - существительное, и его нельзя положить в тележку, это номинализация. Слова типа *любопытство, гипноз, знания, любовь*, и т.д. - номинализации. Они используются как существительные, но на самом деле это процессуальные слова.

Всякий раз при использовании номинализации удаляется много информации. Если я говорю: "Эмили обладает

большими знаниями”, то я удалил, что именно она знает и как она знает это. Номинализации очень эффективны в гипнотических индукциях, потому что позволяют говорящему быть туманным и требуют, чтобы слушатель отыскивал в своем опыте самый подходящий смысл. Индукции Милтона Эриксона наполнены ими.

В следующем примере номинализации выделены курсивом:

“Я знаю, что в вашей жизни есть определенная *проблема*, которую вы хотели бы привести к удовлетворительному разрешению... и я не уверен точно, какие личные *ресурсы* вы сочли бы наиболее полезными для того, чтобы разрешить эту *проблему*, но я точно знаю, что ваш *подсознательный разум* лучше, чем вы, может исследовать ваш *опыт*, отыскивая именно этот *ресурс*...”

В этом абзаце не говорится ни о чем конкретном, но если такого рода утверждение предложить клиенту, пришедшему, чтобы разрешить проблему, он припишет конкретный смысл использованным номинализациям. Прибегая к номинализациям, гипнотизер может выдать полезные инструкции, не рискуя сказать нечто противоречащее внутреннему опыту слушателя.

2) Неопределенные глаголы. Ни один глагол не определен полностью, но глаголы могут быть более или менее определены. Если гипнотизер использует относительно неопределенные глаголы, слушателю опять приходится восполнять смысл, чтобы понять предложение. Слова типа *делать, исправлять, разрешать, двигаться, изменяться, интересоваться, думать, считать, знать, испытывать, понимать, вспоминать, осознавать* и т.д. относительно неопределенные.

Предложение “Я думаю, что это верно” менее определено, чем “Я чувствую, что это верно”. В последнем предложении нам сообщают, как человек думает. Если я говорю: “Я хочу, чтобы ты *учил*”, я использую очень неопределенный глагол, потому что я не объясняю, как, по-моему, тебе следует учить, или что конкретно и о чем.

3) Неопределенный референтный индекс. Это значит, что не уточнено существительное, о котором идет речь.

“Люди могут расслабиться”.

“Этому можно легко научиться”.

“Вы можете заметить *определенное ощущение*”.

Утверждения, подобные этим, дают слушателям возмож-

ность легко приложить предложение к себе, чтобы понять его.

4) Удаление. Эта категория относится к предложениям, в которых фраза, относящаяся к главному существительному, полностью отсутствует.

Например, "Я знаю, что ты любопытен".

Предмет этого предложения полностью отсутствует. Слушатель не знает, в чем, по предположению, он любопытен. Снова, слушатель может заполнить пустоты всем, что в его опыте окажется уместным.

Б. Семантическая неправильность

1) Причинное моделирование, или связь. Использование слов, подразумевающих причинно-следственные отношения между тем, что происходит, и тем, осуществления чего хочет коммуникатор, побуждает слушателя реагировать так, как если бы одна вещь и в самом деле "вызывала" другую. Есть три типа связи, с разными степенями силы.

а) Слабейший тип связи обеспечивается союзами, соединяющими феномены, в ином случае не связанные.

"Вы слушаете звук моего голоса и вы можете начать расслабляться".

"Вы вдыхаете и выдыхаете и вам любопытно, чему вы могли бы научиться".

б) Второй тип связи обеспечивается словами типа *пока*, *когда*, *в течение* и *в то время как*, соединяющими утверждения путем установления связи во времени.

"Пока вы сидите там, улыбаясь, вы можете начать входить в транс".

"В то время как вы качаетесь назад и вперед, вы можете расслабиться более полно".

в) Третий и сильнейший тип связи использует слова, действительно утверждающие причинность. Здесь можно применять слова типа *позволять*, *вызывать*, *вынуждать* и *требовать*.

"Кивание головой *позволит* вам расслабиться более полно".

Обратите внимание, что, используя каждый тип связи, коммуникатор начинает с того, что уже происходит, и соединяет это с тем, наступления чего он хочет. Коммуникатор будет наиболее эффективен, если начинает со слабейшей формы связи и постепенно переходит к более сильной форме.

Эти формы связи работают посредством предположения или утверждения, что нечто происходящее вызовет наступление чего-то другого, и посредством обеспечения для слушателя постепенного перехода от того, что уже происходит, к какому-то другому опыту. Главы I и II этой книги содержат более подробные описания того, как использовать причинное моделирование.

2) Чтение мыслей. Поведение, подразумевающее, будто вам известен внутренний опыт другого человека, может быть эффективным средством для создания доверия к гипнотизеру, потому что в чтении мыслей используются обобщенные речевые паттерны. Если чтение мыслей слишком конкретно, коммуникатор рискует сказать нечто противоречащее опыту слушателя и тем самым разрушить раппорт.

"Вам может быть любопытно, что я скажу дальше".

"Вы интересуетесь гипнозом".

3) Утерянный исполнитель. Оценочные утверждения, где в предложении отсутствует (утеряна) персона, производящая оценку, называются *Утерянными исполнителями*. Утверждения, использующие принцип утерянного исполнителя, могут быть эффективным способом донести пресуппозиции, как в следующих примерах.

"Это хорошо, что вы так легко можете расслабиться".

"Это неважно, что вы все время сползаете вглубь своего кресла".

С. Ограничения модели говорящего

Эта часть Мета-модели наименее важна как часть Милтон-модели. Две ее категории можно использовать, чтобы ограничить модель слушателя так, что это вызовет транс, а также для достижения других результатов.

1) Универсальные числительные. Слова типа *все, каждый, всегда, никогда, никто* и т.д. - это универсальные числительные. Эти слова обычно указывают на сверх-обобщение.

"И теперь вы можете пройти *весь* путь в транс".

"*Каждая* мысль, возникающая у вас, может помочь вам глубже уйти в транс".

2) Модальные операторы. Модальные операторы - это слова типа *следует, обязан, должен, не могу, не буду* и т.д., обозначающие отсутствие выбора.

"Вы заметили, что не можете открыть глаза?"

II. Дополнительные паттерны Милтон-модели

Кроме **обращенных**, паттернов Мета-модели, Милтон-модель включает множество других важных речевых паттернов. Важнейший из них - использование пресуппозиций.

А. Пресуппозиции

Чтобы определить, что в предложении пресуппонируется и не подлежит сомнению, нужно отрицать предложение и выяснить, что остается верным. Простейший тип пресуппозиции - существование. В предложении "Джек ел пищу" пресуппонируется, что существуют "Джек" и "пища". Если вы отрицаете предложение и говорите: "Нет, Джек не ел пищу", факт, что Джек и пища существуют, все равно не вызывает сомнений.

Пресуппозиции - это самые мощные из речевых паттернов, когда их применяет коммуникатор, *пресуппонирующий то, что, в соответствии с его желанием, не должно ставиться под сомнение*. Общий принцип - дать человеку множество выборов, и все же все выборы должны пресуппонировать нужную вам реакцию.

Далее следуют примеры конкретных типов пресуппозиций, особенно полезных в гипнотической работе. В приложении к книге "Паттерны I" есть полный список форм пресуппозиций.

1) Придаточные предложения времени. Такие предложения начинаются со слов типа *прежде чем, после, в то время как, пока, с тех пор как, до того, когда, в течение* и т.д.

"Вы хотите сидеть, когда входите в транс?" Это направляет внимание слушателя к вопросу, сидеть ему или нет, и пресуппонирует, что он войдет в транс.

"Я хотел бы кое-что обсудить с вами, *прежде чем* вы закончите этот проект". Это пресуппонирует, что вы закончите этот проект.

2) Порядковые числительные. Слова типа *другой, первый, второй, третий* и т.д. указывают на порядок.

"Вам может быть интересно, какая сторона вашего тела начнет расслабляться *первой*". Это пресуппонирует, что обе стороны вашего тела расслабятся; вопрос лишь в том, какая будет первой.

3) Использование "или". Слово *или* можно применять, чтобы пресуппонировать, что хотя бы одна из нескольких альтернатив осуществится.

"Я не знаю, правая ваша рука *или* левая будет подни-

маться бессознательным движением". Это пресуппозитивно, что одна из ваших рук поднимется; вопрос лишь в том, знаю ли я, какая из них это будет.

"Ты почишь зубы перед тем, как принять ванну, или после?" Это пресуппозитивно, что ты примешь ванну и почишь зубы; вопрос лишь, в каком порядке.

4) Предикаты осознания. Слова типа *знать, осознавать, признавать, замечать* и т.д. можно использовать, чтобы пресуппозитивно все остальное предложение. Вопрос лишь в том, осознает ли слушатель то, на что вы указываете.

"Вы признаете, что ваш подсознательный разум уже начал учиться..."

"Вы знали, что в своей жизни вы уже много раз были в трансе?"

"Вы заметили, какое привлекательное впечатление производит эта картина в вашей гостиной?"

5) Наречия и прилагательные. Это слова можно использовать, чтобы пресуппозитивно главную часть предложения.

"Вам интересно ваше развивающееся состояние транса?" Это пресуппозитивно, что вы развиваете состояние транса, вопрос лишь в том, интересно это вам или нет.

"Вы в глубоком трансе?" Это пресуппозитивно, что вы в трансе; вопрос лишь в том, в глубоком или нет.

"Сколь легко вы можете начать расслабляться?" Это пресуппозитивно, что вы можете расслабиться; вопрос лишь в том, сколь легко это будет.

6) Глаголы и наречия, относящиеся к изменению во времени: *начинать, кончать, останавливаться, приниматься, продолжать, продвигаться, уже, еще, все еще, больше никогда* и т.д.

"Вы можете продолжать расслабляться". Это пресуппозитивно, что вы уже расслабляетесь.

"Вам все еще интересен гипноз?" Это пресуппозитивно, что раньше гипноз был вам интересен.

7) Прилагательные и глаголы-комментарии: *к счастью, удачно, невинно, счастливо, необходимо* и т.д.

"К счастью, мне не нужно знать детали того, что вы хотите, чтобы помочь вам это получить". Это пресуппозитивно все после первой запятой.

Заполнение одного предложения разными типами пре-

суппозиций делает их особенно сильными. Чем больше пресуппозиций, тем труднее слушателю распутать предложение и усомниться хоть в какой-то пресуппозиции. Некоторые из пресуппонирующих предложений, перечисленных выше, содержат несколько типов пресуппозиций, и эти предложения будут более сильными. Следующее предложение - пример использования собранных вместе многих пресуппозиций.

"... И я не знаю, как скоро вы осознаете то, чему уже научилось ваше подсознание, так как неважно, что вы знаете, до того, как спокойно продолжаете процесс расслабления и позволяете другой части вас узнать что-то новое, полезное и радостное для вас".

Б. Косвенные вызывающие паттерны

Следующая группа паттернов **Милтон-модели** особенно полезна в получении конкретных реакций косвенно, не прося о них прямо.

1) Встроенные команды. Вместо того, чтобы прямо давать инструкции, гипнотизер может встроить указания внутрь более крупной структуры предложения.

"Вы можете начать *расслабляться*".

"Я не знаю, как скоро вы *почувствуете себя лучше*".

Встраивая указания в более крупное предложение, вы можете доставлять их более гладко и изящно, и слушатель сознательно не поймет, что были даны указания. Приведенные сообщения, скорее всего, окажут гораздо более элегантно воздействие, чем если бы вам пришлось давать приказы типа: "Расслабьтесь". "Почувствуйте себя лучше". (В английском языке неопределенная форма глагола и форма повелительного наклонения совпадают, поэтому грамматически адекватный перевод здесь невозможен. - Прим. перев.)

2) Аналоговое маркирование. Встроенные команды особенно сильны, когда применяются вместе с аналоговым маркированием. Аналоговое маркирование означает, что вы отделяете указание от остального предложения каким-то несловесным аналоговым поведением. Вы могли бы сделать это, увеличив громкость своего голоса, когда предлагаете указание, или выдержав паузы до и после указания, *повысив тон голоса, сделав жест одной из рук, или подняв бровь. Вы можете использовать любое поведение, которое может быть воспринято другим человеком, чтобы выделить указание для его особого внимания. Другому человеку необязательно замечать ваше маркирование сознательно; на самом деле,

часто он отреагирует более полно, когда ваше маркирование воспринято, но сознательно не отмечено.

3) Встроенные вопросы. Вопросы, как и команды, можно встраивать в более крупную структуру предложения.

"Мне любопытно знать, что бы вы хотели извлечь из гипноза".

"Мне интересно, что бы вы предпочли выпить".

Обычно люди реагируют на встроенный вопрос в первом примере: "Что бы вы хотели извлечь из гипноза", не осознавая, что напрямую вопрос задан не был. Слушатель не отказывается отвечать на вопрос, потому что он встроен в утверждение об интересе говорящего. Это дает очень тонкий и элегантный способ собрать информацию.

4) Негативные команды. Когда команда дается в негативной форме, то *реагируют* обычно на позитивную инструкцию. Например, если некто говорит: "Не думайте про узор в розовый горошек", вам нужно подумать про розовый горошек, чтобы понять предложение. В первичном восприятии картин, звуков и ощущений не существует отрицания; отрицание существует только во вторичном опыте: в символических репрезентациях, типа языка и математики.

Негативные команды можно эффективно применять, если сделать утверждение о том, наступления чего вы *хотите*, и предпослать этому утверждению слово "нет".

"Я *не* хочу, чтобы вы чувствовали себя слишком удобно".

"*Не* очень-то развлекайтесь, практикуя негативные команды".

Слушатель обычно отреагирует, пережив, каково это - чувствовать себя удобно или развлекаться, практикуя негативные команды, - как способ понять предложение.

5) Разговорные постулаты. Разговорные постулаты - это вопросы типа да/нет, которые обычно вызывают реакцию вместо буквального ответа. Например, если вы подходите к кому-то на улице и спрашиваете: "У вас есть часы?", человек обычно не скажет "да" или "нет". Он скажет вам, который час.

Если вы спрашиваете кого-либо: "Вы знаете, что идет сегодня вечером по телевизору?", он, скорее всего, перескажет вам вечернюю программу вместо того, чтобы сказать "да" или "нет".

Чтобы построить разговорный постулат, вы сначала ду-

маете про реакцию, которая вам нужна. Как пример, скажем, вы хотите, чтобы некто закрыл дверь.

Второй шаг - определить хотя бы одну вещь, которая должна быть верной, если человек закроет дверь. Иными словами, вы определяете, что пресуппонирует ваш результат. В данном случае он пресуппонирует, что (а) человек способен закрыть дверь, и (б) сейчас дверь закрыта.

Третий шаг - взять одну из этих пресуппозиций и превратить в вопрос типа да/нет. "Ты можешь закрыть дверь?" "Дверь открыта?" Теперь у вас есть вопрос, который обычно даст вам реакцию без прямой просьбы о ней.

б) Неоднозначность. Неоднозначность возникает, когда одно предложение, фраза или слово имеет более чем один возможный смысл. Неоднозначность - это важное средство, которое может привести к мягкому замешательству и дезориентации, что полезно при вызывании измененных состояний. В нормальном разговоре высоко ценятся однозначные утверждения; в гипнозе часто верно как раз обратное. Любая неоднозначность позволяет слушателю про себя обработать сообщение более чем одним способом. Для этого необходимо, чтобы человек активно участвовал в порождении смысла сообщения, отчего увеличивается вероятность, что смысл будет удобным для него. Кроме того, возможно, что один или более смыслов останутся на подсознательном уровне. Первые четыре паттерна, описанные в этом приложении (Номинализации, Неопределенные глаголы, Неопределенный референтный индекс и Удаление) все работают на то, чтобы усилить неоднозначность сообщения.

а) Фонологическая неоднозначность. Слова, звучащие похоже, но имеющие разный смысл, создают фонологическую неоднозначность. Такие слова включают: *right / write / rite* (правильный / писать / ритуал); *I / eye* (я / глаз); *insecurity / in security* (не безопасность / в безопасности); *red / read* (красный / прочел); *there / their / they're* (там / их / они есть); *weight / wait* (вес / ждать); *knows / nose* (знает / нос); *here / hear* (здесь / слышать). (Английские слова внутри каждой группы звучат совершенно одинаково. - Прим. перев.)

Следующие слова также имеют два смысла, хотя и звучат и пишутся одинаково: *left* (левый / оставил), *duck* (утка / нырять), *down* (вниз / холм / пух), *light* (свет / легкий).

Другие фонологические неоднозначности можно найти в словах, которые могут быть использованы и как активные

глаголы: *"Lift your arm"* ("Поднимите вашу руку"), и как номинализованные глаголы: *"Give me a lift"* ("Подвезите меня"). Другие примеры: *push* (толкать / толчок), *pull* (тянуть / тяга), *point* (указывать / точка, смысл), *touch* (прикоснуться / прикосновение), *rest* (отдыхать / отдых), *nod* (кивать / кивок), *move* (двигаться / движение), *talk* (говорить / разговор), *hand* (вручать / рука), *feel* (ощущать / ощущение).

Слова, несущие фонологическую неоднозначность, можно сопровождать аналогичным маркированием и соединять с другими словами, чтобы сформировать отдельное сообщение. Например: *"I don't know how close you are to understanding now the meaning of trance"* ("Я не знаю, сколь близко вы находитесь сейчас к пониманию транса"). Маркированное сообщение можно услышать как *"I close now"* ("Глаз закрыться сейчас").

б) Синтаксическая неоднозначность. Вот классический пример синтаксической неоднозначности: "Гипнотизирование гипнотизеров может быть мудреным". Это предложение может значить либо что гипнотизеры, занимающиеся гипнозом, могут быть мудреными, либо что введение гипнотизеров в транс может быть мудреным.

Следующее предложение имеет ту же форму: *"They were milking cows"* ("Это были молочные коровы" / "Они доили коров"). Местоимение *they* (они) можно отнести к людям, доящим коров, или к самим коровам.

Этот тип неоднозначности основан на применении переходного глагола, добавлении *"-ing"* и помещении его перед существительным. Глагол + *ing* может служить в английском языке либо деепричастием, либо глаголом.

в) Масштабная неоднозначность. Масштабная неоднозначность возникает, когда неясно, в какой степени деепричастие, глагол или прилагательное относится к предложению.

"Мы пойдем с очаровательными мужчинами и женщинами". Это могло бы значить, что мы пойдем с очаровательными мужчинами и с женщинами (которые могут быть, и могут не быть очаровательными), или мы пойдем с очаровательными мужчинами и с очаровательными женщинами.

"Я не знаю, как скоро вы осознаете, что вы удобно сидите здесь, слушая звук моего голоса, и вы входите в глубокий транс, не быстрее, чем ваш подсознательный разум захочет..." Здесь неясно, относится ли глагол "осознаете" ко всему предложению или только к тому, что предшествует

слову "и". Если "осознаете" относится ко всему предложению, то пресуппонируется все после "осознаете".

г) **Неоднозначность пунктуации.** Этот тип неоднозначности порождается путем совмещения двух предложений, которые кончаются и начинаются одним и тем же словом.

"Your coat looks like it is made of goose *down* deeply into trance" ("Ваше пальто, похоже, сделано из гусиного *пуха* / *вниз* глубоко в транс"). Здесь слово "down" есть конец первого предложения: "Your coat looks like it is made of goose down") и также начало следующей фразы: "down deeply in trance" ("вниз глубоко в транс").

"That's *right* now you've already begun to relax" ("Верно, вот *именно* сейчас вы уже начали расслабляться").

"I'm speaking clearly to make sure that you can *hear* you are, in the process of hypnosis" ("Я говорю отчетливо, чтобы вы непременно могли *слышать* / *вот* вы, в процессе гипноза"). (В этом примере использована также фонологическая неоднозначность: hear / here, слышать / здесь, вот. - Прим. перев.)

"How *are* you able to go into a deep trance?" ("Как *вы* способны войти в глубокий транс?")

С. Паттерны в метафоре

Последний набор паттернов особенно полезен при использовании метафорической коммуникации, а также при использовании других типов гипноза. Есть много других паттернов, полезных в эффективном рассказывании историй. Однако следующие два обычно считаются частью Милтон-модели.

1) **Нарушения выборочного ограничения.** Они относятся к приписыванию неких качеств тому, кто или что по своей сути не может обладать этими качествами. Например, если я говорю о грустном камне или о беременном мужчине, я нарушаю выборочное ограничение, потому что камни не испытывают чувств и мужчины не бывают беременными. Слушателю нужно найти какой-то способ осмыслить такие утверждения. Если я говорю о переживаниях, которые испытывал грустный камень, и об изменениях, которые он проделал, слушателю, вероятно, приходится осмысливать мои утверждения, прикладывая их к себе. "Камень не может быть грустным, так, должно быть, это я". Это процесс не сознательный, это автоматический способ понимания сказанного.

2) **Кавычки.** Этот паттерн подразумевает, что любое

утверждение, которое вы хотите предложить другому человеку, вы сообщаете так, как будто вы в кавычках передаете то, что сказал кто-то другой в другом месте и в другое время.

Кавычки можно использовать, чтобы донести любое сообщение, не беря за него ответственность. Поскольку вы явно говорите о том, что сказал кто-то другой в другое время, ваш слушатель часто будет реагировать на сообщение, но сознательно не определит, на что он реагирует, или кто ответственен за сообщение.

Вы можете говорить с кем-либо о клиенте Милтона Эриксона, который очень хотел знать о гипнозе. Он слушал рассказ Эриксона про гипноз и думал, что понимает. Потом Эриксон повернулся к нему и выразительно сказал: *"На самом деле вы ничего о нем не знаете, пока не проработаете тщательно каждый его кусок!"*

Для заметок

Транс-формация

Редактор С.И.Хайлева
Технический редактор П.О. Агеева
Компьютерная верстка В.А. Флоков
Компьютерный набор Ф.У. Мищенко

Подписано в печать 20.09.1999. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 14,0. Уч.-изд. л. 13,9.
Тираж 1000 экз. Заказ № 199.

Издательство "Флинта"
г. Сыктывкар, ул. Газамбаева, 73

Типография № 3 ▲
г. Сыктывкар, ул. Победы, 38.