

Ричард Бендлер. Используйте свой мозг для изменений

Посвящаю своей матери

Итак, Вашему вниманию предлагается перевод очередной книги по Нейро-Лингвистическому Программированию. На сей раз — соло Ричарда Бэнглера, который вместе с Джоном Гриндером возглавляет это сравнительно новое (около двадцати лет от роду) направление в практической психологии. Я выбрал именно эту книгу потому, что она открывает серию изданий, посвященных «субмодальностям» — большому, многообещающему и почти самостоятельному разделу НЛП. Субмодальности — заслуга прежде всего Бэнглера и его ближайших последователей, Стива и Конниры (в английском произношении — Коннирэй) Андреас. Полезность модели субмодальностей для любой внутренней работы доказана блестящей практикой; что же касается ограничений этой модели — об этом после некоторой тренировки у Вас сложится собственное впечатление.

Как и при переводе ИЗ ЛЯГУШЕК — В ПРИНЦЫ, я старался максимально точно передать живой язык ведущего и участников семинара.

Мне представляется важным получить доступ к характерным особенностям речи (а значит, и личностей) и Джона, и — в данном случае — Ричарда, даже иногда в ущерб классическим канонам русского языка. Это, мне кажется, немаловажно для понимания достоинств и изъянов всего НЛП, вокруг которого в нашей стране в последние годы разгорелось много (кажется, постепенно утихающих?) страстей, результат бушевания которых неоднозначен.

Специальных терминов в этой книге очень мало; те же, что есть, частично объяснены в тексте, частично понятны из контекста. (Тем не менее я все же рекомендую Вам найти и прочитать ИЗ ЛЯГУШЕК — В ПРИНЦЫ, первую опубликованную нами книгу по НЛП, в конце которой приведен составленный мною терминологический словарь).

Так что — читайте, сомневайтесь, создавайте собственную модель и субмодальностей, и всего НЛП; а для этого — самое главное — пробуйте и экспериментируйте с любым знанием, которое сочтете значимым и полезным для себя и для тех, кому Вы захотите помочь в процессе внутренней работы и изменения.

Читая эту книгу, Вы как минимум получите удовольствие. Значит, время уже не будет потеряно зря. А если оно не будет потеряно вовсе, а будет с пользой потрачено на овладение чем-то НОВЫМ и полезным Вам и окружающим — значит, вы не зря сейчас перевернете следующую страницу.

Приятного путешествия!

Лев Миникес

ВВЕДЕНИЕ

Сколь часто вам приходилось слышать высказывания типа «У нее блестящее будущее» или «У него было яркое прошлое»? Подобные выражения — это более, чем метафоры. Они представляют собой точные описания способа мышления говорящего; эти описания являются ключом к познанию того, как полезным образом изменять структуру вашего собственного опыта. Например, прямо сейчас отметьте, как вы рисуете для себя картину предстоящего вам приятного события, а потом сделайте эту картину ярче и заметьте, как меняются ваши ощущения. Когда вы увеличиваете яркость этого изображения, вы сильнее «стремитесь» к нему? Большинство людей сильнее реагируют на более яркие картины; некоторые сильнее реагируют на более тусклые изображения.

Теперь возьмите приятное воспоминание из своего прошлого и буквально сделайте цвета ярче и контрастнее. Как наличие «яркого прошлого» меняет интенсивность вашей реакции на него? Если, раскрашивая свое воспоминание в более яркие цвета, вы не замечаете разницы в ощущениях — попробуйте увидеть его в черно-белом варианте. В то время как изображение теряет свой цвет, ваша реакция, скорее всего, ослабевает.

Вот еще одно типичное выражение: «Добавьте немного света в свою жизнь». Подумайте о другом приятном переживании, и буквально осыпьте этот образ маленькими сияющими искорками — и обратите внимание, как это влияет на вашу эмоциональную реакцию. (Вот о чем знают специалисты по телерекламе и дизайнеры одежды с блестящими деталями).

«Оставьте свое прошлое позади» — обычный совет по поводу неприятных событий. Выберите воспоминание, которое все еще заставляет вас плохо себя чувствовать, — а потом отметьте, где вы его сейчас видите и сколь далеко от вас расположено изображение. Возможно, оно находится перед вами, довольно близко. Теперь возьмите этот образ и физически отодвиньте его далеко за себя. Как это меняет ваше отношение к этому воспоминанию?

Таковы некоторые, самые исходные, примеры простоты и силы новых паттернов НЛП — «субмодальностей», разработанных Ричардом Бэндлером за последние несколько лет. Одной из самых ранних моделей НЛП была идея «Модальностей» или «Репрезентативных систем». Мы думаем о любом событии, используя репрезентации в системах восприятия — зрительные (образы), слуховые (звуки) и кинестетические (ощущения). В последние десять лет на большинстве НЛП-тренингов преподано множество разнообразных, быстрых и практических способов использования этого знания о модальностях для изменения состояния и поведения. Субмодальности — это более мелкие элементы внутри каждой модальности. Например, некоторыми из зрительных субмодальностей являются яркость, цвет, размер, расстояние, расположение и фокус. Знание о субмодальностях открывает целое новое царство способов изменения, еще более быстрых, простых и конкретных.

Впервые познакомившись с НЛП осенью 1977 года, мы отложили в сторону большую часть своих занятий, чтобы изучить эти захватывающие и быстрые новые способы изменять поведение. В то время Ричард Бэндлер и Джон Гриндер сотрудничали в разработке этой новой очень многообещающей области. НЛП учило, как проследить внутренние процессы человека, обращая внимание на неосознаваемые движения глаз; как за несколько минут изменять старые неприятные эмоциональные реакции и многому другому.

Теперь, спустя семь лет, все эти обещания сдержаны — как и многие другие. Все основные идеи и техники НЛП выдержали проверку временем, как и более жесткую проверку в процессе обучения

их практическому применению. НЛП часто описывается как сфера деятельности, находящаяся на переднем крае науки об общении и изменении.

НЛП предлагает концептуальное понимание, прочно основанное на информатике и компьютерном программировании — однако еще более тщательно укорененное в наблюдении живого человеческого опыта. Все, что есть в НЛП, может быть проверено непосредственно вашим собственным опытом или наблюдениями за другими людьми.

Новые субмодальные техники, описанные и преподаваемые в этой книге, являются даже более быстрыми и мощными способами совершения личностного изменения, чем более ранние методы НЛП. Существуют только три главные модальности, но внутри каждой из них много субмодальностей. Субмодальности

— это в буквальном смысле способы, которыми наш мозг сортирует и кодирует опыт. Субмодальные техники изменения можно использовать для непосредственной модификации программного обеспечения человека — тех способов, какими мы думаем о своем опыте и реагируем на него.

Некоторые критики утверждают, что НЛП слишком «холодно» и «технично» и что, хотя оно может срабатывать с простыми привычками и фобиями, — оно не касается «центральных экзистенциальных проблем». Нам будет интересна реакция этих критиков на методы изменения отношений и убеждений, показанные в главах 6 и 7.

Эта книга открывает столбовую дорогу к практическому новому способу понимания того, как работает ваше мышление. Что более важно, она преподает простые конкретные принципы, которые вы можете использовать, чтобы «управлять собственным мозгом». Она учит тому, как изменить ваш собственный опыт, если вы им недовольны, и как еще усилить наслаждение, если в вашей жизни все в порядке.

Многие из нас способны взять известные принципы и приспособить их полезным образом или время от времени вносить маленькие новшества. Особый гений Ричарда Бэндлера состоит в его бесподобной способности раз за разом формулировать новые принципы и делать их доступными остальным. Его чувство юмора может иногда показаться язвительным и самонадеянным — в частности, когда оно направлено в сторону психологии и психиатрии (хотя и другие «эксперты» получают свою долю!). Это становится по крайней мере частично понятно, когда вы осознаете, что, хотя метод лечения фобии/травмы за 10 минут при помощи НЛП был впервые опубликован более шести лет назад, большинство психологов продолжают верить, что лечение фобии требует месяцев или лет разговоров и лекарств (и нескольких тысяч долларов). Нам хорошо знакомо чувство горечи, возникающее, когда нам говорят: «Это невозможно» — в то время как мы сотни раз демонстрировали «это», а также учили многих других регулярно «это» выполнять.

Когда — в любой отрасли промышленности — появляется крупное техническое новшество, по всему миру предприниматели стремятся немедленно воспользоваться новым методом — поскольку знают, что в противном случае конкуренты вышвырнут их из бизнеса. К сожалению, в областях типа психологии

— где профессионалам платят больше, если они тратят больше времени на решение проблемы — инерция гораздо сильнее. Поскольку вознаграждается некомпетентность, в этих областях новые и лучшие методы гораздо дольше становятся частью основного потока.

Эта инерция в сфере психологии вызывает сожаление и у многих других. Сальвадор Минучин, широко известный новатор в области семейной терапии, сказал недавно: «Как люди реагировали на наши (научные) открытия? Защитой своих собственных парадигм. В ответ на новое знание

всегда встает вопрос о том, как человеку продолжить заниматься теми вещами, которым его учили».

Несмотря на эту инерцию, в сферах психологии и психиатрии существует много исключений — профессионалов, стремящихся узнать о любых методах, которые, сделав их работу более быстрой, качественной и точной, могут принести пользу клиентам. Мы надеемся, что эта книга найдет свой путь в ваши руки.

Несколько лет назад мы узнали о новом направлении, которое исследует гений Ричарда Бэндлера, и поняли, сколь полезны всюду могли бы быть эти новые техники людям, если бы они были известны более широко. Однако к созданию этой книги нас привело в первую очередь наше собственное восхищение и взволнованность субмодальностями.

Нашим исходным материалом были аудиозаписи и транскрипты большого числа семинаров и тренингов, проведенных Ричардом в последнее время. Затем последовал длительный процесс сортировки и организации этой массы материала, собственного экспериментирования с ним и обучения ему других для того, чтобы прийти к более богатому пониманию. Наконец, основываясь на том, чему мы научились, мы собрали этот материал в форме настоящей книги. Мы постарались сохранить живой стиль и дух оригинальных семинаров, вместе с тем одновременно реорганизуя и выстраивая материал так, чтобы его стало проще понять в письменной форме.

Большинство книг в быстро развивающихся областях к моменту напечатания устаревают лет на пять-десять. Большой части материалов этой книги около трех лет. Сейчас на продвинутых НЛП-семинарах преподается много других, более новых субмодальных техник, и Ричард продолжает их разрабатывать.

Один из основных принципов НЛП состоит в том, что порядок или последовательность переживаний, подобно порядку слов в предложении, влияет на их значение. Порядок глав в этой книге тщательно продуман. Поскольку большая часть материала последующих глав предполагает, что у вас есть информация и опыт, предъявленные в предыдущих главах, — ваше понимание будет много полнее, если вы прочтете их по порядку.

Другой основополагающий принцип НЛП заключается в том, что слова есть лишь неадекватные ярлыки для опыта. Одно дело — прочесть о забивании гвоздя в доску. Совсем другой опыт — почувствовать молоток в своей руке и услышать удовлетворяющее «чпок», когда гвоздь входит в кусок мягкой сосны. Еще один опыт, однако, — почувствовать дрожание и вихляние молотка и увидеть, как сгибается гвоздь, когда вы слышите «бэннь», сообщающее вам о незаметном сучке.

Паттерны в этой книге — это инструменты. Как любые инструменты, их нужно использовать, чтобы понять полностью, — и практиковаться в их использовании, чтобы делать это с надежной эффективностью. Вы можете быстро пролистать эту книгу, если хотите лишь получить представление о том, что в ней написано. Но если вы действительно хотите уметь пользоваться этой информацией — непременно опробуйте ее на собственном опыте и с другими людьми; или ваше знание будет лишь «академическим».

КОННИРА АНДРЕАС, СТИВ АНДРЕАС Апрель 1985 КТО ЗА РУЛЕМ?

Нейро-Лингвистическое Программирование — это слова, которые я изобрел, чтобы избежать необходимости специализироваться в той или иной области. В колледже я был одним из тех людей, которые не могут решиться на что-либо одно, — и решил продолжить в том же духе. В числе прочего НЛП представляет собой способ наблюдать человеческое обучение. Хотя куча психологов и социальных работников используют НЛП, чтобы делать то, что они называют «терапией», я считаю более правильным описывать НЛП как образовательный процесс. По сути, мы разрабатываем способы научить людей пользоваться их собственными мозгами.

Большинство людей не пользуется собственными мозгами активно и продуманно. Ваш мозг похож на автомат без кнопки «выкл.». Если вы не займете его каким-нибудь делом, он просто будет жужжать и жужжать, пока ему не надоест. Если вы поместите человека в камеру сенсорной депривации, где отсутствуют внешние стимулы, — он начнет генерировать внутренние. Если ваш мозг слоняется без дела из угла в угол — он наверняка начнет делать что-нибудь, и ему, похоже, все равно, что именно. Вам, может быть, не все равно — но не ему.

Например, случалось ли вам когда-нибудь просто бродить взад-вперед, обдумывая собственные дела, или похрапывать — как вдруг ваш мозг высвечивает такую картинку, что вы накладываете в штаны от страха? Сколь часто люди просыпаются среди ночи от того, что только что вновь пережили экстатически приятный опыт? Если у вас был неудачный день, то потом ваш мозг покажет вам яркие повторы — снова и снова без конца. Мало того, что у вас был плохой день; вы можете загубить весь вечер — а, возможно, еще и часть следующей недели.

Большинство людей на этом не останавливается. Сколь многие из вас думают о неприятных вещах, случившихся давным-давно? Как будто бы ваш мозг говорит: "Давай еще раз! У нас еще час до обеда, давай подумаем о чем-нибудь по-настоящему мрачном. Может быть, нам удастся разозлиться по этому поводу на три года позже, чем стоило бы». Вы слышали о «незавершенном действии»? Оно завершено; вам просто не понравилось, что из этого вышло.

Я хочу, чтобы вы узнали, как вы можете научиться изменять собственный опыт и получать какую-то власть над тем, что происходит в вашем мозгу. Большинство людей являются рабами собственных мозгов. Они как будто прикованы к заднему сиденью автобуса — а за рулем кто-то другой. Я хочу, чтобы вы научились управлять собственным автобусом. Если вы не укажете своему мозгу примерное направление, он будет либо ехать, куда глаза глядят

— сам по себе, — либо другие люди найдут способы управиться с ним за вас; а они могут не всегда иметь в виду ваши сокровенные интересы. Даже если всегда — они могут их неверно понять!

НЛП представляет собой возможность изучить субъективность — нечто ужасное, как мне говорили в школе. Мне говорили, что истинная наука рассматривает вещи объективно. Однако я заметил, что больше всего на меня, похоже, влияет мой субъективный опыт, и мне хотелось знать что-нибудь о том, как он устроен и как он влияет на других людей. На этом семинаре я собираюсь поиграть с вами в кое-какие умственные игры, потому что мозг — моя любимая игрушка.

Скольким из вас хотелось бы иметь «фотографическую память»? И сколь многие из вас снова и снова живо вспоминают неприятные переживания прошлого? Это определенно делает жизнь немного сочнее. Если вы идете смотреть фильм ужасов, и возвращаетесь домой, и садитесь — акт усаживания будет стремиться вернуть вас прямо в кресло кинотеатра. Сколь многие из вас испытывали это переживание? И вы заявляете, что у вас отсутствует фотографическая память! Она у вас уже есть; вы просто не используете ее направленным образом. Если вы способны демонстрировать фотографическую память, когда дело касается воспоминания прошлых неприятностей — то, похоже, было бы хорошо, если бы вы могли намеренно использовать часть этой способности для более полезных переживаний.

Сколь многие из вас когда-либо думали о чем-то, чего еще даже не произошло, — и заранее плохо себя из-за этого чувствовали? Зачем ждать? С тем же успехом можно начать расстраиваться сейчас, верно? А потом, в конце концов, этого в действительности не происходит. Но вы не упустили возможности это пережить, не так ли?

Эта способность может также работать по-другому. Некоторые из вас лучше проводят отпуск до того, как отправляются в отпуск в действительности — а потом, приехав, заполучают

разочарование. Разочарование требует соответствующего планирования. Вы думали когда-нибудь о том, на какое количество хлопот вам нужно пойти, чтобы разочароваться? Для этого вы должны действительно тщательно все спланировать. Чем больше планирования, тем больше разочарования. Некоторые идут в кино, а потом говорят: "Ну, это просто не столь хорошо, как я думал, что это будет". Это вызывает во мне вопрос: если у него в голове крутился такой хороший фильм, зачем он пошел в кино? К чему идти, сидеть в помещении с влажным полом и неудобными стульями, чтобы посмотреть фильм и потом сказать: "У меня даже нет сценария, но в собственной голове я могу это сделать лучше".

Такого типа вещи происходят, если вы позволяете своему мозгу работать как попало. Люди больше времени тратят на обучение пользованию кухонной печью, чем собственными мозгами. Особый акцент на целенаправленном использовании вашего мышления иными способами, чем вы уже это делаете, — отсутствует. От вас ожидается, что вы «будете сами собой» — как будто у вас есть выбор. Здесь вы в тупике, поверьте мне. Я полагаю, можно было бы стереть электрошоком все ваши воспоминания, а потом превратить вас в кого-то другого — но результаты, которые я видел, были не очень соблазнительными. Пока мы не найдем что-то вроде машины для вычищения мозгов — я думаю, вам, видимо, придется ограничиться собой. И это не так плохо, поскольку вы можете научиться пользоваться своим мозгом более функциональными способами. В этом и состоит НЛП.

Когда я только начал преподавать, у некоторых возникло такое впечатление, что НЛП поможет людям программировать мышление других людей, чтобы контролировать их и сделать их менее людьми. Они, похоже, считали, что преднамеренное изменение человека каким-то образом уменьшит человечность этого человека. Большинство людей очень даже хотят преднамеренно изменить себя антибиотиками и косметикой — но поведение считается чем-то другим. Я никогда не понимал, как изменение кого-либо и делание его более счастливым превращает его в менее человеческое существо. Но я действительно замечал, сколь многие люди очень компетентно доставляют своим мужьям, или женам, или детям — или даже абсолютно незнакомым людям — неприятные переживания, просто «оставаясь самими собой». Иногда я спрашиваю людей: "Зачем быть настоящим собой, когда можно быть чем-то действительно стоящим?" Я хочу познакомить вас с некоторыми из бесчисленных возможностей научения и изменения, доступных вам в том случае, если вы начнете использовать свой мозг преднамеренно.

Было время, когда кинопродюсеры делали фильмы, в которых компьютеры собирались взять власть в свои руки. Люди начали думать о компьютерах не как об инструментах, а как о вещах, заменивших людей. Но если вы видели домашние компьютеры, то знаете, что их программы решают задачи типа наведения порядка в вашей чековой книжке! Эта операция на домашнем компьютере занимает раз в шесть больше времени, чем если делать это обычным образом. Вы не только должны записать счета в чековую книжку; потом вы должны прийти домой и ввести их в компьютер. Вот что превращает домашние компьютеры в садовые сажалки — то, куда вы вставляете цветы. Пока игрушка новая, вы сыграете в несколько игр и через некоторое время запретите ее в чулан. Когда заходят друзья, которых вы давно не видели, вы вытаскиваете ее обратно, чтобы они могли поиграть в игры, которые вам надоели. Вообще-то это не то, что представляет собой компьютер. Но тривиальные способы, какими люди используют компьютеры, очень похожи на тривиальные способы, какими люди используют свои собственные мозги.

Я постоянно слышу, как люди говорят, что лет около пяти обучение прекращается, — но у меня нет доказательств, что это правда. Остановитесь и подумайте об этом. Между пятью годами от роду и до сего момента скольким абсолютно бесполезным вещам вы научились — не говоря уже о полезных? Человеческие существа обладают поразительной способностью учиться. Я убежден — и собираюсь убедить вас, одним способом или другим, — что вы по-прежнему обучающиеся машины. Хорошая сторона этого состоит в том, что вы можете обучаться быстро и в совершенстве;

плохая — в том, что вы можете учиться всякой дряни с точно той же легкостью, как и полезным вещам.

Сколь многих из вас преследуют навязчивости? Вы говорите себе: "Хотел бы я суметь выкинуть это из своей головы». Но не удивительно ли в первую очередь то, что вы это в свою голову заполучили! Мозги и впрямь феноменальны. Они заставляют вас делать абсолютно поразительные вещи. Проблема с мозгами не в том, что они не могут учиться — как нам слишком уж часто говорят. Проблема с мозгами в том, что они учатся слишком быстро и слишком хорошо. Например, подумайте о фобии. Это поразительная вещь — умение не забыть обязательно перепугаться при виде паука. Вам никогда не найти фобика, глядящего на паука со словами: "О черт! Я забыл испугаться». Есть на белом свете несколько вещей, которыми вы хотели бы овладеть с таким же совершенством? Наличие фобии — это колоссальное достижение в научении, если подумать о ней таким образом. И если вы исследуете личностную историю, то часто обнаруживаете, что это было научение с одной попытки: человеку потребовался лишь один мгновенный опыт, чтобы научиться чему-то так качественно, чтобы запомнить это на всю оставшуюся жизнь.

Скольким из вас читали про Павлова, и его собак, и колокольчик, и все такое? И у скольких из вас прямо сейчас выделяется слюна? Им требовалось повесить на собаку сбрую, и звенеть колокольчиком, и без конца кормить ее — чтобы обучить этой реакции. Все, что вы сделали, — это прочитали об этом и у вас та же реакция, что была у собаки. Это пустяк — но это показатель того, сколь быстро может обучаться ваш мозг. Вы умеете учиться быстрее, чем любой компьютер. О чем нам нужно знать больше — это о субъективном опыте научения, так чтобы вы могли управлять своим обучением и лучше контролировать собственный опыт и то, чему вы учитесь.

Вам знаком феномен «нашей песни»? Во время, которое вы провели с кем-то очень значимым, у вас была любимая песня, которую вы слушали постоянно. Теперь всякий раз, когда вы слышите эту песню, вы думаете об этом человеке и вновь испытываете те приятные чувства. Это работает точно, как Павлов и слюноотделение. Большинство людей понятия не имеют о том, сколь просто связывать таким образом переживания или сколь быстро вы можете этого добиться, если делать это систематически.

Однажды я видел, как терапевт за один сеанс сделал агорафобика. Он был милый, благонамеренный человек, любящий своих пациентов. У него были годы клинической подготовки — но не было ни малейшего представления о том, что он делает. Его клиент пришел с конкретной фобией высоты. Терапевт предложил этому парню закрыть глаза и подумать о высоте. А-а-п — парень краснеет и начинает дрожать. «Теперь подумай о чем-то, что тебя ободрит». Ф-ф-у-у. Теперь подумай о высоте. А-а-п. «Теперь подумай о том, как ты спокойно ведешь машину». Ф-ф-у-у. «Теперь подумай о высоте». А-а-п.

Этот парень кончил фобическими ощущениями по поводу почти всего в жизни — что часто называют агорафобией. То, что сделал терапевт, было блестяще — в некотором смысле. Он изменил ощущения своего клиента путем связывания переживаний. Вот только сделанный им выбор ощущения, подлежащего генерализации, в мои представления о наилучшем выборе не вписывается. Он привязал панические эмоции этого человека ко всем тем контекстам его жизни, которые производили ободряющий эффект. Вы можете использовать в точности этот же процесс, чтобы взять приятное ощущение и генерализовать его таким же образом. Если бы этот терапевт понимал процесс, который использовал, то мог бы обернуть его на сто восемьдесят градусов.

Я видел, как то же самое происходит в супружеской терапии. Жена начинает жаловаться на какой-нибудь поступок мужа, и терапевт говорит: "Смотрите на своего мужа, говоря это. Вам нужно находиться в глазном контакте». Это свяжет все те неприятные эмоции с видом мужниного лица — так что всякий раз, глядя на него, она будет их испытывать.

Вирджиния Сатир применяет в семейной терапии тот же процесс, но поворачивает его в обратную сторону. Она расспрашивает пару о важнейших моментах первых дней их ухаживаний, и когда они зарумянятся — тогда она заставляет их смотреть друг на друга. Она может сказать что-нибудь вроде: "И я хочу, чтобы вы осознали, что это тот же самый человек, в которого вы были так глубоко влюблены десять лет назад». Это связывает с лицом супруга совершенно другое чувство, обычно куда более полезное.

Одна пара, пришедшая на встречу со мной, какое-то время была на терапии у кого-то другого, но они все еще воевали. Раньше они постоянно воевали дома но когда они пришли ко мне, это происходило только в офисе терапевта. Возможно, терапевт сказал что-то вроде: "Теперь я хочу, чтобы вы приберегли все свои схватки для наших совместных сеансов, чтобы я мог наблюдать, как вы это делаете».

Я хотел понять, с чем были сопряжены ссоры — с терапевтом или с его офисом, поэтому провел с ними эксперимент. Я выяснил, что если они приходят в офис терапевта в его отсутствие, то не спорят; но если он проводит сеанс у них дома — спорят. Так что я просто сказал им, чтобы они больше не встречались с этим терапевтом. Это было простое решение, которое уберегло их от больших расходов и множества неприятностей.

Один из моих клиентов не мог разозлиться, потому что он бы тут же жутко испугался. Можно было сказать, что у него была фобия злости. Оказалось, что когда он был ребенком, то всякий раз, когда он злился, его родители приходили в ярость — и его испуг длился до середины следующей недели; так что эти два ощущения связались друг с другом. Он вырос и пятнадцать лет жил отдельно от родителей — но продолжал реагировать таким образом.

В мир личностного изменения я пришел из мира математики и информатики. Компьютерщики обычно не хотят, чтобы что-либо в их окружении имело какое-либо отношение к людям. Они относятся к этому, как к «пачканию рук». Им нравится работать с блестящими компьютерами и носить белые лабораторные куртки. Но я обнаружил, что нет лучшей модели того, каким образом работает мой мозг — особенно в смысле ограничений, — чем компьютер. Попытки заставить компьютер что-то сделать — неважно, сколь это «что-то» просто — очень похожи на попытки заставить что-то сделать человека.

Большинство из вас видели компьютерные игры. Даже простейшие из них программировать достаточно трудно, потому что приходится пользоваться теми очень ограниченными механизмами общения, которыми снабжена машина. Когда вы поручаете ей сделать нечто, что она в состоянии сделать, — ваша инструкция должна быть организована в точности таким образом, чтобы информацию можно было обработать так, чтобы компьютер мог выполнить задачу. Мозги, как и компьютеры, не относятся к типу «чего изволите?». Они делают в точности то, что им сказано делать, — а не то, чего вы от них хотите. Потом вы злитесь на них потому, что они не делают того, что вы имели в виду им приказать! Одна из задач программирования называется моделированием — чем я и занимаюсь. Задача моделирования — заставить компьютер делать нечто, что может делать человек. Как заставить машину что-либо оценивать, решить математическую задачу, включить или выключить свет в нужное время? Человеческие существа могут включать и выключать свет или решать задачи по математике. Некоторые делают это хорошо, другие иногда хорошо, а некоторые вообще не делают этого хорошо. Моделирующий пытается взять лучшую модель способа, каким человек выполняет задачу, и сделать ее доступной для машины. Меня не касается, действительно ли эта модель есть то, как люди решают задачу. Моделирующие не обязаны иметь в своем распоряжении истину. Все, что нам нужно иметь в своем распоряжении, — это нечто работающее. Мы — люди, создающие поваренные книги. Мы не хотим знать, почему это есть шоколадное пирожное; мы хотим знать, что в него положить, чтобы оно правильно получилось. Знание одного рецепта не означает, что нет множества других

способов его приготовить. Мы хотим знать, как шаг за шагом прийти от ингредиентов к шоколадному пирожному. Еще мы хотим знать, как взять шоколадное пирожное и дойти обратно до ингредиентов, когда кто-то не хочет, чтобы у нас был рецепт.

Такого рода дробление информации — задача специалиста по информатике. Самая интересная информация, какую вы можете получить, это знание о субъективности другого человеческого существа. Если некто умеет делать нечто, то мы хотим промоделировать это поведение — и наши модели будут моделями субъективного опыта. «Что она делает внутри своей головы такого, чему я могу научиться?» Я не могу мгновенно заполучить годы ее опыта и обретенное в результате мастерство, но я могу быстро получить некую ценнейшую информацию о структуре того, что она делает.

Когда я впервые начал моделировать, казалось логичным выяснить, что уже известно психологии о том, как люди думают. Но, заглянув в психологию, я открыл, что эта область состоит преимущественно из огромного количества описаний того, как дисгармоничны люди. Было несколько смутных описаний того, что значит быть «цельной личностью», или «актуализированной», или «интегрированной» — но в основном там были описания различных типов человеческой дисгармоничности.

Нынешний «Диагностический и Статистический Справочник III», применяемый психиатрами и психологами, содержит более 450 страниц описаний того, как люди могут быть дисгармоничны, — но ни единой страницы, описывающей здоровье. Шизофрения — очень престижный способ быть дисгармоничным; кататония — очень спокойный способ. Хотя истерический паралич был очень популярен во время первой мировой войны, сейчас он не в моде; его только случайно можно обнаружить у очень малообразованных иммигрантов, которые не идут в ногу со временем. Вы счастливчик, если можете найти его сейчас. За последние семь лет я видел лишь пять случаев — и два из них я сделал сам с помощью гипноза. В настоящий момент «пограничное состояние» — очень популярный способ быть дисгармоничным. Это значит, что вы недостаточно псих, но также и недостаточно нормальны — как будто не каждый таков! Раньше, в пятидесятых, после «Трех лиц Евы», у множественных личностей их всегда было три. Но с тех пор, как прошла «Сибилла», у которой было семнадцать личностей, мы видим больше множественных — и у всех больше трех.

Если вы думаете, что я придираюсь к психологам, — то ли еще будет. Видите ли, мы все в сфере компьютерного программирования такие сдвинутые, что можем привязаться к кому угодно. Любой, кто посидит перед компьютером двадцать четыре часа в сутки, попытается свести опыт к нулям и единицам, столь далек от мира нормальных человеческих переживаний, что я могу говорить о ком-то «псих» — и это цветочки.

Давным-давно я решил, что, поскольку я не смог найти никого столь же сдвинутого, сколь я сам, люди не должны быть на самом деле дисгармоничны. Что я заметил с тех пор — так это, что люди превосходно устроены. Мне может не нравиться то, что они делают, или им это может не нравиться — но они способны проделывать это систематически, снова и снова. Они не дисгармоничны; они просто делают нечто отличное от того, что нам — или им — хочется, чтобы происходило.

Если вы создаете действительно живые образы в своем мозгу — особенно если вы можете создавать их вовне — вы можете научиться быть гражданским инженером или психотиком. Один зарабатывает больше, чем другой, но ему не так интересно. В том, что делают люди, есть структура; и если вы можете уяснить эту структуру, то можете понять, как ее изменить. Можно еще подумать о контекстах, в которых замечательно было бы иметь эту структуру. Подумайте об оттягивании со дня на день. Что если бы вы использовали этот навык, чтобы отложить на потом неприятное переживание, когда вас кто-то оскорбляет? «О, я знаю, что должен сейчас плохо себя

почувствовать; сделаю это позже». Что если бы вы оттянули акт поедания шоколадного пирожного и мороженого навечно — у вас просто руки так и не дошли до них.

Однако большинство людей так не думают. Подлежащая основа большей части психологии — это: "В чем проблема?" После того как психолог нашел проблеме название, он хочет узнать, когда вы сломались и что вас сломало. Тогда он думает, что знает, почему вы сломаны.

Если вы предположите, что некто сломан, то следующая задача — выяснить, можно ли его починить. Психологов никогда особо не интересовало, как вы сломались или как вы продолжаете поддерживать состояние сломанности.

Другая трудность с большей частью психологии состоит в том, что она изучает сломанных людей, чтобы понять, как их починить. Это похоже на исследование всех машин на свалке с целью понять, как заставить машины лучше ездить. Если вы изучите кучу шизофреников, вы можете узнать, как получается действительно хорошая шизофрения, — но вы не узнаете о том, чего у них не получается.

Обучая персонал психиатрической больницы, я предложил, чтобы они изучали своих шизофреников лишь столько времени, сколько нужно, чтобы понять, чего те не в состоянии делать. После этого они должны изучить нормальных людей, чтобы понять, как последние делают эти вещи, — так чтобы суметь научить этому шизофреников.

Например, у одной женщины была следующая проблема: если она что-нибудь себе придумывала, то несколькими минутами позже не могла отличить этого от воспоминания о чем-то, происшедшем в действительности. Когда она видела внутреннюю картину, у нее не было способа различить, было ли это нечто действительно ею виденное — или же то, что она вообразила. Это сбивало ее с толку и пугало сильнее любого фильма ужасов. Я предложил ей, придумывая картины, обводить их черной рамкой — чтобы, когда она потом их вспомнит, они отличались бы от других. Она попробовала, и это прекрасно сработало — за исключением тех картин, что она придумала до того, как я дал ей совет. Однако это было хорошее начало. Как только я сказал ей, что именно сделать, — она смогла сделать это идеально. И тем не менее история ее болезни была дюймов в шесть толщиной и содержала двенадцать лет психологического анализа и описаний того, как она дисгармонична. Они искали «глубокий скрытый внутренний смысл». Они слишком долго изучали поэзию и литературу. Изменение штука куда более простая, если вы знаете, что делать.

Большинство психологов думают, что общаться с сумасшедшими трудно. Это отчасти верно, но отчасти это еще и результат того, что они с сумасшедшими делают. Если некто ведет себя немного странно — его удаляют с воли, накачивают транквилизаторами и помещают в закрытые бараки вместе с еще тридцатью другими. За ним наблюдают 72 часа и говорят: "Черт! Он странно себя ведет". Ну, уж из нас-то никто, конечно, не повел бы себя странно.

Сколько из вас прочли статью «Нормальные люди в безумных местах»? Социолог предложил группе здоровых, счастливых, готовых к выпуску студентов поступить в психиатрические больницы — ради эксперимента. У всех были диагностированы серьезные проблемы. Большинство из них выбиралось обратно с колоссальными трудностями, поскольку персонал считал, что желание выбраться было проявлением их болезни. И вы говорите о «Ловушке-22»! Пациенты сознавали, что эти студенты не были сумасшедшими; персонал — нет.

Несколько лет назад, когда я присматривался к различным методам изменения, большинство людей считали, что психологи и психиатры — это эксперты по личностному изменению. Мне казалось, что многие из них являют собой куда лучшие примеры психозов и неврозов. Вы когда-

нибуть видели их? Как насчет инфантильной либидинозной реакции-формации? Любой, кто может говорить на этом языке, не имеет права называть других людей психами.

Многие психологи считают, что кататоники — действительно тяжелый случай, потому что их невозможно заставить общаться с вами. Они просто сидят в одной и той же позиции, даже не двигаясь, до тех пор, пока их кто-нибудь не сдвинет. На самом деле заставить кататоника общаться с вами очень легко. Все, что нужно сделать, — это треснуть его молотком по руке. Когда вы поднимете молоток, чтобы треснуть еще раз, — он отдернет руку и скажет: "Не делайте этого со мной!" Это не значит, что он «вылечился», но теперь он в том состоянии, в котором вы можете с ним общаться. Это начало.

Как-то раз я попросил местных психиатров прислать ко мне странных клиентов, с которыми у них возникали трудности. Я обнаружил, что с действительно странными клиентами работать проще — в конечном счете. Я считаю, что проще работать с отъявленным шизофреником, чем заставить «нормального» человека бросить курить, если он этого не хочет. Кажется, что психотики непредсказуемы, что они беспорядочно впрыгивают в свое безумие и выпрыгивают из него. Однако — как и все остальное в человеческом поведении

— психоз имеет упорядоченную структуру. Даже шизофреник не проснется в один прекрасный день маниакально-депрессивным психотиком. Если вы изучили, как работает эта структура, то можете впрыгивать его туда и обратно. Если вы достаточно хорошо ее изучили, то можете даже сами это проделывать. Если вы когда-нибудь захотите получить комнату в переполненной гостинице — нет способа эффективнее психотического припадка. Однако советую вам суметь выйти из припадка обратно, иначе комната, которую вы получите, будет обита войлоком.

Я всегда считал самым полезным подходом к психозу подход Джона Розена: войти в реальность психотика и потом испортить ее ему. Существует множество способов, какими это можно делать, и не все они очевидны. Например, у меня был один парень, который слышал из электрических розеток голос, заставлявший его делать разные вещи. Я вычислил, что, если я сделаю его галлюцинации реальностью, — он больше не будет шизофреником. Поэтому я спрятал динамик в розетку в своей приемной. Когда он вошел в комнату, розетка сказала: "Привет". Парень обернулся, посмотрел на нее и сказал: "Ты звучишь по-другому".

«Я новый голос. Ты думал, есть только один?»

«Откуда ты взялся?»

«Не твое дело».

Это заставило его сдвинуться. Поскольку он обязан был повиноваться, я использовал этот новый голос, чтобы давать ему инструкции, в которых он нуждался для изменения своего поведения. Беря реальность в свои руки, большинство людей реагируют на нее. Когда я беру реальность в руки, я ее искажаю! Я не верю, что люди дисгармоничны. Они просто обучены делать то, что делают. Много из того, чему обучены люди, весьма удивительно; и честно говоря, вне психиатрических больниц я встречаю такое гораздо чаще, чем внутри.

Большая часть человеческого опыта не относится к реальности — он относится к разделяемой реальности. Есть люди, которые приходят к моей двери, дают мне комичные религиозные книжки и говорят, что через две недели будет конец света. Они говорят с ангелами, они говорят с Богом — но их не считают сумасшедшими. Но если человека поймают говорящим с ангелом в одиночку — его называют безумцем, забирают в психбольницу и до отказа начинают лекарствами. Когда вы придумываете новую реальность — убедитесь лучше, что у вас найдется несколько друзей, которые ее разделят; иначе у вас могут быть большие неприятности. Это одна из причин, по

которым я преподаю НЛП. Я хочу иметь хоть несколько человек, разделяющих эту реальность, чтобы меня не забрали люди в белых халатах.

У физиков тоже есть разделяемая реальность. За этим исключением, не такая уж на самом деле большая разница — быть физиком или шизофреником. Физики тоже говорят о вещах, которых нельзя увидеть. Сколько из вас видели атом, не говоря уже об элементарной частице? Есть отличие: физики обычно немного более опытны в обращении со своими галлюцинациями, которые они называют «моделями» или «теориями». Когда одна из их галлюцинаций оказывается под угрозой из-за новых данных, физики изъявляют чуточку больше желания отказаться от своих старых идей.

Большинство из вас учили модель атома, согласно которой существует ядро, сделанное из протонов и нейтронов, и элементы, летающие вокруг, подобно маленьким планетам. Еще в 20-х годах Нильс Бор получил за это описание Нобелевскую премию. В течение более 50 лет эта модель была основой колоссального количества открытий и изобретений — типа пластика тех ногахайдовских стульев, на которых вы сидите.

Довольно недавно физики решили, что Боровское описание атома неверно. Меня заинтересовало, собираются ли они отобрать его Нобелевскую премию обратно; но потом я выяснил, что Бор умер и деньги уже потратил. На самом деле изумительно то, что все открытия, сделанные благодаря «неправильной» модели, по-прежнему при нас. Ногахайдовские стулья не исчезли с лица земли в момент, когда физики изменили свое мнение. Физика обычно предлагается как очень «объективная» наука; но я замечая, что физика меняется — а мир остается прежним. Так что должно быть в физике что-то субъективное.

Эйнштейн был одним из моих детских героев. Он свел физику к тому, что психологи называют «управляемым воображением», а Эйнштейн называл «мысленным экспериментом». Он зрительно представил себе, как бы это было — прокатиться на конце светового луча. И люди говорят, что он был академичен и объективен! Одним из результатов этого конкретного мысленного эксперимента стала его знаменитая теория относительности.

НЛП отличается только тем, что мы намеренно придумываем ложь, чтобы попробовать понять субъективный опыт человеческого существа. Когда вы изучаете субъективность, нет смысла пытаться быть объективным. Поэтому давайте снизойдем до какого-нибудь субъективного опыта.

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ МОЗГОМ

Я бы хотел, чтобы вы попробовали несколько очень простых экспериментов

— чтобы немножко поучить вас тому, как можно научиться управлять собственным мозгом. Этот опыт понадобится вам для того, чтобы понять оставшуюся часть этой книги, поэтому рекомендую вам действительно проделать следующие короткие эксперименты.

Подумайте о событии из прошлого, которое было очень приятным, — возможно, о том, о котором вы давно не вспоминали. Задержитесь на мгновение, чтобы вернуться к этому воспоминанию, — и убедитесь, что вы видите то, что видели, когда это приятное событие совершалось. Можете закрыть глаза, если так проще.

Я хочу, чтобы, глядя на это приятное воспоминание, вы изменили яркость изображения и отметили, как изменяются в ответ ваши чувства. Сначала делайте его все ярче и ярче. Теперь делайте его все более и более тусклым, пока вы едва сможете различить его. Теперь снова сделайте его ярче.

Как это меняет ваше самочувствие? Всегда есть исключения, но для большинства из вас, если вы сделаете картину ярче, — ощущения усилятся. Увеличение яркости обычно увеличивает интенсивность ощущений, а уменьшение яркости — обычно наоборот.

Сколь многие из вас когда-либо думали о возможности намеренно изменять яркость внутреннего образа, чтобы иначе чувствовать себя? Большинство из вас просто позволяют своему мозгу беспорядочно показывать вам любую картину на его выбор — а вы в ответ хорошо или плохо себя чувствуете.

Теперь подумайте о неприятном воспоминании: что-то такое, о чем вы думаете, — и это вызывает у вас неприятные эмоции. Теперь делайте картину все более и более тусклой. Если вы достаточно сильно убавите яркость, она больше не будет вам досаждать. Можете сэкономить тысячи долларов психотерапевтических счетов.

Я научился этим вещам от людей, которые их уже делали. Одна женщина сообщила мне, что она счастлива постоянно; она не позволила событиям подобраться к ней. Я спросил ее, как она это делает, и она ответила: "Ну, эти неприятные мысли приходят мне в голову; но я просто убавляю яркость».

Яркость — одна из «субмодальностей» зрительной модальности. Субмодальности — это универсальные элементы, которые можно использовать для изменения любого зрительного образа, независимо от содержания. У слуховой и кинестетической модальностей тоже есть субмодальности; но мы пока поиграем со зрительными.

Яркость — это лишь один из многих параметров, которые можно варьировать. Прежде чем мы перейдем к другим, я хочу поговорить об исключениях из правил обычного воздействия яркости. Если вы сделаете картину такой яркой, что она смоет детали и станет почти белой, — это скорее снизит, нежели увеличит интенсивность ваших ощущений. В верхнем экстремуме связь обычно теряется. У некоторых людей связь в большинстве ситуаций обратная, так что увеличение яркости снижает интенсивность их ощущений.

Некоторые исключения относятся к содержанию. Если ваша приятная картина

— это свет свечи, или сумерки, или закат солнца, то часть ее особого очарования связана с тусклостью; если вы сделаете изображение ярче, ощущения могут ослабнуть. С другой стороны, если вы вспомнили случай, когда вы боялись темноты, то страх может быть связан с невозможностью увидеть, что там находится. Если вы сделаете этот образ ярче и увидите, что там ничего нет, — страх скорее уменьшится, а не увеличится. Так что исключения есть всегда, и когда вы их исследуете, в них тоже появляется смысл. Какова бы ни была связь, вы можете использовать эту информацию, чтобы изменить свои переживания.

Теперь давайте поиграем с другой субмодальной переменной. Выберите другое приятное воспоминание и меняйте размер картины. Сначала делайте ее все больше и больше, а потом все меньше и меньше, отмечая, как меняются в ответ ваши ощущения.

Связь обычно такова, что большая картина интенсифицирует вашу реакцию, а меньшая ослабляет ее. Здесь тоже есть исключения, особенно на верхнем конце шкалы. Когда картина становится очень большой, она может вдруг показаться нелепой или нереальной. Тогда ваша реакция может измениться качественно, а не по интенсивности — например, от удовольствия к смеху.

Изменив размер неприятной картины, вы, вероятно, обнаружите, что ее уменьшение ослабляет также и ваши ощущения. Если придание ей по-настоящему огромных размеров превращает ее в нелепую и смешную, то вы и это можете использовать, чтобы почувствовать себя лучше. Попробуйте. Выясните, что вам подходит.

Неважно, какова связь, если вы выясните, как она работает в вашем мозгу

— так что сможете научиться контролировать свой опыт. Если подумать, в этом не должно быть абсолютно ничего удивительного. Люди говорят о «тусклом будущем» и «ярких перспективах». «Все в черном свете». «У меня в голове все смешалось». «Это пустяк, но она раздувает все это до непомерных размеров». Когда некто произносит что-то подобное, это не метафоры; обычно это буквальное и точное описание того, что испытывает внутри себя этот человек.

Если кто-то «непомерно что-нибудь раздувает», вы можете посоветовать ей сжать картинку. Если она видит «тусклое будущее» — пусть сделает его поярче. Это звучит просто, так оно и есть.

Внутри вашего разума существуют все те вещи, с которыми вам никогда не приходило в голову поиграть. Вы не хотите ввязываться в отношения с собственной головой, так? Пусть вместо вас это делают другие. Все, что происходит в вашей голове, воздействует на вас, и потенциально все это вам подконтрольно. «Кто будет управлять вашим мозгом?» — вот в чем вопрос.

А теперь я хочу, чтобы вы продолжили эксперимент с варьированием других зрительных элементов, чтобы выяснить, как можно сознательно изменять их для воздействия на вашу реакцию. Я хочу, чтобы у вас было личное, опытным путем полученное понимание того, как вы можете контролировать свой опыт. Если вы действительно приостановитесь и попробуете изменить переменные из списка, приведенного ниже, — у вас будет прочная основа для понимания остальной части книги. Если вы считаете, что у вас нет времени, — отложите эту книгу, пересядьте в конец автобуса и почитайте вместо нее какие-нибудь комиксы или «Нэйшнл Инкуайерер».

Что касается тех из вас, кто действительно хочет научиться управлять своим собственным мозгом, — возьмите любой опыт и попробуйте изменить каждый из перечисленных ниже зрительных элементов; проделайте то же самое, что вы делали с яркостью и размером: попробуйте пойти в одном направлении, а потом в другом, чтобы определить, как это изменяет ваши переживания. Чтобы на самом деле выяснить, как работает ваш мозг, изменяйте только один элемент за раз. Если вы меняете два параметра или более одновременно, то не узнаете, какое из них — или насколько сильно — воздействует на ваши ощущения. Я рекомендую проделывать это с приятным переживанием.

Цвет. Меняйте интенсивность цвета от очень ярких цветов до черно-белого. Расстояние. Меняйте от очень близкого до далекого. Глубина. Меняйте картину от плоского, двумерного фото до полной глубины трех измерений. Длительность. Варьируйте от быстрых мельканий до устойчивого образа, сохраняющегося некоторое время. Четкость. Меняйте изображение от кристально чистой детальной четкости до размытой неразличимости. Контраст. Отрегулируйте разницу между светом и тенью от абсолютного контраста к более непрерывным градациям серого. Пределы. Варьируйте от ограниченной картины в рамке до панорамного изображения, которое замыкается за вашей головой, так что если вы повернетесь, то сможете увидеть еще часть. Движение. Меняйте изображение от неподвижного фото или слайда до кинофильма. Скорость. Регулируйте скорость фильма от очень медленной до очень быстрой. Оттенок. Изменяйте баланс цветов. Например, увеличьте интенсивность красных тонов и уменьшите голубых и зеленых. Прозрачность. Сделайте образ прозрачным, так чтобы вы могли видеть, что находится под поверхностью. Пропорции. Сделайте обрамленную картину длинной и узкой, а потом короткой и широкой. Ориентация. Наклоните верхнюю часть картины от себя, а потом к

себе. Передний план/задний план. Варьируйте различие между передним планом (то, что вас больше всего интересует) и задним (обстоятельства, которым просто случилось при сем присутствовать) или отделенность первого от второго. Потом попробуйте поменять их местами, так чтобы задний план стал интересным передним. (См. еще параметры для экспериментирования в приложении).

Теперь у большинства из вас должен быть опыт использования нескольких из множества способов, какими можно, меняя субмодальности, изменить свой опыт. Всякий раз, обнаружив элемент, работающий по-настоящему эффективно, — сделайте паузу, чтобы понять, где и когда вы хотели его использовать. Например, выберите жуткое воспоминание — хотя бы эпизод из фильма. Возьмите эту картину и очень быстро сделайте ее очень большой. Это встряхивает. Если вам по утрам трудно разогнаться, попробуйте это вместо кофе!

Я просил вас пробовать по одному элементу за раз, так, чтобы вы могли выяснить, как они работают. Выяснив, как они работают, вы можете комбинировать их, чтобы получить еще более интенсивные изменения. Например, приостановитесь и найдите исключительно приятное чувственное воспоминание. Во-первых, убедитесь, что это фильм, а не просто неподвижный слайд. Теперь возьмите этот образ и пододвиньте его к себе. Но мере его приближения делайте его более ярким и цветным, одновременно замедляя фильм до примерно половинной скорости. Поскольку вы уже знаете кое-что о том, как работает ваш мозг, проделайте так же и все остальное, что наилучшим образом интенсифицирует это ваше переживание. Приступайте.

Вы чувствуете себя по-другому? Можете проделывать это в любое время, и это будет уже вами оплачено. Когда вы вот-вот соберетесь по-крупному придрататься к любимому человеку — можете притормозить и сделать это. И с тем выражением, которое вот сейчас на ваших лицах, — кто знает, чем это могло бы кончиться всякого рода занятыми волнениями!

Я поражаюсь тому, что некоторые делают это в точности наоборот. Подумайте, на что была бы похожа ваша жизнь, если бы все свои приятные переживания вы вспоминали как мутные, отдаленные, расплывчатые, черно-белые фотоснимки, зато все неприятные — как ярко-цветные, близкие, панорамные, трехмерные фильмы. Отличный способ впасть в депрессию и думать, что жизнь не стоит того, чтобы ее проживать. У всех нас есть хорошие и плохие переживания; вся разница часто в том, как мы их вспоминаем.

Как-то на вечеринке я наблюдал за женщиной. Три часа она превосходно проводила время — болтала, танцевала, пускала пыль в глаза. Как раз когда она собиралась уходить, кто-то залил кофе весь перед ее платьем. Отряхиваясь, она проговорила: "О, теперь весь вечер разрушен!" Подумайте об этом: одного дурного мгновения хватило, чтобы похоронить три часа счастья! Мне хотелось понять, как она это делает, поэтому я спросил ее о предшествовавших танцах. Она сказала, что увидела себя танцующей с кофейным пятном на платье! Она взяла это кофейное пятно и буквально размазала его по всем прежним воспоминаниям.

Так поступают многие. Один мужчина как-то сказал мне: "Неделю я думал, что на самом деле счастлив. Но потом я оглянулся, и подумал об этом, и осознал, что на самом деле я не был счастлив; все это было ошибкой». Глядя назад, он перекодировал весь свой опыт и решил, что у него была дрянная неделя. Я заинтересовался: "Если он с такой легкостью может редактировать свою биографию, почему он не делает этого по-другому? Почему не сделать все неприятные воспоминания приятными?"

Люди часто редактируют прошлое, когда разводятся или если обнаруживают, что у супруга был роман на стороне. Вдруг все хорошие минуты, которыми они наслаждались вместе на протяжении многих лет, выглядят по-другому. «Это все было притворство». «Я просто обманывала себя».

Люди, садящиеся на диету, часто проделывают то же самое. «Ну, я думала, это действительно эффективная диета. В течение трех месяцев я еженедельно теряла по пять фунтов. Но потом я набрала один фунт; так я узнала, что она не эффективна». Некоторые люди много раз успешно сбрасывали вес — но их так никогда и не осенило, что у них это получалось. Один маленький признак, что они набирают вес, — и они решают: "Все было неправильно».

Один мужчина пришел на терапию потому, что «боялся жениться не на той женщине». Он был с этой женщиной и думал, что любит ее, и действительно хотел на ней жениться — вплоть до момента, когда ему нужно будет заплатить за то, чтобы поработать над этим в терапии. Причина, из-за которой он знал, что не может доверять своей способности принимать такого рода решения, состояла в том, что он уже однажды женился на «не той женщине». Когда он это сказал, я подумал: "Я так понимаю, что, добравшись домой после венчания, он, надо полагать, обнаружил, что то была незнакомая женщина. Я так понимаю, что он попал не в ту церковь или что-то в этом роде». Что вообще значит: "он женился «не на той женщине»?

Когда я спросил его, что это значит, то выяснил, что он развелся через пять лет семейной жизни. В его случае первые четыре с половиной года были по-настоящему хороши. Но потом что-то испортилось; так что все пять лет были сплошной ошибкой. «Я зря потратил пять лет своей жизни и не хочу этого повторять. Поэтому я собираюсь потратить очередные пять лет на попытки определить, та это женщина или нет». Он действительно был этим озабочен. Для него это были не шутки. Это было важно. Но его никогда не озаряло, что сам вопрос не имеет смысла.

Этот мужчина уже знал, что он и его женщина делают друг друга счастливыми во многих отношениях. Он не думал о том, чтобы спросить себя, как он собирается обеспечить себе еще большее счастье, оставаясь с ней; или как он собирается сохранить ее счастье. Он уже решил, что необходимо выяснить, «та» это женщина или нет. Он никогда не сомневался в своей способности решить этот вопрос — но не доверял способности решить, жениться на ней или нет!

Однажды я спросил мужчину, как он загоняет себя в депрессию, и он сказал: "Ну, как будто я выхожу к своей машине и обнаруживаю сдутую шину».

«Да, это досадно, но это не выглядит как бы достаточным для впадения в депрессию. Что вы делаете, чтобы это стало действительно ужасным?»

«Я говорю себе: "И так всегда», а потом вижу множество картинок всех остальных случаев, когда ломалась моя машина».

Я знаю, что на каждый случай, когда его машина не работала, приходилось, вероятно, сотни три случаев, когда она работала превосходно. Но о них он в этот момент не думает. Если я могу побудить его думать обо всех тех других случаях, когда его машина работала чудесно — у него не будет депрессии.

Однажды ко мне пришла женщина и сообщила, что она в депрессии. Я спросил ее: "Откуда вы знаете, что вы в депрессии?" Она посмотрела на меня и ответила, что ей сказал ее психиатр. Я сказал: "Ну, может, он ошибся; может, вы не в депрессии; может, это счастье!" Она снова посмотрела на меня, подняла одну бровь и произнесла: "Я так не думаю». Но она так и не ответила на мой вопрос «Откуда вы знаете, что вы в депрессии?» «Если бы вы были счастливы, как бы вы узнали, что вы счастливы?» «Вы когда-нибудь были счастливы?»

Я открыл, что у большинства депрессированных людей в действительности было столько же счастливых переживаний, как и у большинства остальных; просто когда они оглядываются назад, то не думают, что все было на самом деле так уж счастливо. Вместо розовых очков они носят серые. В Ванкувере жила одна замечательная леди, у которой в самом деле был голубой оттенок поверх переживаний, которые ей были неприятны, а у приятных оттенков был розовый. Они были

хорошо рассортированы. Если она брала какое-то воспоминание и меняла оттенок — это полностью меняло воспоминание. Я не могу сказать вам, почему это работает, но субъективно она проделывает это так.

Когда один из моих клиентов впервые сказал: "Я депрессивный", я ответил: "Привет, я — Ричард". Он остановился и сказал: "Нет".

«Не Ричард?»

«Погодите. Вы перепутали».

«Я не перепутал. Мне все совершенно ясно».

«Я в депрессии шестнадцать лет».

«Потрясающе! Вы столько времени не спали?»

Вот структура того, что он говорит: "Я закодировал свой опыт так, что живу в состоянии иллюзии, будто шестнадцать лет нахожусь в одном и том же состоянии сознания». Я-то знаю, что он не был шестнадцать лет в депрессии. Он должен был на время отвлекаться — на обед, и на то, чтобы раздражаться, и еще на несколько вещей. Попробуйте двадцать минут оставаться в одном и том же состоянии сознания. Люди тратят кучу времени и денег на обучение медитировать, чтобы оставаться в одном состоянии в течение часа или двух. Если бы он был в депрессии в течение часа напролет, он даже не смог бы этого заметить, потому что ощущение стало бы привычным и, следовательно, неразличимым. Если вы что угодно делаете достаточно долго, то даже не сможете заметить это. Вот что делает привыкание, даже с физическими ощущениями. Поэтому я всегда спрашиваю себя: "Как этому парню удастся поверить, что все это время он находился в депрессии?" Вы можете вылечить людей от того, что у них есть, — и открыть, что у них этого никогда не было. «Шестнадцать лет депрессии» могут быть только 25 часами действительного пребывания в депрессии.

Но если вы принимаете утверждение этого человека «я в депрессии шестнадцать лет» за чистую монету — вы соглашаетесь с пресуппозицией, что он столь долго находился в одном и том же состоянии сознания. И если в качестве цели, к которой вы собираетесь стремиться, вы принимаете — сделать его счастливым, то будете постоянно пытаться перевести его в другое состояние сознания. Вы действительно можете суметь заставить его поверить, что он постоянно счастлив. Вы можете научить его перекодировать все прошлое в счастье. Неважно, сколь он жалок в данный момент; он всегда будет благодарен за то, что постоянно счастлив. День ото дня у него не будет никакого прогресса — только когда он смотрит в прошлое. Вы просто дали ему новую иллюзию вместо той, с которой он вошел.

Многие люди находятся в депрессии, потому что у них есть на то хорошая причина. Множество людей живут скучной, бессмысленной жизнью, и они несчастны. Беседа с терапевтом этого не изменит, если только в ее результате человек не станет жить по-другому. Если некто потратит 75 долларов на свидание с психиатром, вместо того чтобы потратить их на вечеринку — это не психическое заболевание, это тупость! Если вы ничего не делаете — конечно, вы будете скучать и впадать в депрессию. Крайний вариант этого — кататония.

Когда некто говорит мне, что он в депрессии, я предпринимаю то же самое, что всегда: я хочу выяснить, как это делается. Я определяю, смогу ли проследить это методично, шаг за шагом и понять, как это делается, достаточно хорошо, чтобы суметь проделать это самому; тогда я, как правило, могу ему что-нибудь посоветовать касательно того, как это можно делать по-другому; или же найти кого-то другого, не находящегося в депрессии, и выяснить, как это делает он.

У некоторых людей есть внутренний голос, звучащий медленно и депрессивно, который составляет длинные списки их неудач. Так можно заговорить себя до очень глубокой депрессии. Это будет похоже на то, что в вашей голове поселились кой-какие профессора из моего колледжа. Неудивительно, что эти люди находятся в состоянии депрессии. Иногда внутренний голос настолько тих, что человек не осознает его, пока вы о нем не спросите. Из-за неосознанности голоса человек будет реагировать на него еще интенсивнее, чем если бы он был осознан: гипнотическое воздействие будет более сильным.

Любой из вас, кому приходилось долго заниматься терапией в дневное время, возможно, заметил, что бывают моменты, когда вы куда-то мысленно уплываете во время работы с клиентами. Это называется трансовыми состояниями. Если ваш клиент говорит о неприятных переживаниях и состоянии депрессии — вы начинаете реагировать на эти внушения, как любой находящийся в трансе человек. Если у вас «бодрые» и жизнерадостные клиенты, это может оказаться вам полезно. Но если ваши клиенты погружены в депрессию, то в конце дня вы можете отправиться домой в ужасном состоянии.

Если у вас клиент, который загоняет себя в депрессию одним из таких голосов, — попробуйте увеличивать громкость голоса до тех пор, пока клиент не сможет слышать его отчетливо, так, чтобы он не оказывал гипнотического эффекта. Затем изменяйте тональность, пока голос не станет очень жизнерадостным. Клиент почувствует себя гораздо лучше, даже если этот жизнерадостный голос будет по-прежнему воспроизводить список неудач.

Многие люди угнетают себя картинками; тут есть множество вариаций. Вы можете делать коллажи из всех тех моментов прошлого, когда что-то было не так; или выдумывать тысячи картинок о том, как что-то могло бы быть не так в будущем. Вы можете видеть что угодно в реальном мире — а сверху накладывать образ того, на что это будет похоже через сто лет. Вы слышали поговорку «Ты начинаешь умирать в момент своего рождения»? Классная поговорка.

Всякий раз когда происходит что-то приятное, вы можете сказать себе: «Это ненадолго», или: «Это не взаправду», или: «На самом деле он не это имеет в виду». В вашем распоряжении множество способов. Вопрос всегда один: «Как именно это делает данный человек?» Подробный ответ на него объяснит вам все, что нужно знать, чтобы научить человека, как вместо «этого» делать что-либо другое. Единственная причина, по которой он не делает чего-то более осмысленного, состоит в том, что он умеет делать только «это». Человек поступает так годами, поэтому это «нормально» — не замечается и не вызывает сомнений.

Одна из самых диких привычек в нашей культуре — в любых обстоятельствах действовать так, будто все нормально. Насколько мне известно, наиболее элегантно ее демонстрацией является Нью-Йорк. Когда вы идете по Бродвею, никто не оглядывается по сторонам и не бормочет: «Боже милостивый!»

Следующая наилучшая демонстрация — центр Санта Крус. Прямо на улице люди проделывают такие вещи, которые повергли бы в стыд любую психбольницу. И по той же улице идут мужчины в деловых костюмах, беседуя друг с другом так, словно все совершенно нормально.

Я тоже вышел из «нормальной» среды. В девятилетнем возрасте, когда мне нечего было делать, я болтался с чуваками по микрорайону. Кто-нибудь предлагал: «Эй, почему бы нам не сходить угнать автомобиль?», «Пошли-ка ограбим винный магазин и уьем кого-нибудь».

Я считал, что преуспеть в жизни можно, если отправиться жить рядом с богатыми людьми. Я думал, что если буду околачиваться среди них, то все образуется. Так что я поехал в городок под названием Лос-Альтос, где у людей водятся деньги. В кафетерии Молодежного Колледжа Лос-Альтоса в ту пору было столовое серебро, а в студенческом центре — кресла из натуральной

кожи. Автостоянка выглядела, как Детройтская выставка текущего года. Естественно, приехав туда, я должен был вести себя так, как будто это все тоже было нормально. «Никакого ажиотажа, все по фигу».

Я нашел работу с машиной, с которой общаются, — под названием «компьютер» — и начал в качестве студента информатики. У них еще не было факультета, потому что кто-то спер финансирование лет этак двух. Поскольку я учился и там не было для меня специализации, я потерялся в экзистенциальном кризисе. «Что я буду делать? Я буду изучать психологию». Примерно в это время я ввязался в редактирование книги по Гештальт-Терапии, так что меня послали в гештальт-терапевтическую группу, чтобы я посмотрел, что это, собственно, такое. Это был мой первый опыт в групповой психотерапии. Там, где я рос, все были сумасшедшие; и там, где я работал, все были сумасшедшие; однако я ожидал, что люди, посещающие психотерапевтов, — по-настоящему сумасшедшие.

Первое, что я там увидел, был некто, сидевший и разговаривавший с пустым стулом. Я подумал: "Ууухх! Я был прав. Они действительно сумасшедшие». И там был к тому же еще тот, другой псих, советовавший первому, что говорить пустому стулу! Потом я забеспокоился, потому что все остальные в комнате тоже смотрели на пустой стул, как будто он отвечал! Терапевт спросил: "И что он говорит?" Так что я тоже посмотрел на стул. Потом мне объяснили, что эта комната была полна психотерапевтами, так что все о'кей.

Потом терапевт сказал: "Вы осознаете, что делает ваша рука!" Когда парень ответил: "Нет", я не выдержал. «А сейчас осознаете?» — «Да». — «Что она делает? Усиьте это движение». Странно, правда? Потом терапевт говорит: "Добавьте к этому слова». — «Я хочу убивать, убивать». Этот парень оказался нейрохирургом! Терапевт сказал: "Теперь взгляни на этот стул и скажи мне, кого ты видишь». Я посмотрел, и там по-прежнему никого не было! Но парень глянул туда и буркнул: "Мой брат!"»

«Скажи ему, что ты зол». — «Я зол!» — «Скажи это громче». — «Я зол!»

— «На что?»»

И тогда он начинает рассказывать все то, из-за чего он злится, этому пустому стулу — а потом нападает на него. Он разносит стул на куски, потом извиняется и прорабатывает все со стулом, и тогда ему становится лучше. Потом все в группе говорят ему приятные вещи и обнимают его.

Поскольку я потерялся среди ученых и убийц, я мог почти где угодно вести себя так, словно все нормально — но у меня была проблема. Я потом спрашивал других людей: "Там действительно был его брат?" Некоторые из них отвечали: "Конечно».

«Где вы его видели?» — «Моим внутренним взором».

Вы просто можете делать почти что угодно. Если вы ведете себя так, словно это нормально, — другие будут вести себя так же. Подумайте об этом. Вы можете сказать: "Это групповая психотерапия», расставить стулья вокруг и заявить: "Этот стул — горячий». Теперь если вы скажете: "Кто хочет поработать?", все начнут заводиться в ожидании. Наконец, кто-то, у кого возникает потребность, когда стресс дорастает до определенного предела, не выдерживает: "Я хочу поработать!" Тогда вы говорите: "Этот стул — недостаточно хорошее место для такой работы. Выходите и садитесь на этот, особый стул». Потом ставите перед ним пустой стул. Часто вы начинаете следующим образом: "Ну, скажите мне, что вы осознаете». — «У меня сердце бьется». — «Закройте глаза и скажите мне, что вы осознаете». — «За мной наблюдают люди».

Минутку, подумайте об этом; когда его глаза открыты, он знает, что происходит у него внутри; когда глаза закрыты, он знает, что происходит снаружи! Тем из вас, кто не знаком с Гештальт-Терапией: это очень распространенный феномен.

Существовало время и место, где люди верили, что разговор с пустым стулом имел смысл; и он вообще-то имеет. Он может привести к некоторым полезным результатам. Он был также очень опасен по причинам, которых они не понимали, и многие не понимают до сих пор. Люди научаются повторяющимся поведенческим последовательностям, и не обязательно — содержанию. В Гештальт-Терапии вы научаетесь следующей последовательности. Если вы ощущаете грусть или досаду, то галлюцинируете старых друзей и родственников, становитесь злы и жестоки, у потом вам становится лучше, и окружающие люди хорошо к вам относятся.

Возьмите эту последовательность и перенесите ее в реальный мир без содержания. Чему научился человек? Когда он не чувствует себя хорошо — галлюцинируй, становись злым и жестоким, а потом чувствуй себя хорошо в связи с этим. Каково это в качестве модели человеческих отношений? Так вы хотите относиться к своей жене и детям? Но зачем пробовать это на близких? Если вы в бешенстве, просто пойдите и найдите незнакомца. Подойдите к нему, прогаллюцинируйте умершего родственника, расквасьте ему нос, и почувствуете себя лучше. Некоторые так и поступают, даже без помощи Гештальт-Терапии, но мы обычно не думаем о таком способе поведения как о выздоровлении. Когда люди проходят через курс терапии или через любой другой многократный опыт, они действительно быстро научаются всему, чтобы ни происходило; и стереотипу, и последовательности происходящего они научаются лучше, чем содержанию. Поскольку большинство терапевтов сосредотачиваются на содержании, они обычно даже не замечают последовательности, которой обучают.

Некоторые люди, глядя вам прямо в глаза, будут рассказывать, что они таковы, каковы они есть, из-за чего-то, случившегося давным-давно в их детстве. Если это правда, то они действительно в тупике, потому что тогда, конечно, с этим ничего не поделаешь: вы не можете сходить заново пережить свое детство.

Однако те же самые люди верят, что можно притвориться, будто вы снова проживаете свое детство, и что можно вернуться и изменить его. Тот факт, что вам не нравится случившееся, означает, что событие «незавершено», так что вы можете вернуться и «завершить» его так, как вам нравится больше. Это превосходное переформирование, и очень полезное.

Я считаю, что в этом смысле все незавершено: вы можете только поддерживать любое воспоминание, убеждение, понимание или другой умственный процесс изо дня в день, если постоянно занимаетесь этим. Поэтому он продолжает происходить. Если у вас есть какое-то понимание процессов, продолжающих его поддерживать, вы можете изменить его всякий раз, когда он вам не понравится.

Модифицировать прошлые переживания действительно довольно просто. Следующая вещь, которой я хотел бы научить вас, — это то, что я называю «кратчайшей терапией». Она хороша тем, что это еще и скрытая терапия, так что вы все можете ее сейчас попробовать.

Подумайте о неприятном затруднении или разочаровании и хорошенько посмотрите на этот фильм, чтобы увидеть, все ли еще он портит вам настроение. Если не портит, выберите другое.

Потом снова запустите этот фильм, и как только он начнется, пустите фоном какую-нибудь приятную громкую цирковую музыку. Слушайте цирковую музыку вплоть до самого конца фильма.

Теперь снова просмотрите тот исходный фильм. Это улучшает ваше самочувствие? Для большинства из вас это превратит трагедию в комедию, и вы почувствуете облегчение. Если у вас

есть воспоминание, из-за которого вы раздражаетесь и злитесь, — наложите на него цирковую музыку. Если вы прокрутите его с ней, то, вернувшись в следующий раз, оно будет автоматически сопровождаться этой музыкой и вызовет другие ощущения. Для нескольких из вас цирковая музыка может быть неподходящим выбором для этого конкретного воспоминания. Если вы не заметили никаких изменений или если ваши ощущения изменились неудовлетворительным образом — посмотрите, можете ли вы найти какую-то другую музыку или звуки, которые, по вашему мнению, могли бы повлиять на это воспоминание, а затем попробуйте проиграть эту музыку вместе с ним. Вы могли бы попробовать тысячу скрипок мыльных опер, оперную музыку, Увертюру 1812, «Убежище Дьявола» или что угодно и выяснить, что произойдет. Начав экспериментировать, вы сможете обнаружить множество способов изменить свой опыт.

Выберите другое неприятное воспоминание. Прокрутите фильм так, как вы обычно это делаете, чтобы выяснить, беспокоит ли он вас сейчас.

Теперь запустите то же самое воспоминание задом наперед, от конца обратно к началу — точно, как если бы вы его перематывали — и сделайте это очень быстро, в несколько секунд.

Теперь снова запустите фильм сначала.

После просмотра наоборот вы чувствуете по поводу этого воспоминания то же самое? Определенно нет. Это немного похоже на проговаривание фразы наоборот: смысл меняется. Попробуйте это на всех своих неприятных воспоминаниях, и вы сэкономите терапии еще на тысячу долларов. Поверьте мне, когда эти штуки станут известны, — мы вышвырнем традиционных терапевтов из бизнеса. Они будут в одной упряжке с продавцами магических заклинаний и сушеных крыльев летучих мышей.

ТОЧКИ ЗРЕНИЯ Люди часто говорят: "Вы смотрите на это не с моей точки зрения», и иногда они правы в буквальном смысле. Я бы хотел, чтобы вы подумали о некоем споре с кем-либо, когда вы были уверены, что правы. Сначала просто прокрутите фильм об этом событии так, как вы его помните.

Теперь я хочу, чтобы вы прокрутили фильм о том же самом событии — но с точки зрения человека, глядящего из-за плеча вашего противника, так чтобы вы могли видеть самого себя в течение этого спора. Проживите тот же фильм от начала до конца, наблюдая с этой точки зрения.

Есть какая-либо разница? Для некоторых из вас может измениться немного, особенно если вы и так делаете это естественным образом. Но для некоторых различия могут быть огромными. Вы все еще уверены, что были правы?

Мужчина: Как только я увидел свое лицо и услышал свою интонацию — я подумал: "Да кто же обратит внимание на то, что говорит этот индюк!"»

Женщина: Когда я была на воспринимающей стороне в диалоге, который вела, то заметила в своих аргументах множество недостатков. Я отметила момент, когда просто жгла адреналин и несла полную бессмыслицу. Я собираюсь вернуться и извиниться перед этим человеком.

Мужчина: Я впервые по-настоящему услышал другого человека; и то, что она говорила, действительно имело смысл.

Мужчина: Я слушал себя, а сам все думал: "Не можешь ли ты сказать это как-нибудь иначе, так, чтобы суметь донести свою мысль?"»

Сколько из вас так же уверены в своей правоте, как были до испытания этой другой точки зрения?.. Примерно трое из 60. Таковы ваши шансы оказаться правым, когда вы уверены, что правы — процентов пять.

Люди столетиями толковали о «точках зрения». Однако они всегда относились к этому метафорически, а не буквально. Они не знали, как дать человеку конкретные инструкции, чтобы изменить его точку зрения. То, что вы только что проделали, — лишь одна возможность из тысяч. Вы можете буквально видеть что-либо из любой точки пространства. Вы можете увидеть тот же самый спор со стороны, как нейтральный наблюдатель, так чтобы суметь одинаково хорошо рассмотреть и себя, и собеседника. Вы можете увидеть его откуда-нибудь с потолка, чтобы оказаться «выше всего этого», или из какой-нибудь точки на полу — чтобы получить представление «глазами червя». Вы можете даже принять точку зрения очень маленького ребенка или очень старого человека. Это уже немного более метафорично и менее конкретно, но если это полезным образом меняет ваш опыт — вы не можете с этим спорить.

Когда происходит что-то плохое, некоторые говорят: «Ну, какая будет разница через сто лет?» На некоторых из вас эти слова не производят впечатления. Вы можете лишь подумать: «Он не понимает». Но когда некоторые люди слышат или произносят такое, это действительно меняет их опыт и помогает им справляться с проблемами. Поэтому я, конечно, спросил некоторых из них, что они делают внутри своих голов, произнося это предложение. Один парень смотрел вниз на солнечную систему из точки в космосе, наблюдая, как планеты крутятся на своих орбитах. С этой точки зрения он едва мог различить себя и свои проблемы, как крошечную крапинку на поверхности земли. Картины других людей зачастую как-то отличаются; но они похожи в том, что эти люди видят свои проблемы как очень маленькую часть изображения, и на огромном расстоянии, и время ускорено — сотня лет сжата в короткий фильм.

Люди по всему миру делают эти великолепные вещи внутри своих мозгов — и это действительно работает. Мало того, они даже объявляют о том, что делают. Если вы уделите время, чтобы задать им несколько вопросов, то сможете открыть все многообразие манипуляций, которые можно проделывать со своим мозгом.

Есть еще одна обворожительная фраза, которая всегда застревала в моей голове. Когда вы переживаете что-то неприятное, люди часто говорят: «Позже, когда вы на это оглянетесь, вы сможете рассмеяться». В промежутке должно существовать нечто, что вы проделываете внутри своей головы, что позже делает неприятный опыт забавным. У скольких человек здесь есть нечто, на что можно оглянуться и рассмеяться?.. И у всех ли есть воспоминание, над которым вы пока не можете смеяться?.. Я хочу, чтобы вы сравнили эти два воспоминания, чтобы выяснить, чем они отличаются. В одном вы себя видите, а в другом — нет? Одно — слайд, а другое — фильм? Есть ли разница в цвете, размере, яркости или местоположении? Выясните, в чем отличие, а потом попробуйте изменить эту неприятную картину так, чтобы сделать ее похожей на ту, над которой вы уже можете смеяться. Если та, над которой вы можете смеяться, находится далеко, сделайте другую тоже далекой. Если вы видите себя в той, над которой смеетесь, — увидите себя внутри того переживания, которое все еще неприятно. Вот моя философия: Зачем откладывать на потом лучшее самочувствие? Почему бы не «оглянуться и не посмеяться», переживая это впервые? Если вы переживаете что-то неприятное, то думаете, что одного раза более чем достаточно. Но, о, нет, ваш мозг так не думает. Он говорит: «О, ты запутался? Я помучаю тебя года три — четыре. Тогда, может быть, я позволю тебе посмеяться».

Мужчина: Я вижу себя в воспоминании, над которым могу смеяться; я наблюдатель. Но в воспоминании, из-за которого мне по-прежнему плохо, я застреваю — словно это происходит снова.

Это обычная реакция. Так ли это для еще многих из вас? Способность видеть себя дает вам возможность «пересмотреть» событие «с другой точки зрения» и увидеть его по-новому, как будто оно происходит с кем-то другим. Лучший вариант юмора имеет в качестве составляющей иной взгляд на самого себя. Единственное, что мешает вам проделать это с событием сразу же по

его завершении, — отсутствие осознания, что вы можете так поступить. Приобретя компетентность, вы сможете делать это даже в момент, когда событие еще происходит.

Женщина: Я делаю по-другому, но это прекрасно работает. Я фокусирую изображение, как в микроскопе, до тех пор, пока не смогу видеть только увеличенную, заполнившую весь экран маленькую часть события. В этом случае я могла видеть только эти гигантские губы, пульсирующие, трясущиеся и шлепающие, когда он говорит. Это было так нелепо, что я расхохоталась.

Это определенно иная точка зрения. И еще это нечто такое, что вы легко могли бы опробовать, когда этот неприятный опыт будет действительно происходить впервые.

Женщина: Я так делала. Я совершенно увязаю в какой-нибудь ужасной ситуации, и тут я фокусируюсь на чем-нибудь, а потом смеюсь над тем, как это чудно.

Теперь я хочу, чтобы вы все подумали о двух воспоминаниях из своего прошлого: одном приятном и одном неприятном. За одну-две секунды переживите эти два воспоминания заново, так, как вы обычно это делаете.

Дальше, я хочу, чтобы вы отметили, ассоциированы вы были или диссоциированы в каждом из этих воспоминаний.

Ассоциированно — значит, вернуться и заново пережить опыт, глядя на него своими собственными глазами. Вы видите в точности то, что видели, находясь там в действительности. Вы можете увидеть перед собой свои руки; но не сможете увидеть лицо, если только не посмотрите в зеркало.

Диссоциированно — значит, смотреть на образ из памяти с любой точки зрения, кроме своих собственных глаз. Вы можете увидеть его так, словно смотрите вниз с самолета; или словно вы — некто другой, смотрящий фильм о себе в этой ситуации, и т. д.

Теперь вернитесь в каждое из этих двух воспоминаний по очереди и определите, ассоциированы вы или диссоциированы в каждом из них.

Каким бы способом вы ни вспомнили эти два случая, делая это естественно, я хочу, чтобы вы вернулись и попробовали пережить их другим способом — чтобы выяснить, как это меняет ваши переживания. Если в воспоминании вы были ассоциированы — сделайте шаг назад из своего тела и посмотрите на это событие диссоциированно. Если вы были диссоциированы — войдите в картину или натяните ее на себя, пока не ассоциируетесь. Отметьте, как такое изменение зрительной перспективы меняет ваше чувственное ощущение этих воспоминаний.

Есть разница? Держу пари, что есть. Есть здесь кто-нибудь, кто не заметил разницы?

Мужчина: Я не заметил особой разницы.

О'кей. Попробуйте следующее. Почувствуйте себя сидящим на парковой скамейке во время карнавала и увидите себя на переднем сидении американских горок. Смотрите, как развеваются на ветру ваши волосы, когда вагончик начинает падать с этого первого большого обрыва.

Теперь сравните это с тем, что бы вы испытали, если бы действительно сидели на первом сидении, вцепившись в переднюю рукоятку, высоко в воздухе, на самом деле глядя вниз с этого обрыва.

Отличаются эти две ситуации? Посчитайте свой пульс, если вам не удастся повизжать всласть, находясь на американских горках и глядя вниз с рельсов. Это тоже дешевле, чем кофе, если хотите взбодриться.

Женщина: В одном из моих воспоминаний я, кажется, и внутри, и снаружи.

О'кей. Тут две возможности. Одна состоит в том, что вы быстро переключаетесь туда-обратно. Если дело в этом, просто отметьте, каковы отличия, когда вы переключаетесь. Возможно, вам придется немного замедлить мелькание, чтобы сделать это хорошо.

Другая возможность заключается в том, что вы были диссоциированы в первоначальном переживании. Например, самокритичность обычно предполагает точку зрения, отличную от вашей собственной. Это как если бы вы находились вне собственных пределов, наблюдая и критикуя себя. Если дело в этом, то, вспоминая переживание и «видя то, что вы видели тогда», вы тоже будете диссоциированы. Какое-либо из этих описаний соответствует вашему опыту?

Женщина: Оба соответствуют. В тот момент я себя критиковала и, думаю, прыгала туда-сюда между наблюдением за собой и ощущением критикуемой.

Есть даже третья возможность, но весьма редкая. Некоторые создают диссоциированное изображение себя во время ассоциированного первоначального переживания. У одного парня было полномерное зеркало, которое он постоянно таскал с собой. Так что если он входил в комнату, то мог тут же увидеть в своем зеркале себя, входящего в комнату. У другого парня был маленький телемонитор, который он ставил на полку или вешал на стену поблизости, так что всегда мог видеть, как он выглядит для других людей.

Воспроизводя воспоминание ассоциированно, вы вновь ощущаете первоначальную чувственную реакцию, которую испытывали в тот момент. Воспроизводя воспоминание диссоциированно, вы можете видеть на картинке, как вы испытываете те первоначальные чувства — но не ощущая их в этот момент в своем теле.

Наблюдая за собой в некой ситуации, вы можете, однако, испытать новое чувство по ее поводу. Именно это происходит, когда Вирджиния Сатир задает вопрос типа: «Что вы чувствуете по поводу чувства злости?» Попробуйте. Вспомните случай, когда вы злились, а потом задайте этот вопрос: «Что я чувствую по поводу чувства злости?» Чтобы ответить на него, вам придется выскочить из картины и испытать новое чувство по поводу события скорее как наблюдателю, нежели как участнику. Это очень эффективный способ изменить вашу реакцию.

Идеальная ситуация — воспроизводить все ваши приятные воспоминания ассоциированно, так, чтобы вы легко могли насладиться всеми положительными эмоциями, которые их сопровождают. Когда вы диссоциированы от своих неприятных воспоминаний, при вас по-прежнему вся зрительная информация о том, чего вам может понадобиться избежать или с чем иметь дело в будущем — но без неприятной эмоциональной реакции. Зачем опять чувствовать себя плохо? Одного раза не хватило?

Многие делают наоборот: они ассоциируются со всеми неприятностями, какие когда-либо с ними происходили, и немедленно их переживают; но их приятные переживания — это лишь мутные, отдаленные, диссоциированные образы. И, конечно, есть еще две возможности. Некоторые люди склонны диссоциироваться постоянно. Это научно-инженерные типы, которые часто описывают как «объективные», «бесстрастные» или «сдержанные». Вы можете научить их, как ассоциироваться — когда они этого хотят — и как вновь обрести какую-то чувственную связь с опытом. Возможно, вы в состоянии представить себе некоторые моменты, когда это принесло бы им реальную пользу. Любовь — одна из тех вещей, заниматься которыми гораздо приятнее, находясь внутри собственного тела и чувствуя все эти ощущения, нежели наблюдая за собой со стороны.

Другие склонны всегда ассоциироваться: у них моментом возникают все ощущения прошлого опыта, как хорошие, так и плохие. Это люди, которых часто характеризуют как «театральных»,

«чувствительных» или «импульсивных». Многие из их проблем можно устранить, научив их диссоциироваться в нужные моменты. Например, диссоциацию можно использовать, чтобы контролировать боль. Наблюдая за тем, как вы испытываете боль, вы не находитесь внутри собственного тела, которое ее чувствует.

Вы можете оказать себе настоящую услугу, потратив немного времени, чтобы диссоциированно пробежаться по нескольким из своих неприятных воспоминаний. Выясните, как далеко вам нужно отодвинуть картины, чтобы, спокойно рассматривая их, вы все же могли видеть достаточно ясно, чтобы на них учиться. Затем прокрутите серию приятных воспоминаний, потратив время на то, чтобы с каждым ассоциироваться и полностью насладиться. Ассоциироваться с приятными воспоминаниями и диссоциироваться от неприятных — вот что вы учитесь делать свой мозг. Весьма скоро он схватит суть и автоматически проделает то же самое со всеми остальными вашими воспоминаниями.

Научить кого-либо, как и когда ассоциироваться или диссоциироваться, — это один из наиболее глубоких и всеобъемлющих способов изменения качества человеческого опыта и возникающего в результате поведения. Диссоциация особенно полезна для интенсивно неприятных воспоминаний.

Здесь у кого-нибудь есть фобия? Я люблю фобии, но их так легко чинить, что они у нас уже кончаются. Видали? Здесь фобии есть только у людей, страдающих фобией поднятия руки в присутствии аудитории.

Джоан: У меня есть.

У вас настоящая, махровая фобия?

Джоан: Ну, довольно скверная. (Она начинает дрожать и дышать учащенно).

Я это вижу.

Джоан: Вы хотите знать, с чем она связана?

Нет, не хочу. Я математик. Я работаю исключительно с процессом. Я все равно не имею доступа к вашему внутреннему опыту, так зачем о нем говорить? Чтобы изменить внутренний опыт, не обязательно говорить о нем. Вообще-то если вы о нем говорите, то ваш терапевт может закончить ролью профессионального компаньона. Вы знаете, с чем связана ваша фобия? Это нечто, что вы видите, слышите или чувствуете?

Джоан: Это нечто, что я вижу.

О'кей. Я собираюсь попросить вас проделать несколько вещей, которые вы можете проделать в уме очень быстро, так что ваша фобия вообще никогда больше не побеспокоит вас. Я буду давать вам указания по одному шагу за раз, а потом вы идете внутрь и выполняете их. Кивните, когда закончите.

Сначала я хочу, чтобы вы представили, что сидите в центре кинотеатра, и вверху на экране вы можете увидеть черно-белый фотоснимок, на котором видите саму себя в ситуации как раз перед тем, как у вас появляется фобическая реакция.

Затем я хочу, чтобы вы вышли из своего тела наверх, в проекционную будку, откуда вы можете наблюдать за собой, наблюдающей за собой. С этой позиции вы будете способны увидеть себя, сидящую посреди кинотеатра, а также себя на неподвижной картинке вверху, на экране.

Теперь я хочу, чтобы вы превратили снимок на экране в черно-белый фильм и просмотрели его от начала до момента сразу после завершения этого неприятного переживания. Когда дойдете до

конца, я хочу, чтобы вы остановили фильм — как слайд — а затем впрыгнули внутрь изображения и прокрутили фильм назад. Люди будут ходить задом наперед, и все остальное будет происходить наоборот — точно, как при перемотке фильма, за исключением того, что вы будете внутри фильма. Прокрутите его обратно в цвете и потратьте на это только одну-две секунды.

Теперь подумайте о том, с чем была связана ваша фобия. Увидьте то, что вы увидели бы, если бы на самом деле были там.

Джоан: Меня теперь не волнует, но я боюсь, что в следующий раз, когда я действительно там окажусь, это может не сработать.

Вы можете где-нибудь здесь найти реальный пример, чтобы проверить это?

Джоан: Да, это фобия лифтов.

Отлично. Давайте сделаем маленький перерыв. Идите, попробуйте, а после перерыва отчитаетесь. Те из вас, которые скептики, идите, смотрите и задавайте ей вопросы, если хотите.

О'кей. Ну как, Джоан?

Джоан: Чудесно. Вы знаете, я никогда раньше по-настоящему не видела лифт изнутри. Этим утром я даже не могла войти туда, потому что была слишком напугана, но вот только что я несколько раз прокатилась вверх-вниз.

Это типичный отчет. Тем не менее однажды я чуть не занервничал. Я преподавал в Пичтри Плаза, в Атланте, где имелся 70-этажный внешний лифт. Так что я просто должен был найти человека с фобией лифтов. Я вылечил эту леди и отослал ее с семинара для проверки. Примерно через полчаса я начал думать: "О, о, может, она там забралась наверх и не может слезть вниз». Когда минут через пятнадцать она вошла, покачиваясь, я спросил ее, где она была. «А я просто ездила вверх и вниз. Это было так здорово».

Однажды ко мне пришел бухгалтер с фобией публичных выступлений, от которой он пытался избавиться шестнадцать лет. Одним из первых его сообщений было то, что он вложил в общей сложности более 70 000 долларов в попытки вылечить свою фобию. Я спросил его, откуда он это знает, и он вынул свой терапевтический портфель со всеми оплаченными отчетами. Я сказал: "Как насчет вашего времени?» Его глаза расширились, и он ответил: "Я этого не присовокупил!» Ему платили примерно столько же, сколько психиатру, так что на самом деле он вложил около 140 тысяч долларов, пытаясь изменить то, изменение чего заняло у меня десять минут.

Если вы можете бояться лифтов, а затем научиться реагировать по-другому

— похоже, вы должны быть способны изменить любой поведенческий паттерн, потому что ужас — довольно сильное поведение. Страх — интересная вещь. Люди избегают его. Если вы предлагаете кому-нибудь взглянуть на то, чего он боится, он не может этого сделать. Однако, если вы предлагаете ему увидеть себя глядящим на «это» — он тем не менее на «это» смотрит; и по какой-то причине так он может это сделать. Это то же, что и разница между тем, когда сидишь на переднем сидении американских горок и когда сидишь на скамейке, и видишь себя на американских горках. Людям хватает этого, чтобы суметь изменить свои реакции. Эту же процедуру вы можете применять с жертвами изнасилования, насилия над детьми и с военными переживаниями: "пост-травматический стрессовый синдром».

Несколько лет назад работа над фобией занимала у меня час. Потом, когда мы больше узнали о том, как работает фобия, мы провозгласили десятиминутный курс ее лечения. Теперь я свел его к нескольким минутам. Большинству людей ну очень трудно поверить, что мы можем вылечить фобию так быстро. Это действительно смешно, но я не умею лечить ее медленно. Я могу вылечить

фобию за две минуты, но не могу за месяц, потому что так мозг не работает. Мозг обучается путем быстрого прокручивания паттернов. Представьте, что я предъявлял бы вам по одному кадру фильма в день в течение пяти лет. Вы бы поняли сюжет? Естественно, нет. Вы схватываете смысл фильма, только если все эти картинки мелькают очень быстро. Пытаться медленно изменяться — все равно что разговаривать по слову в день.

Мужчина: А как быть с практикой? Если вы однократно производите изменение, как с Джоан, нужно ли ей практиковаться?

Нет. Она уже изменилась, и ей не нужно будет практиковаться или думать об этом сознательно. Если работа по изменению тяжела или заставляет много практиковаться — значит, вы занимаетесь этим неправильно, и изменить нужно то, что вы делаете. Если вы нашли дорогу, по которой можно идти без сопротивления, — вы комбинируете ресурсы, и одного раза хватит за глаза. Когда Джоан на перерыве вошла в лифт, ей не нужно было стараться не впасть в ужас. Она уже изменилась, и эта новая реакция будет такой же постоянной, как и первоначальный ужас.

Человек с фобиями хорош — в числе прочего — еще и тем, что он уже доказал свою способность к быстрому обучению. Фобики — это люди, способные очень быстро научиться чему-либо абсолютно нелепому. Большинство людей склонны рассматривать фобию как проблему, а не как достижение. Они никогда не остановятся и не подумают: "Если она смогла научиться делать это — значит, она должна быть способна научиться делать что угодно».

Меня всегда изумляло, что некто может научиться так стабильно и надежно бояться. Много лет назад я думал: "Вот тот вид изменения, который я хочу уметь совершать». Это привело меня к вопросу: "Как я могу привить кому-нибудь фобию?» Я сообразил, что если я не могу привить человеку фобию, то не смогу быть по-настоящему методичен в ее устранении.

Если вы принимаете мысль, что фобии могут быть только плохи, то у вас никогда не возникнет такого предположения. Вы можете сделать приятные реакции точно такими же сильными и надежными, как фобия. Есть такое, при виде чего люди каждый раз начинают светиться от счастья — новорожденные или очень маленькие дети проделывают это почти с каждым. Если не верите, вот вам мой вызов: найдите самого закоренелого и мерзкого на вид пижона, какого только сможете найти, суньте ему в руки маленького ребенка и пустите гулять по супермаркету. Идите шагах в двух следом за ним и наблюдайте, как реагируют люди.

Я, однако, хочу вас кое о чем предупредить: лечение фобии отнимает ощущения, и с приятными воспоминаниями это тоже сработает. Если вы примените ту же процедуру ко всем своим любовным воспоминаниям о проведенном с кем-то времени, то можете превратить этого человека в нечто не более для вас значимое, чем лифт! Супруги часто естественным образом проделывают это после развода. Вы можете взглянуть на того человека, которого когда-то страстно любили, и не испытать к ней вообще никаких чувств. Вспоминая все происшедшие приятные события, вы будете наблюдать, как вы получаете удовольствие; но все ваши приятные ощущения исчезнут. Если вы занимаетесь этим, будучи еще женаты, то вы поистине в опасности.

Одно дело — пересмотреть все переживания, которые вы с кем-либо испытали, — приятные и неприятные — и решить, что вы хотите прервать отношения и уйти. Но если вы диссоциируете от всех приятных минут, которые пережили с этим человеком, то выбросите очень поддерживающий набор переживаний. Даже если вы сейчас не выносите ее присутствия, потому что вы изменились или она изменилась, вы с тем же успехом можете наслаждаться своими приятными воспоминаниями.

Некоторые люди доходят до того, что диссоциируются от всех приятных переживаний в момент, когда они происходят, «чтобы потом не стало опять плохо». Если вы поступаете так, то не будете

способны наслаждаться собственной жизнью даже тогда, когда она хороша. Это всегда будет похоже на наблюдение за тем, как кто-то другой развлекается — но вам самому никогда не удастся поиграть. Если вы поступаете так со всеми своими переживаниями, то превратитесь в экзистенциалиста — абсолютно и окончательно отстраненного наблюдателя.

Некоторые люди видят работающую технику и решают попробовать ее с чем угодно. Одно то, что молоток хорош применительно к гвоздям, не означает, что все нужно заколачивать. Процедура лечения фобии эффективна в нейтрализации сильных эмоциональных реакций — позитивных или негативных — так что будьте внимательны, к чему вы ее применяете.

Хотите знать хороший способ влюбиться? Просто ассоциируйтесь со всеми своими приятными переживаниями, связанными с кем-нибудь, и диссоциируйтесь от неприятных. Это очень хорошо работает. Если вы вообще не думаете о неприятных переживаниях — можете даже использовать этот метод, чтобы влюбиться в человека, который делает кучу такого, что вам не нравится. Типичный вариант — это влюбиться таким образом, после чего жениться. Как только вы поженились, можете повернуть этот процесс в обратную сторону, так, чтобы ассоциироваться с неприятными переживаниями и диссоциироваться от приятных. Теперь вы реагируете только на неприятное и недоумеваете, почему «она так изменилась!» Она не изменилась, изменился ваш способ мышления.

Женщина: Есть какие-нибудь еще способы работать с фобиями? Я панически боюсь собак.

Всегда есть другие способы совершать поступки; дело в вопросах: «Знаем ли мы уже о них?», «Столь же ли они надежны?», «Сколько времени они занимают?», «На что еще они повлияют?» и так далее.

Попробуйте вот это: пойдите назад и вспомните что-нибудь исключительно приятное, возбуждающее и смешное из своего прошлого и увидите то, что вы видели в момент, когда это происходило. Можете найти такое воспоминание?.. (Она начинает улыбаться). Хорошо. Прибавьте немного яркости (Она улыбается сильнее). Чудесно. Теперь оставьте эту картину, и пусть собака пройдет прямо через ее середину, а потом станет частью картины. Пока она это делает, я хочу, чтобы вы сделали изображение немножко ярче.

Теперь вообразите, что вы находитесь в одной комнате с собакой — чтобы проверить, осталась ли еще ваша фобия.

Женщина: Теперь я хорошо чувствую себя, думая об этом.

Эта процедура является вариантом другого метода, которому я научу вас позже. Для очень сильных фобий он не настолько надежен, как диссоциация, но в большинстве случаев сработает. Я вылечил кучу фобий, так что они мне надоели, и обычно я просто проделываю самую быструю и надежную из известных мне вещей. Теперь, когда вы это знаете, вы тоже можете это делать. Но если вы действительно хотите понять, как работают мозги, — когда в следующий раз будете работать с фобиком, потратьте чуть больше времени. Задайте кучу вопросов, чтобы выяснить, как работает данная конкретная фобия. Например, иногда фобик создает изображение собаки — или чего бы там ни было — очень большое, или яркое, или цветное; прокручивает фильм очень медленно или повторяет его без конца. Тогда вы можете попробовать поменять разные элементы, чтобы выяснить, как можно изменить опыт этого конкретного человека. Устав от этого, вы всегда можете вытащить из бокового кармана процедуру быстрого лечения и избавиться от этого клиента в пять минут. Если вы поэкспериментируете таким образом, то начнете учиться тому, как порождать НЛП, и вам не нужно будет больше тратить деньги на посещение семинаров.

ВКРИВЬ И ВКОСЬ

Однажды я спросил приятеля: "Что ты считаешь величайшей неудачей в своей жизни?" Он сказал: "Через пару недель я собираюсь сделать вот это, и оно не сработает». И знаете что? Он был прав! Это была величайшая неудача в его жизни — не потому, что не сработало, а потому, что он нашел время, чтобы расстроиться из-за этого заранее. Многие используют свое воображение только для того, чтобы выявить все, что их огорчит, так чтобы иметь возможность сейчас почувствовать себя плохо. Зачем откладывать?

Зачем ждать, пока муж заведет роман на стороне? Вообразите это сейчас; увидите, как он там развлекается с кем-то другим. Почувствуйте себя так, словно вы находитесь там, наблюдая все это. Вы можете привести себя в состояние жуткой ревности — проще простого. Сколь многие из вас это проделывали?

Потом, когда он приходит домой — если вы все еще ужасно себя чувствуете — можете орать, и вопить на него, и выжить его из дома, так что все произойдет в действительности. Приходят клиенты и рассказывают мне, что они это проделывают. Я выслушиваю их и спрашиваю: "Почему бы вам не рисовать хороших картинок?" — «Что вы имеете в виду?» — «Меняйте эту картину до тех пор, пока не сможете увидеть там вместе с ним себя вместо этой другой женщины. Потом шагните внутрь картины и насладитесь всеми этими приятными ощущениями. Потом, когда он вернется домой, заставьте его захотеть проделать это с вами». Так вам больше нравится?

Люди часто говорят, что у них есть «хорошие» и «плохие» воспоминания; но это всего лишь утверждение о том, нравятся они им или нет. Большинство хотят иметь только приятные воспоминания и считают, что были бы гораздо счастливее, если бы все неприятные исчезли. Но вообразите, на что была бы похожа ваша жизнь, если бы у вас никогда не было ни одного неприятного переживания! Что, если бы вы росли и все было бы постоянно великолепно? Вы бы выросли слабаком, абсолютно неспособным справляться с трудностями; в этой стране достаточно примеров.

У меня был однажды 24-летний клиент, с двенадцати лет живший на валиуме. Он выходил из дому только для того, чтобы посетить дантиста, врача или психиатра. Он прошел пять психиатров, но, насколько я понимал, главная его проблема заключалась в том, что он двенадцать лет не выходил из дома. Теперь его мать и отец решили, что ему следует отделиться и жить самостоятельно. Его отец, владелец крупной строительной компании, пожаловался мне: "Этот мальчик, пора ему отделиться и жить самостоятельно». Я подумал: "Ах ты индюк, ты опоздал на двенадцать лет. Что ты собираешься делать? Передать ему свою компанию, чтобы он смог тебя обеспечить?" Предполагаемый срок жизни у этой компании будет около двух дней.

Поскольку этот ребенок провел на валиуме двенадцать лет своей жизни, в ней было не много событий — пока они не послали его ко мне! Я заставил его ходить по самым разным местам и проделывать множество невероятных вещей — не то я бы вышиб из него потроха. Когда он впервые промедлил и сказал, что не сможет чего-то там сделать, — я действительно сильно ударил его; это было началом приобретения опыта. Это был как раз перспективный способ; я не рекомендовал бы вам применять его к большинству людей. Но бывают ситуации, когда хорошая оплеуха знаменует начало создания мотивационной стратегии. Некоторые из вас могут припомнить, как это работает, на примере вашего собственного прошлого. Я просто поместил его во множество таких ситуаций, где он был вынужден учиться справляться с трудностями и иметь

дело с другими человеческими существами. Это дало ему эмпирическую основу для жизни в реальном мире, без буфера из дома, лекарств и психиатра. Переживания, которые я обеспечил, были немного более полезны и уместны, чем разговоры о детстве с его психиатром.

Люди говорят: «Я не могу сделать это», не осознавая, что значат эти слова. Английское «не могу» («can't». — прим. перев.) — это «can not» (дословное «могу не». — прим. перев.), соединенное вместе. Когда кто-то говорит: «Я не могу сделать это», он говорит, что «сможет» способен — «не сделать это» (если он говорит по-английски. — прим. перев.), что всегда верно. Если вы останавливаетесь, и обращаете внимание, и вслушиваетесь в слова, то начинаете слышать такие вещи, которые сообщают вам о том, что вы можете делать.

Однажды я работал с женщиной, которая хотела открыть клинику для лечения застенчивости и неудачливости во флирте. Она привела ко мне кучку застенчивых. Я всегда думал, что робкие люди робки потому, что думают о предстоящих неприятностях — типа неприятия или осмеяния. Я начал задавать этим людям мои обычные вопросы: «Как вы узнаете, когда быть застенчивым? Вы же не постоянно застенчивы». Как все, что делают люди, застенчивость предполагает некий процесс. Это непростая задача. Один мужчина сказал: «Я узнаю, что пора быть застенчивым, когда знаю, что предстоит знакомство с кем-либо». — «Хорошо, что заставляет вас стесняться?» — «Я не думаю, что понравлюсь им». Это утверждение сильно отличается от «Я думаю, что не понравлюсь им». Он буквально сказал: «Я не» — я занимаюсь тем, что делаю «не» — (английское «не» в данном случае [don't] тоже является сокращением от двух слов: «do» — «делаю» и «not» — «не». — прим. перев.) «думаю, что я им понравлюсь». Он думает все, что угодно, кроме того, что понравится человеку. В соседней комнате было несколько человек, так что я сказал ему: «Я хочу, чтобы вы подумали, что понравитесь им». — «О'кей». — «Вы стесняетесь знакомиться с ними?» — «Нет». Это кажется немного слишком просто, но вообще-то что работает, всегда оказывается простым.

К сожалению, в психотерапии не так много стимулов выяснять, что работает быстро и легко. В большинстве профессиональных областей людям платят за успех в чем-либо. Но в психотерапии вам платят за час — неважно, достигнуто что-нибудь или нет. Если терапевт некомпетентен, ему платят больше, чем тому, кто может быстро добиться изменения. У многих терапевтов есть даже правило, запрещающее быть активными. Они считают, что прямое влияние на кого-либо манипулятивно и что манипуляция — это плохо. Это как если бы они говорили: «Вы платите мне за то, чтобы я воздействовал на вас. Но я не собираюсь этого делать, потому что так поступать неправильно». Когда я принимал клиентов, то всегда брал за изменение, а не за час; я получал деньги, только если получал результаты. Это казалось более похожим на вызов.

Доводы, используемые терапевтами для оправдания своих неудач, поистине возмутительны. Часто они говорят: «Он не был готов к изменению». Это «дешевое извинение», если бы это вообще было извинением. Если он «не готов», как может кто бы то ни было оправдать еженедельные встречи с ним и взимание с него денег? Прикажите ему пойти домой и вернуться, когда он будет «готов»! Я всегда считал, что если кто-то «не готов к изменению», то это моя задача — сделать его готовым.

Что если бы вы привели свой автомобиль к механику, он пару недель провозился бы с ним — но автомобиль все равно не работает. Если бы механик сказал вам: «Автомобиль не был готов измениться» — вы бы не попались на такое извинение, не так ли? Но терапевтам это изо дня в день сходит с рук.

Другое стандартное извинение состоит в том, что клиент «сопротивляется». Вообразите, что ваш механик сказал вам, что ваша машина «сопротивлялась». «Ваша машина просто недостаточно созрела для того, чтобы воспринять работу с клапанами. Приведите ее еще раз на следующей неделе, и мы попробуем еще». Вы ни на минуту не примете этого извинения. Механик явно либо

не знает, что делает; либо изменения, которые он пытается проделать, не имеют отношения к проблеме; либо он использует не те инструменты. То же самое верно в случае терапевтических или педагогических изменений. Эффективные терапевты и учителя могут сделать людей «готовыми к изменению», и если они проделывают то, что нужно, — никакого сопротивления не будет.

К сожалению, у большинства людей извращенная тенденция. Если они что-то делают и это не срабатывает — они, как правило, делают это громче, сильнее, дольше или чаще. Когда ребенок не понимает, родитель обычно выкрикивает в точности то же самое предложение вместо того, чтобы попробовать новый набор слов. И если наказание не изменяет чьего-либо поведения, то обычный вывод — этого было недостаточно, посему необходимо наказать строже.

Я всегда думал, что если что-либо не срабатывает, — это могло бы служить указанием на то, что пора сделать что-то другое! Если вы знаете, что что-то не работает, то у чего угодно другого больше шансов сработать, чем у еще большего количества того же самого.

У непрофессионалов тоже есть интересные извинения. Я их коллекционировал. Люди часто говорили: «Я потерял над собой контроль» или: «Я не знаю, что на меня нашло». Я полагаю, это могло быть пурпурное облако или старое одеяло. В шестидесятые годы люди ходили на группы встреч (разновидность психотерапевтических групп. — прим. перев.) и научились говорить: «Ничего не могу с этим поделать; я просто так чувствую». Если кто-то говорит: «Я просто чувствовал, что должен швырнуть в комнату ручную гранату» — это не принимается. Но если кто-то скажет: «Я просто не могу принять то, что ты говоришь; я должен наорать на тебя, чтобы тебе стало плохо; я просто так чувствую» — это будет принято.

«Просто» — это обворожительное слово; это один из способов быть не справедливым к окружающим. «Просто» — это удобный способ дискредитировать все, кроме того, о чем вы говорите. Если кому-то плохо, а вы говорите ему что-нибудь приятное — он часто отвечает: «Ты просто стараешься ободрить меня», как будто это плохо — ободрить кого-нибудь! Это может соответствовать действительности, что вы пытаетесь ободрить его, но «просто» превращает это в единственную вещь, которая соответствует действительности. Слово «просто» обесценивает все, что еще есть в ситуации.

Любимое извинение в наше время: «Я не был сам собой». С этим вы можете выбраться из любого положения. Это похоже на множественную личность или защиту безумием. «Я не был сам собой. Я, должно быть, был ею!»

Все эти извинения являются способами оправдания и сохранения несчастья, вместо того чтобы испробовать что-нибудь другое, что могло бы сделать жизнь более приятной и интересной для вас — и для других людей тоже.

Сейчас, я думаю, пришло время демонстрации. Кто-нибудь дайте мне пример чего-нибудь, что, как вы предполагаете, будет по-настоящему неприятным переживанием.

Джоу: Я всегда испытываю тревогу по поводу конфронтации с кем-либо. Когда кто-то каким-то образом задевает меня, а я хочу, чтобы они обращались со мной по-другому, — я вступаю с ними в конфронтацию.

Вы предполагаете, что это будет негативный опыт?

Джоу: Да. Но это не так. Обычно он оказывается гораздо более позитивным. Я могу сначала почувствовать себя неудобно, но по мере включения я успокаиваюсь.

В результате это становится полезным?

Джоу: Полезным для меня опытом становится реальная конфронтация с ними. Делая это, я всякий раз приобретаю большую уверенность относительно будущих конфликтов с кем-либо. Это не походит на то, как если бы я собиралась с кем-либо конфликтовать, — это больше походит на то, как если бы я просто собралась с ними побеседовать.

Ну, а теперь подумайте об этом. Если бы вы собрались конфликтовать с кем-то, предполагаете ли вы, что это будет неприятно?

Джоу: Немного. Не настолько, как предполагала раньше.

Я прошу, чтобы вы сделали это сейчас.

Джоу: Угу, немножко.

Вы должны притормозить и потратить время на то, чтобы действительно проделать это. Подумайте о человеке, с которым было бы очень трудно конфликтовать по какому-либо поводу. Обдумайте это и выясните, как вы можете предполагать, что это будет неприятно — и выиграть.

Джоу: С вами было бы трудно конфликтовать.

Со мной было бы смертельно конфликтовать. Что побудило бы вас вступить с кем-либо в конфронтацию?

Джоу: Если бы я чувствовала, что моя целостность нарушена.

«Нарушенная целостность». Я свою починил.

Джоу: Или если меня как-то оскорбили. Иногда если оскорбляют мои идеи.

Зачем вам нужно конфликтовать с кем-либо?

Джоу: Не знаю.

Что произойдет, если вы это сделаете? Что в этом хорошего? Это восстанавливает вашу целостность?

Джоу: Это заставляет меня чувствовать, что я стою за себя, защищаю, охраняю себя.

Вот что я спрашиваю: «Какова функция данного поведения?» Если вы вступите в конфронтацию с некоторыми людьми, они убьют вас — даже из-за сэндвича с ветчиной. Я узнал это там, где я вырос. Многие люди вырастают в других местах, и если им по-настоящему везет, они об этом не узнают.

В чем значение конфронтации с кем-либо? Есть ли у нее функция помимо вызывания у вас определенных ощущений, отличных от тех, что возникают у вас, если некто «нарушает вашу целостность», издеваясь над вашими идеями? Вы всегда должны конфликтовать с ними?.. Вы со всеми это делаете?

Джоу: Нет.

Как вы узнаете, к кому подойти и вступить в конфликт, так чтобы вам стало лучше?

Джоу: Люди, которым я более-менее доверяю, которые не собираются как-то меня обидеть.

Хороший выбор. Но вы конфликтуете с ними только тогда, когда они обижают вас или ваши идеи.

Джоу: Это единственный случай, когда я ссорюсь с ними. Есть масса других ситуаций, когда я обсуждаю с ними проблемы, но ссорюсь я только в этом случае.

Что делает происходящее достаточно важным для того, чтобы вступить с ними в конфронтацию?..
Позвольте мне задать этот вопрос по-другому. Если они обижают ваши идеи, значит ли это, что они их неправильно поняли или что они с ними не согласны?

Джоу: Да нет. Если они просто не понимают или несогласны — тут все в порядке. Это когда кто-нибудь говорит: «Чушь собачья» или что-то вроде того. Это зависит от ситуации или от человека.

Ну да, это действительно зависит от ситуации, и это очень важно. И что конфронтация не имеет ценности, я тоже не говорю. Я просто спрашиваю: «Как вы узнаете, когда это нужно делать?» и «Как работает этот процесс?» Вы пойдете и убьете кого-нибудь за нарушение своей целостности?

Джоу: Нет.

Очень многие убили бы. Может, было бы лучше, если бы мы научили их делать то нечто, что делаете вы. Но я еще даже не знаю, что значит для вас «конфликтовать» с кем-либо. Я не знаю, кричите ли вы и вопите, или суете ей палец в нос, или отрезаете ей левое ухо, или переезжаете ее грузовиком. Я делаю предположение, что ваша конфронтация словесная.

Джоу: Да.

Я все еще не знаю, громкий ли у вас голос — как и ни одной другой детали. Чем отличается «дискуссия» от «конфронтация»? Сколькие из вас думали, что знают?.. или не думали об этом?.. или думали, что я разговариваю с ней?

Джоу: Для меня с конфронтацией с кем-либо связано очень много срочности. Я действительно хочу, чтобы они знали, что я чувствую в связи с чем-либо. Я действительно хочу, чтобы они знали, как по моему ощущению были восприняты или отвергнуты мои идеи.

О'кей. Что делает это срочным? Что бы случилось, если бы вы не заставили их понять?.. Позвольте мне задать другой вопрос. Они понимают идею и говорят о ней гадости или они понимают неправильно и говорят гадости потому, что не понимают?..

Джоу: Я благодарна за то, что вы делаете; я думаю, вы просто предложили мне другой взгляд, правда?

Не знаю. Намекните.

Джоу: Думаю, вы это и сделали. Ну, хмм, это просто воспринимается теперь по-другому. Это больше не похоже на неприятие; это просто похоже на то, что они пытаются сказать мне что-то другое.

Не знаю. Я еще даже не выяснил, с чем это мы тут работаем. Вы еще не можете измениться, это слишком быстро. Как могло что-нибудь измениться так быстро, из-за одних только слов, когда я даже еще не сообразил, что это?.. Это имеет значение?.

Джоу: Нет, но это изменилось. Это изменилось.

Это не имеет никакого значения.

Джоу: Для меня не имеет значения, что вы говорили, или как вы это говорили, или знали ли вы, о чем я говорила. Просто что-то из сказанного вами изменило это. Я как-то не чувствую, что у меня будет еще необходимость конфликтовать.

Вот те на, у вас еще сюрприз припасен.

Джоу: Ну, я имею в виду не конфликтовать больше по поводу того рода вещей, о котором я говорила.

О, есть другие вещи, из-за которых конфликтуют. Ну, вы просто могли бы заниматься этим от случая к случаю! Я так делаю. Тогда не нужно волноваться о том, работает это или нет.

Джоу: Ну, если меня обсчитывают на чем-то, или плохо обслуживают, или что-то в этом роде, я пойду на конфронтацию.

Это способ обеспечить себе хорошее обслуживание в ресторане?

Джоу: Это хороший способ получить приличное обслуживание в массе мест.

Позвольте задать вам другой вопрос. Я не взаправду к вам придираюсь. Вы просто хорошая точка фокуса для неосознаваемого доставания других людей. Приходило ли вам когда-нибудь в голову делать так, чтобы люди в ресторане почувствовали себя настолько хорошо — прежде чем они вас обслужат, — чтобы у них не осталось другого выбора, кроме как хорошо обслужить вас?..

Джоу: Я не понимаю. Как-то я это где-то упустила.

Меня всегда изумляет, что люди идут в ресторан, чтобы их обслужил человек, а потом не обращаются с ним как с человеком. Поскольку я был официантом, могу сказать вам, что большинство людей, входящих в ресторан, обращаются с вами очень странно. Есть немногие, кто входит и делает так, что вы чувствуете себя хорошо, — и это вынуждает проводить возле них больше времени, независимо от того, больше они дают на чай или меньше. Есть что-то более привлекательное в пребывании возле человека, доброжелательного к вам, чем возле человека, недоброжелательного — или даже не замечаящего вашего существования.

Приходилось ли кому-нибудь из вас притворяться в присутствии ребенка, что его не существует? Большинство детей начинают капризничать. Вообразите, что вы официант и находитесь в комнате, полной людей, проделывающих это с вами. Потом кто-нибудь обращается с вами, словно вы не машина, а человеческое существо, и заставляет вас почувствовать себя хорошо. Около кого вы будете виться больше? Один способ получить хорошее обслуживание в ресторане — это сначала по-хорошему обойтись с официантом, так, чтобы заставить его хотеть по-хорошему обойтись с вами.

Р. Бэндлер: Другой вариант — принудить его и заставить почувствовать себя настолько плохо, чтобы он дал вам то, чего вы хотели — и ожидали получить, не будучи вынуждены пройти через все неприятности, связанные с говорением ради этого гадостей. Если вы поступаете так, то должны не только оплатить счет, но еще и испортить собственное впечатление. Большинство людей никогда об этом не думают. Почему это они должны идти в ресторан и быть любезными с официантом? Они должны получать хорошее обслуживание автоматически. Часто люди и к браку относятся так же. «Тебе следовало бы это знать». «Я не должна говорить ему; он должен делать это автоматически». И если он не делает — значит, пора разозлиться, напрячься и заставить его сделать это. И если даже вы выигрываете, что вы выигрываете? Высокую самооценку?

Мужчина: Возможность рассчитаться для вашего супруга.

Множество людей проделывали это со мной. Я решил прервать это и намеренно начал рассчитывать заранее! Скольким людям приходится «рассчитываться», когда вы делаете им что-то хорошее? Я не спрашиваю, гадки вы или милы; это работа Санта Клауса. Вот вопрос, который я вам задаю: «Вы когда-нибудь предусматривали такой вариант: быть предусмотрительным заранее?»

Женщина: Да, моя стратегия в ресторане состоит в том, чтобы спросить официантку, что она предложит как самое лучшее из меню, и она делает выбор. Я гляжу на это и предлагаю ей присмотреть, чтобы это было хорошо приготовлено и бифштекс был не слишком маленький. Еще я спрашиваю ее имя и обращаюсь к ней по имени.

Итак, да, вы предусмотрели, что будете любезны, и действительно это испробовали. Как и все остальное в мире, это не всегда работает. Но сколь многие из вас никогда даже не задумывались об этом, когда дела шли неважно или прежде чем они шли неважно? Зачем официанту каждый вечер добираться до ресторана, чтобы плохо кого-то обслуживать, когда он живет чаевыми? Вы когда-нибудь останавливались и задумывались об этом, Джоу?

Джоу: Да.

И вы конфликтовали с ним?

Джоу: Ну, я об этом задумывалась — но я не могла быть настолько доброжелательной, насколько, по моему мнению, должна была. Я не могла быть очень дружелюбной, будучи по-настоящему возмущена. Я была не в состоянии изменить свое поведение.

«Все равно она должна была сделать это первой», правильно? Тогда бы вам не нужно было бы возмущаться и преодолевать трудности, пытаться изменить ситуацию.

Джоу: Ну, так это выглядело тогда. Сейчас это выглядит совершенно по-другому.

Теперь давайте пройдемся от начала. Когда мы только начали разговор, Джоу хотела быть компетентнее в том, как быть недружелюбной. Если вы действительно слышали, что она говорила, — это было: "Я хочу уметь стоять за себя, ворчать и ругаться изошреннее". Никто в комнате не услышал, как она это сказала, начав говорить. Если бы они это услышали, они бы попытались научить ее быть более отвратительной. Подумайте, что сделал бы с этим тренер «настойчивости»! У меня есть новое название для тренинга настойчивости. Я называю его «подготовкой к одиночеству».

Я, напротив, задаю вопросы, чтобы научиться ограничениям своего собеседника. Если я могу научиться тому, как они работают, то могу изменить это любым желательным для меня образом, и они все равно будут работать — но по-другому. Вы не сможете сделать обоснованного суждения о процессе, пока не узнаете, каков он; и вы не сможете по-настоящему узнать, каков он, пока не опробуете его.

Потому я подумал: "О'кей, Джоу не может ворчать и ругаться. Где именно она не может? — потому что я хочу научиться, как не делать этого там". Я начал задавать ей вопросы: "Когда вы это делаете?", «Какова цель этого?», «С кем вы это делаете?» Мои вопросы идут назад во времени. Начав с проблемы, я вернулся к началу процесса, через который она проходит. Когда я вернул ее назад достаточно далеко, она оказалась в том месте, которое расположено раньше ее ворчания и ругани — раньше даже, чем она почувствует намерение заняться этим. Вот место, где она может обойти это. Если она делает следующий шаг — начинает происходить «проблема». Но если она отступает в сторону, то может пойти куда-нибудь еще, где ей больше нравится.

Джоу идет в ресторан, садится, ее плохо обслуживают, она чувствует себя ужасно, ругается с официанткой, потом ее хорошо обслуживают, и она все равно чувствует себя плохо. Я спросил: "Приходило вам когда-нибудь в голову, придя в ресторан и выяснив, кто ваша официантка, сделать так, чтобы ей стало хорошо?" Она сказала: "Я не могу сделать этого после того, как плохо себя почувствую», и, возможно, она права. О'кей, почему всякий раз, когда вы идете в ресторан, не проделывать это прямо при входе, так, чтобы не было никаких шансов плохо себя почувствовать? Этот вопрос направляет ее внимание на более раннее время, когда делать что-нибудь по-другому легко, и еще он предлагает ей делать по-другому нечто очень конкретное.

Вот что все вы делали. Вы приходите домой в очень хорошем настроении. Входя в дверь, вы видите, что гостиная вверх дном, или кто-то забыл вынести мусор, или вы видите что нечто другое, столь же категорически необходимое для вашего счастья, совершенно нарушено. Вы

злитесь про себя и расстраиваетесь; вы подавляете это и пытаетесь не чувствовать себя злым и расстроенным, но это не срабатывает. Так что вы идете на терапию и говорите: «Я не хочу кричать на мою жену». «Почему вы кричите на свою жену?»

— «Потому что я расстраиваюсь и злюсь». Большинство врачей говорят: «Позвольте всему этому выйти; выразите себя; вопите и кричите на свою жену». А жене они скажут: «Разве не нормально, что он кричит и вопит на вас? Разве вы не можете позволить ему быть самим собой?» Вы занимаетесь своим делом, а он будет заниматься своим по отдельности. Чуть собачья.

Вот о чем не думает большинство врачей: когда он входит в дверь и видит тарарам, он сначала ухитряется прийти в то состояние, где он зол и расстроен, а потом пытается помешать себе стать злым и расстроенным. Еще они забывают о том, чего он в первую очередь пытается достичь, мешая себе кричать на нее: он старается сделать так, чтобы было приятно. Ну, и почему бы не заняться этим непосредственно? Почему не заставить входную дверь отправлять его в такие приятные мысли о том, что он может сделать со своей женой, что он промчится через гостиную слишком быстро, чтобы потрудиться еще что-то заметить!

Всякий раз, когда я говорю: «Что если сделать что-нибудь раньше, чем вы почувствуете себя так плохо?», клиент всегда выглядит ошеломленным. Ему не приходит в голову пройтись назад. Он всегда думает, что единственный способ, каким он может сделать себя счастливым, — это делать то, что он хочет, точно в тот момент, когда он этого хочет. Это единственный способ? Должен быть единственным. Вселенная не идет вспять. Время не пойдет вспять. Свет не пойдет вспять. Но ваш разум может пойти вспять.

Обычно клиенты либо вообще не понимают, что я сказал, либо говорят: «Я не могу вот так просто это сделать!» Это звучит слишком легко. Так что я обнаружил, что должен заставлять их делать это. Они не могли сами пойти назад, потому что не могли прекратить идти туда, куда шли. Так что я научился задавать им вопросы, которые заставили бы их пойти вспять. Часто они воют со мной зубами и когтями. Он попробует ответить на один вопрос — а я настаиваю, чтобы ответил еще на один, чтобы протащить его назад еще на шаг.

Добравшись с клиентом до нужной точки, я задаю вопрос, ведущий в сторону и вперед, — и клиент снова идет вперед, в новом направлении. После этого он не может перестать идти в новом направлении. На этом пути он увязает так же, как и на другом — но ему плевать, потому что увязать на этом пути ему нравится. Это работает в точности, как пружина: вы ее сжимаете, и когда вы вытягиваете рукоятку и освобождаете ее, она снова летит вперед.

Как только человек находит одно из таких мест, он говорит: «О, я изменился. Давайте дальше». Так небрежно. «Откуда вы знаете, что изменились?» — «Не знаю. Не имеет значения. Теперь это по-другому». Но Джоу все еще движется вперед по новой дороге. Я неоднократно проверял ее. И она теперь не может вернуться обратно на ту, другую, потому что уже слишком поздно.

Я делаю это просто посредством предположения, что все, что попадает ей на пути, — полезно, и мне нужно только выяснить, где это использовать. Итак, я беру поведение, которое беспокоит Джоу, — конфликт — и возвращаю его в тот момент, когда она еще даже и не думает о конфронтации. Те же силы, которые раньше принуждали ее конфликтовать и переживать из-за этого, теперь приведут ее к другому поведению.

То, что мы исследовали здесь с Джоу, — это типичный стереотип брачных отношений. Вы чего-то хотите от него, но он вам этого не дает. Так что вам становится плохо. Тогда вы говорите ему о том, насколько вам плохо, надеясь, что он будет достаточно обеспокоен, чтобы дать вам это.

Бывают ситуации, когда вы не получаете желаемого от кого-то другого. Но когда вы не получаете желаемого, плохое самочувствие — это лишнее! Вы когда-нибудь думали об этом? Сначала вы не

получаете желаемого, а потом вам долго должно быть плохо из-за того, что вы этого не получили. Потом вам должно стать плохо, чтобы вы снова попытались получить это. Если вам хорошо, то вы можете просто вернуться к этому человеку и сказать: "Эй, ты. Ты хочешь сделать это для меня?" Если вы произнесете это веселым голосом, у вас гораздо больше шансов получить свое — и без каких-либо последствий в будущем.

Самая большая ошибка состоит в том, что люди думают, будто необходимым условием вашего хорошего самочувствия в определенных ситуациях является определенное поведение какого-то другого человека. «Ты обязан вести себя так, как я хочу, чтобы я могла хорошо себя чувствовать, а не то я буду чувствовать себя плохо и стоять у тебя на пути и заставлю тебя тоже плохо себя чувствовать». Если там нет его, чтобы вести себя как надо, то некому заставить вас хорошо себя чувствовать. Поэтому вам плохо. Когда он возвращается, вы говорите: "Здесь не было тебя, чтобы делать мне хорошо так, как ты это умеешь, — поэтому я хочу, чтобы сейчас было плохо тебе. Я хочу, чтобы ты был здесь постоянно. Больше никаких игр в кегли; не отлучайся на уикэнд и на рыбалку; не ездь в колледж; не участвуй в семинарах; будь здесь всегда. Мне можно уходить, потому что я хорошо провожу время, когда ухожу; но когда я возвращаюсь домой, ты должен быть тут, чтобы мне было хорошо. Если ты любишь меня, то сделаешь то, чего я хочу, потому что когда ты этого не делаешь, я чувствую себя плохо, потому что я тебя люблю». Чудно, а? Но так это и работает. И в некотором смысле это правда. Ты сидишь там одна-одинешенька, и тебе действительно плохо. «Если бы этот человек был здесь и делал это, мне было бы хорошо. Какого черта с ним случилось?» Конечно, если он здесь и не хочет этого делать — еще хуже! Люди очень редко останавливаются и говорят: "Эге, а что было бы важно для другого человека?" И еще реже человек спрашивает себя: "Что бы я мог сделать, что заставило бы ее захотеть сделать это для меня?"

Если внутри вас есть ощущение, что, когда он не уделяет вам определенного количества времени в определенный момент, значит, пора почувствовать себя плохо, и если вы измеряете эти плохие эмоции, и зрительно представляете его, и связываете эти эмоции с его лицом, то когда он возвращается и вы видите его лицо — вы получаете плохие эмоции в его присутствии! Это поразительно! Ваше настроение портится не только тогда, когда его нет; оно также портится, когда он возвращается! Это не похоже на шутку, верно? Это нечестно по отношению к вам, жить таким образом.

И если он чувствует вину из-за того, что ушел, и представляет себе, как это будет — вернуться к вам, то он свяжет чувство вины с видом вашего лица. Тогда вернувшись и увидев вас, он снова почувствует себя виноватым — и здесь тоже не захочет находиться. Это мета-паттерны обязанности. Они оба основаны на колоссальной ошибке: на идее, что брак есть личное одолжение.

Если вы спрашиваете людей, чего они хотят, — они обычно говорят о желании того, чего у них нет, а не того, что у них уже есть. Они склонны игнорировать и считать само собой разумеющимся то, что уже имеют и чем наслаждаются, и замечают только то, чего не хватает.

Женатые люди обычно не чувствуют себя счастливыми, как это было, когда они впервые встретились. Вообразите, на что это было бы похоже, если бы всякий раз при виде него вы чувствовали себя счастливой. И если его нет здесь, когда вам этого хочется — потому что он занимается чем-то, чем вы не хотите, чтобы он занимался, потому что не хотите заниматься этим вместе с ним — вы все равно чувствуете себя счастливой оттого, что этот ваш особенный человек проводит здесь, с вами, большую часть времени. А когда он занимается чем-то другим, вы чувствуете себя счастливой оттого, что это единственная цена, которую вы должны платить. Это не обременительная цена, правда? Если вы не можете ее получить, то лично я думаю, что игра не стоит свеч.

Вот что всегда меня поражало: люди редко грубы с чужими. Вы действительно должны узнать и полюбить женщину, прежде чем сможете обращаться с ней, как с грязью, и заставлять ее по-настоящему мучиться из-за пустяков. Немногие станут орать на чужого человека из-за таких важных вещей, как крошки на обеденном столе; но если вы ее любите, то это нормально.

Ко мне на прием пришла одна семья, и муж был совершенно отвратителен. Он ткнул пальцем в свою жену и прорычал: "Она считает, что четырнадцатилетняя девчонка должна до полдесятого вечера находиться вне дома!"»

Я посмотрел ему прямо в глаза и сказал: "А вы считаете, что четырнадцатилетняя девчонка должна научиться тому, что мужчины орут и вопят на своих жен и портят им настроение!"»

Это недопустимо — упустить такое.

Часто бывает, что семья приводит дочь-подростка, потому что с ней что-то неладно: она наслаждается сексом, и они не могут заставить ее прекратить это. Поговорите-ка об идеалистической, чрезмерной, возмутительной задаче: заставить человека вернуться в состояние девственности! Родители хотят, чтобы вы убедили их дочь в том, что на самом деле секс неприятен, и что он опасен, и что если она им наслаждается, то это так на нее повлияет, что она будет мучиться всю оставшуюся жизнь! Некоторые терапевты действительно берутся за эту задачу, и некоторым это даже удается.

Один отец буквально втащил ко мне свою дочь, заломив ей руку за спину, швырнул ее в кресло и рявкнул: "Сидеть!"»

«Что-то не так?» — спросил я.

«Девчонка — немного шлюха!»

«Я не нуждаюсь в шлюхе; зачем вы ее сюда привели?»

Вот уж прерывание из прерываний! Эти первые строчки — моя слабость; вы можете прямо-таки поджарить кому-нибудь мозги строчкой такого рода. После этого задайте ему один вопрос — и он никогда не сможет вернуться туда, где был.

«Нет, нет! Я не о том говорю».

«Кто эта девочка?»

«Моя дочь».

«Вы превратили свою дочь в шлюху!!!»

«Нет, нет! Вы не понимаете!»

«И вы привели ее сюда ко мне! Как гадко!»

«Нет, нет, нет! Вы все неправильно поняли».

Этот мужчина, который вошел, рыча и вопя, теперь умоляет меня понять его. Он полностью переключился с нападения на свою дочь на собственную защиту. Тем временем его дочь тихо хохочет. Она считает это великолепным.

«Ну, тогда объяснитесь».

«Я просто думаю, что с ней произойдут все эти кошмарные вещи».

«Ну, если вы обучаете ее этой профессии — вы правы, черт возьми! „ «Нет, нет, видите ли, это...“

«Хорошо, что вы хотите, чтобы я сделал? Чего вы хотите?»

Тогда он начал описывать все, чего он хотел. Когда он кончил, я сказал: "Вы втащили ее сюда с рукой, заломленной за спину, и швыряли во все стороны. Так обращаются с проститутками; вот чему вы ее обучаете».

«Ну, я хочу заставить ее...»

«О, „заставить“ — научить ее тому, что мужчины управляют женщинами, швыряя их в разные стороны, командуя ими направо, заламывая им руки, заставляя их поступать против собственной воли. Это то, что делают сутенеры. Тогда единственное, что осталось делать, — брать за это деньги».

«Нет, это не то, что я делаю. Она спит со своим приятелем». «Она брала с него деньги?» — «Нет». — «Она его любит?» — «Она слишком молода, чтобы любить».

«Разве она не любила вас, когда была маленькой девочкой?» Выплывает образ из той поры, когда она была маленьким ребенком, сидящим на папином колене. Стариков вы почти всегда сможете растрогать такой картиной.

«Позвольте мне кое-что у вас спросить. Взгляните на свою дочь. Разве вы не хотите, чтобы она была способна любить и наслаждаться сексуальной жизнью? Нравы этого мира изменились, и вы не обязаны их одобрять. Но как бы вам понравилось, если бы единственным усвоенным ею способом общения с мужчинами стал тот, каким вы ввели ее в эту дверь несколько минут назад? И она бы дождалась, пока ей не исполнится двадцать пять, и вышла бы замуж за кого-нибудь, кто стал бы ее избивать, швырять почем зря, оскорблять и заставлять поступать против своей воли».

«Но она может ошибиться, и это повредит ей».

«Это возможно. Через пару лет этот парень может бросить ее, как горячую картошку, и исчезнуть. И когда ей будет плохо и одиноко, ей не к кому будет пойти, потому что она будет ненавидеть вас до мозга костей. Если она придет к вам, вы просто скажете: "Я же говорил».

Даже если она в одиночестве сумеет в такой момент пойти и найти кого-то другого и установить настоящие отношения, то когда у нее будут свои дети — ваши внуки — она никогда не придет и не покажет их вам. Потому что она запомнит то, что вы сделали, и не захочет, чтобы ее дети научились этому».

В этот момент отец не знает, что думать, так что вот каким образом он оказывается в ваших руках. Вы смотрите ему прямо в глаза и говорите: "Разве не более важно, чтобы она научилась устанавливать любовные отношения?.. Или ей научиться усваивать нравы любого мужчины, который сумеет принудить ее к чему угодно? Так поступают сутенеры».

Попробуйте-ка выбраться из такого оборота событий. Из этого нет выхода. Никким образом его мозг не смог бы пойти теперь назад и делать то, что делал раньше. Он не смог бы вести себя как сутенер. Неважно, заставляете вы кого-либо НЕ делать или ДЕЛАТЬ что-то, или заставляете вы ее делать нечто «хорошее» или «плохое». То, каким способом вы ее заставляете, учит ее быть управляемой этим способом.

Проблема в том, что в этом месте ему нечего больше делать. Он остановлен на привычном пути, но ему нечего делать взамен. Мне нужно предложить ему делать что-нибудь, например, учить ее наилучшему возможному способу, каким мужчина может вести себя с женщиной. Потому что тогда если то, что его дочь имеет с этим парнем, не хорошо — она не будет удовлетворена. Теперь он был мой. Знаете, что это значит? Он должен сформировать мощные положительные отношения с женой, и быть любезным с другими членами своей семьи, и заставить свою дочь

чувствовать себя с ними более хорошо, чем с этим парнем, который увивается за ней. Каково в качестве компульсии?

И я ни единого раза не сказал: "Как вы чувствуете себя в связи с этим? Что вы сейчас чувствуете? Что вы осознаете?", или «Расскайтесь», или «Обратитесь внутрь и спросите себя».

Люди так легко забывают, чего хотят. Они делают один шаг по дороге, чтобы попытаться получить это — а потом их захватывает дорога, на которой они пытаются. Они не замечают, что путь, который ими выбран, чтобы получить желаемое, неэффективен. Когда он неэффективен, они идут на терапию, чтобы попробовать научиться, как делать это лучше. Они не заметили, что то, чему они пытаются научиться, дает им в точности то, чего они не хотят.

Когда происходит что-то, что вам не нравится, вы всегда можете сказать: "Это ты виноват; я тебя уничтожу". Возможно, там, в джунглях, это было весьма полезно. Но сознание должно развиваться до того уровня, на котором вы говорите: "У меня есть мозг. Давайте-ка пройдемся немного назад, учтем, чего я хочу, и устремимся к этому».

К ЦЕЛИ Пытаясь понять, почему люди делают те или иные вещи, психотерапевтическая наука разработала множество моделей, которые — как обнаружилось позднее — были попросту несостоятельны. Однако многие психологи продолжают за них цепляться. Мы все еще встречаем людей, ищущих Иды и Эго, и они могут найти это с тем же успехом, что и «родителя», «ребенка» или «взрослого». Я думаю, большинство психологов, будучи детьми, просмотрели, должно быть, слишком много фильмов ужасов. «У тебя внутри есть родитель, и взрослый, и ребенок, которые заставляют тебя делать это». Это звучит так, словно из тебя нужно изгнать злых духов. Раньше люди говорили: "Меня дьявол заставил сделать это". Теперь они говорят:

«Меня мои части заставили сделать это».

«Ну, ты говоришь так потому, что просто говорит твой „родитель“».

«Вовсе нет; она осталась далеко в Нью-Джерси!»

Транзактный Анализ — это приспособление для разделения поведений на три части — немножко похоже на множественную личность, за исключением того, что ТА надлежит быть средством лечения. Если вы хорошо натренированы, то обзаводитесь девятью частями, поскольку каждая из первых трех внутри себя имеет взрослого, родителя и ребенка! Я никогда не любил ТА, потому что только ребенку положено испытывать радость и только взрослый может быть разумным. У всех должны быть совершенно одинаковые части, так что ни для какой индивидуальности места не остается. ТА — это еще и кастовое общество: мой взрослый не может разговаривать с вашим ребенком, он может обращаться только к вашему взрослому. Почему мой ребенок не может говорить с вашим родителем? Это кажется несправедливым. Но, бог ты мой, попробуй-ка убедить в этом людей. Сколькие из вас купились на эту идею? Кто-то объяснил ее вам, и вы подумали: "О, да». Не у каждого человека на свете есть родитель, взрослый и ребенок, которые спорят друг с другом. На Таити вы не часто найдете такое. Вам придется пойти к терапевту, чтобы научиться иметь такие проблемы.

Внутри скольких из вас звучит голос «критического родителя», который бранит вас и пытается заставить что-нибудь сделать? Если кто-то предполагает, что внутри вас есть голос, который все время критикует, и вы начинаете вслушиваться — угадайте, что будет? Вы можете вставить его. Вы можете сделать интересную штуку — соглашаться с этим критическим голосом, раз за разом, пока не сведете его с ума. Еще вы можете изменить его местоположение. Выясните, что произойдет, если вы услышите этот же самый голос, доносящийся из большого пальца левой ноги. Такое изменение положения, безусловно, меняет воздействие этого голоса, не правда ли?

Имейте, однако, в виду, что ваш критический голос может быть прав в том, что он говорит. Может быть, вам стоит его послушать, вместо того чтобы просто плохо себя чувствовать. Я хотел бы показать вам, что можно сделать с критическим голосом, который заставляет вас плохо себя чувствовать; у кого есть такой — хороший, громкий?

Фред: У меня постоянно звучит.

Хорошо. Сейчас можешь его услышать?

Фред: Да, он критикует меня за то, что я заговорил.

Прекрасно. Спроси, не скажет ли он тебе, чего хорошего он для тебя хочет, и послушай, что он ответит. Хочет ли он, чтобы ты был каким-то образом защищен? Хочет ли он, чтобы ты был компетентнее? Есть много возможностей.

Фред: Он хочет, чтобы у меня получалось; он критикует меня, когда я ввязываюсь в какую-нибудь авантюру.

О'кей, я полагаю, ты согласен с его намерением. Ты тоже хочешь, чтобы у тебя получалось, правильно?

Фред: Да. Безусловно.

Спроси у этого голоса, уверен ли он, что у него есть хорошая информация, которую тебе было бы полезно получить и понять.

Фред: Он говорит: "Конечно».

Поскольку у него есть хорошая информация, спроси, согласится ли он попробовать изменить то, как он с тобой разговаривает, если от этого тебе станет легче слушать и понимать, так чтобы у тебя получалось лучше.

Фред: Он настроен скептически, но готов попробовать.

Хорошо. Теперь, Фред, я хочу попросить тебя подумать о том, как мог бы измениться этот голос, чтобы ты лучше прислушивался к нему. Если бы он, например, использовал другую интонацию — мягкую и дружелюбную, ты был бы более готов обращать на него пристальное внимание? Если бы этот голос давал тебе точные полезные инструкции о том, что делать дальше, вместо того чтобы критиковать то, что ты уже сделал — это помогло бы?

Фред: Я подумал о паре вещей, которые он мог бы делать по-другому.

Хорошо. Спроси голос, готов ли он опробовать их, чтобы выяснить, действительно ли ты лучше слушаешь, если он по-другому говорит с тобой.

Фред: Он готов.

Предложи ему приступать и проверить.

Фред: Это поразительно. Он делает это, и он больше уже не «критический родитель». Он теперь больше похож на дружелюбного помощника. Его приятно слушать.

Конечно. Кто же захочет слушать голос, который орет и упрекает? Настоящим родителям тоже следовало бы пробовать эту технику, когда они хотят, чтобы дети их слушали. Если вы пользуетесь приятной тональностью, дети станут вас слушать. Они могут не согласиться с тем, что вы говорите, но по крайней мере услышат это. Эта процедура есть нечто, что мы называем «Рефреймингом», и является основой набора навыков вести переговоры, столь же полезных в семейной терапии и бизнесе, сколь и внутри вашего собственного мозга. Если хотите больше об этом узнать, прочтите

книгу «Рефрейминг». Здесь же я хочу подчеркнуть, что голос Фреда забыл о своей цели — пока я о ней не напомнил. Он хотел мотивировать его на достижение успеха, но все, чего он достигал в действительности, было плохое настроение Фреда.

Хотя движение за освобождение женщин оказало сильное положительное воздействие, в некотором смысле оно проделало то же самое. Первоначальной целью было мотивировать людей изменить то, как они думают о женщинах и обращаются с ними. Женщины обучились тому, какие способы поведения являются сексистскими. Теперь когда кто-то другой делает сексистское замечание, вы обязаны плохо себя чувствовать! Мне не кажется ошеломляющим прогрессом то, что теперь «освобожденные» люди должны чувствовать себя плохо, когда кто-то другой произносит сексистское слово! Что это за освобождение? В точности, как в детстве, когда кто-то называл вас «глупым» или «уродливым» — было самое время почувствовать себя плохо и заплакать. Люди всю жизнь употребляли сексистские слова — никто не замечал; теперь, когда они их употребляют, — пристало тяжело вздыхать. Немного свободы! Теперь у вас есть новый набор причин плохого самочувствия. Я, бывало, слонялся по ночным клубам и подцеплял женщин, которые отреагировали бы таким образом. «Вот подходящая. Гляди-ка. Я могу заставить ее чувствовать себя отвратительно». «Привет, мордашка». «Ааххх!»

Если вы не хотите, чтобы люди пользовались сексистским языком, — гораздо более осмысленно заставить их плохо чувствовать себя, когда они это делают. Это гораздо смешнее и гораздо эффективнее, и свободы в этом тоже гораздо больше.

Одна штука, которую я люблю проделывать, — это «доставать» женщин, когда они делают сексистские замечания. Женщина скажет: "Ну, девочки в офисе».

«Сколько им лет?»

«А? Им за тридцать».

«Вы называете их девочками! Они женщины, вы — сексистская свинья! Своего мужа вы зовете мальчиком?»

Если вы предпринимаете что-нибудь, чтобы заставить людей чувствовать себя плохо, делая сексистские замечания, то это по крайней мере помещает мотивацию к изменению туда, где ей место — внутрь человека, поведение которого вы хотите изменить. Однако упреки и нападки на людей вообще-то не лучший способ заставить их измениться. Лучший способ — определить, как они мотивируют себя сами, и использовать это.

Если вы задаете кучу чудных вопросов — и если вы настойчивы — то можете у кого угодно выяснить, как он делает что угодно, включая мотивацию. Многих людей беспокоит «отсутствие мотивации», и примером тому является неспособность подняться утром. Если мы изучим таких людей, то сможем выяснить, как не просыпаться, что может быть полезно страдающим бессонницей. Все, что могут делать люди, полезно кому-то, где-то, когда-то. Но давайте разберемся, как человек просыпается легко и быстро, без лекарств. Кто из присутствующих стабильно легко встает утром?

Бетти: Я легко поднимаюсь.

О'кей. Как вы себя поднимаете?

Бетти: Я просто бужу себя.

Мне нужно немного больше подробностей. Как вы узнаете, что проснулись? Что вы осознаете в первую очередь, проснувшись? Вас обычно будит будильник или вы просто просыпаетесь?

Бетти: У меня нет будильника. Я просто осознаю, что не сплю.

Как вы осознаете, что не спите? Вы начинаете говорить с собой? Начинаете что-нибудь видеть?

Бетти: Я говорю себе.

Что вы себе говорите?

Бетти: Я проснулась. Я просыпаюсь.

Что позволяет вам узнать, что вы можете сказать это? Голос, который говорит: "Я просыпаюсь», оповещает вас, что есть нечто достойное внимания — значит, этому голосу должно было что-то предшествовать. Голос комментирует ощущение, или внезапно появился свет? Что-то изменилось. Пойдите назад и вспомните это так, чтобы вы могли воспроизвести все последовательно.

Бетти: Я думаю, это ощущение.

Какого рода ощущение? Тепло? Давление?..

Бетти: Да, теплое.

Вы переходили от более теплого к более холодному или наоборот?

Бетти: Ощущение тепла усиливалось. Я чувствовала, что тело становится теплее.

Начав осознавать ощущения тепла, вы сказали себе: "Я просыпаюсь». Что происходит сразу после этого? Вы еще ничего не увидели? Никаких внутренних образов?

Бетти: Я сказала: "Я должна встать».

Голос громкий? Есть какие-либо другие звуки или там только голос? У него есть интонация?

Бетти: Это очень спокойный голос, это мирный голос.

Изменяется ли его интонация внутри вас, когда вы начинаете просыпаться все больше и больше?

Бетти: Да. Он ускоряется и становится более ясным и отчетливым, более бодрым.

Вот пример того, что мы называем стратегией мотивации. Это еще не все; но этого достаточно, чтобы мы получили ключевой момент, запускающий стратегию, которая заставляет ее делать что-либо. У нее есть внутренний голос, который звучит сонно и спокойно. Потом, когда он говорит: "Я должна встать», он начинает ускоряться и изменять эту интонацию на более оживленную и бодрую.

Я хочу, чтобы все остальные здесь попробовали это. Сделать самому — вот как можно действительно узнать, как другие люди делают те или иные вещи. Вы не обязаны произносить те же самые слова, но потратьте минуту на то, чтобы закрыть глаза, почувствовать свое тело, а затем послушать голос внутри своей головы. Пусть этот голос начнет говорить с вами сонным и спокойным тоном. Теперь пусть он немного ускорится, станет чуть громче и бодрее. Заметьте, как изменяются ваши ощущения.

Влияет ли это на то, как вы себя чувствуете? Если нет, проверьте свой пульс. Возбужденный внутренний голос — прекрасный способ разбудить себя, когда бы вам этого ни захотелось. Если вы начинаете говорить с собой и усыплять себя в момент, когда этого, вероятно, не стоит делать — на автостраде, к примеру, — можете научиться увеличивать громкость и высоту звука, говорить чуть быстрее о чем-то возбуждающем, и это вас тут же разбудит.

Вот что делают многие страдающие от бессонницы. Они разговаривают с собой громким, высоким, бодрым голосом, и он будит их — даже если они говорят о том, как сильно им нужно уснуть. Люди, страдающие бессонницей, как правило, очень бодры и мотивированы. Они считают,

что спят не очень много; однако исследования показали, что на самом деле они спят примерно столько же, сколько и все остальные. Отличие в том, что они еще тратят кучу времени, пытаются уснуть, но постоянно будят себя тоном своего голоса.

Другой главный способ приобрести бессонницу — разглядывать множество ярких, сверкающих картин. Я спросил у одного клиента, что он делает, и он сказал: "Ну, я начинаю думать обо всех тех вещах, о которых мог бы и не думать». Вечером я пошел домой и попробовал это. «Что это — то, о чем я не думаю?» Скоро наступило шесть утра, и я подумал: "Я знаю, что это — сон!»

Теперь я хочу, чтобы вы изменили свой внутренний голос в обратную сторону. Сделайте его мягче, тише, медленнее, более сонным и отметьте, как вы себя из-за этого чувствуете.

Однажды, проделывая это, я почти потерял аудиторию. Откройте глаза и снова ускорьте этот голос, или остаток семинара вам придется воспринять подсознательно. Вот этому вы можете научить людей, страдающих бессонницей, и еще это процесс, который вы сами можете использовать, когда бы вам это ни понадобилось. Например, я узнал, что лучшее, что я могу делать в самолете — это уйти в бессознательное состояние. От моего дома до главного аэропорта — короткий 20-минутный перелет. Как только я усаживаюсь в кресло — ооп — меня нет.

Мужчина: Когда вы выясняете, как человек себя мотивирует, как вы узнаете, что попали в начало последовательности? Например, Бетти говорила, что голос, который с ней говорил, начал становиться громче. Откуда вы знаете, какие вопросы задавать в этот момент?

Это зависит от цели, с которой вы задаете вопросы. На самом деле нет способа определить, где человек начинает. Вам просто нужно получить достаточно подробностей для того, чтобы вы смогли породить такой же опыт. Если я сам это делаю и это срабатывает — значит, я, вероятно, получил достаточное количество информации. Способ все это проверить заключается в опыте — в вашем собственном или чьем-либо еще.

Как только я узнал чью-то стратегию мотивации, я могу буквально замотивировать этого человека подняться со стула или сделать все что угодно другое, заставив его проделать тот же самый процесс: "Ощутите стул, скажите себе: "Я должна встать». Измените тональность и произнесите это еще раз более быстрым, громким и бодрим голосом». Каков бы ни был процесс, используемый вами, чтобы подняться утром, — возможно, вы его же используете, чтобы заставить себя спуститься вниз и подобрать книгу или сделать что угодно другое.

Существует множество различных способов, применяемых людьми, чтобы мотивировать себя. Вместо того чтобы просто рассказывать вам о них, я хочу, чтобы вы приобрели некоторый опыт самостоятельного их исследования. Объединитесь в пару с человеком, которого вы не знаете, и выясните, как он выбирается из постели по утрам. Каждому из вас пришлось проделать это по крайней мере сегодня утром; те, кто этого не может, не смогли оказаться на нашем семинаре. Начните с простого вопроса: "Как вы встаете по утрам?» Ваш партнер выдаст вам одно или два довольно общих утверждения о том, что он делает, и вам придется задавать еще вопросы, чтобы получить остальные детали.

Когда вы посчитаете, что у вас есть вся последовательность, попробуйте ее сами — чтобы выяснить, эффективна ли она для вас. Например, ваш партнер может сказать: "Я вижу свет, проникающий в окна, и я говорю себе: "Вставай», и я встаю». Если вы сами это попробуете — посмотрите на свет в окнах и скажете себе: "Вставай» — нет гарантии, что вы встанете. Этого еще недостаточно. Чтобы заставить это работать, придется сделать больше. Люди проделывают эти вещи автоматически и бессознательно, так что часто приходится задавать кучу вопросов, чтобы добыть все детали.

Поскольку это не семинар по стратегиям, я не настаиваю на том, чтобы вы дошли до мельчайших деталей. Но я хочу, чтобы вы выделили основные элементы последовательности, а также ключевой элемент, определяющий ситуацию. Обычно это деталь, которая производит радикальное изменение. У Бетти это было изменение интонации, которое действительно поднимало ее. Чтобы это обнаружить, вам придется на самом деле покопаться в деталях. Если человек говорит: "Я рисую картину того, как я встаю», вы должны попросить дополнительных подробностей. «Это фильм? Это слайд? Он цветной? Большой? Вы себе что-нибудь говорите? Какую интонацию вы используете?» Эти мелкие детали есть то, что заставляет последовательность работать. Некоторые из них окажутся гораздо более эффективными, чем другие, и вы можете выяснить это, меняя их по одной за раз и отмечая воздействие. Теперь объединитесь в пары и попробуйте это; возьмите минут по пятнадцать на каждого.

Ну, что вы там нашли? Как ваш партнер мотивирует себя? Каковы ключевые элементы последовательности?

Билл: Мой партнер сначала слышит будильник и смотрит на него, выключая. Потом он снова ложится и чувствует, как ему уютно в постели. Внутренний голос говорит: "Если ты останешься здесь, то уснешь и опоздаешь»; и он создает образ случая, когда он опоздал на работу; и чувствует себя плохо. Потом голос говорит: "В следующий раз будет хуже»; и он рисует большую картину того, что произойдет, если он снова опоздает; и чувствует себя еще хуже. Похоже, последовательность «голос, картина, плохое ощущение». Когда плохое ощущение становится достаточно сильным, он встает.

Это то, что мы называем «шаблоном старой тревоги». Непрерывное генерирование неприятных ощущений, пока у вас не появится мотивация избежать их. У Ролло Мэя есть такое. Он даже написал об этом большую книгу, которую можно подытожить одним предложением: "Тревогу понимают неправильно; тревога

— это хорошо, потому что она заставляет людей совершать поступки». Если ваша стратегия мотивации работает на тревоге, то это абсолютно верно. Но не у всех такой тип мотивации. Что касается других людей, тревога мешает им совершать поступки. Они думают о каком-нибудь интересном занятии, потом создают картину того, как все может пойти наперекосяк, после чего начинают тревожиться и просто сидят дома.

Сьюзи: Я делаю нечто очень похожее на то, что делает партнер Билла. Я говорю себе, что могу отдохнуть еще несколько минут, и делаю это. Но со временем моя картина опоздания увеличивается, приближается и становится ярче. Она остается той же самой, но когда она становится достаточно большой, я должна встать с постели, чтобы остановить неприятные ощущения.

А в других делах вы откладываете на потом? (Да). Сколько из вас делали четвертные контрольные в последнюю минуту? Чем дольше вы ждали, тем более вы были мотивированы. У партнера Билла есть свой собственный внутренний генератор тревоги. У Сьюзи он запаздывает. Оба они очень похожи в том, что в качестве мотиватора используют неприятные ощущения. Нашел ли кто-нибудь из вас пример мотивации с использованием приятных эмоций — даже для выполнения неприятной задачи?

Фрэнк: Да, Мардж рисовала все, что она собирается сделать в течение дня, и испытывала приятные ощущения по поводу этих дел. Она сказала, что эти приятные картины «вытаскивают ее из постели».

Что если бы в этот день ей предстояли только неприятные дела? Вы спрашивали ее об этом?

Фрэнк: Да. Она сказала, что рисует картины того, как все эти дела переделаны, и чувствует себя прекрасно оттого, что они закончены. Это хорошее чувство тоже вытаскивало ее из постели. Мне это казалось нереальным. Я не могу представить, чтобы это действительно работало, и я хотел спросить вас об этом.

Где Мардж?.. Мардж, когда вы платите свои налоги?

Мардж: Я это делаю к середине января. Это так приятно, что с ними покончено, так что я могу заниматься другими делами.

Ну, кажется, у нее это, несомненно, работает. Никому не нравится платить налоги, но большинству людей нравится, когда они уже выплачены. Весь фокус в способности заранее получить доступ к приятному ощущению того, что они выплачены, чтобы заставить себя начать. Мотивация Мардж использует приятные эмоции вместо неприятных. Это менее распространено и очень странно для Фрэнка, который делает обратное.

Множество людей компетентны в мотивировании себя на выполнение приятных дел. Они просто рисуют образы делания приятных вещей, и эти картины настолько их привлекают, что они начинают делать эти вещи. Однако этот процесс не работает для тех дел, которые вы хотите сделать, но не любите делать их. Если вы не любите платить налоги и рисуете картину, как вы это делаете, — вы чувствуете отвращение. Это вообще не мотивирует. Если вы хотите замотивировать себя позитивно, вам нужно подумать о том, что в задаче действительно привлекательно. Если вам не приятна сама задача, то привлекательно то, что она выполнена.

На самом деле есть еще одна деталь, которая должна там быть, чтобы стратегия мотивации Мардж заработала. Сколь многие из вас думали о том, как приятно будет, когда нечто будет сделано — а потом у вас «не хватало горючего», когда вы садились и приступали к делу?

Мардж, когда вы начинаете со своими налогами, что заставляет вас продолжать?

Мардж: Я всю дорогу продолжаю думать о том, как будет здорово, когда с ними будет покончено.

Это важный элемент, но, держу пари, вы делаете что-то еще!

Мардж: Ну, всякий раз, когда я записываю число или заполняю графу на бланке, я хорошо чувствую себя оттого, что завершила еще и эту маленькую часть. Это как маленький кусочек приятного ощущения, которое у меня будет, когда все будет сделано.

Верно. Эти два элемента и есть то, что позволяет вам продолжать; и второй из них более эффективен, чем первый. Если вы просто думаете о том, как все закончено, а завершение работы требует какого-то времени — это может стать похожим на «журавля в небе». Но то приятное ощущение завершения, которое возникает у вас всякий раз, когда вы заканчиваете маленькую часть дела, поддержит вас на протяжении всей этой нудятины.

Мардж: Это интересно. Это многое объясняет в моей жизни. Люди часто называют меня оптимисткой, потому что я всегда думаю о том, как будет хорошо, когда нечто неприятное будет позади. Я всегда многое довожу до конца, но у меня бывали проблемы с тем, чтобы заставить других выполнить неприятную работу. Когда я говорю им, как будет хорошо, когда она будет сделана, — обычно они тупо тарашатся на меня.

Правильно. Они просто не понимают. Они мотивируют себя не этим способом.

Фрэнк: Кажется, вы говорите, что человек может быть мощно и эффективно мотивирован, даже не испытывая никаких неприятных ощущений. Есть ли хоть какая-то надежда для остальных из нас, кто стимулирует себя тревогой?

Безусловно. Как и все остальное, что делают люди, стратегии мотивации заучены, и вы всегда можете выучить еще одну. Вас довольно легко научить, как использовать стратегию Мардж. Но вы должны быть осторожны, когда проделываете столь глубокое изменение в чьей-либо жизни.

Некоторые люди принимают паршивые решения, но поскольку они не очень мотивированы — то и не наживают себе больших неприятностей. Если вы обучите их действительно эффективной стратегии мотивации, они действительно воплотят все эти дурные решения и совершат кучу глупых, неуместных и, возможно, опасных поступков. Поэтому прежде, чем я обучаю человека новой мощной стратегии мотивации, я убеждаюсь, что о нем уже есть эффективный способ принятия решений. Если нет, я научу его новой стратегии принятия решений прежде, чем новой стратегии мотивации.

Существует множество вариаций того, как люди мотивируют себя, но мы уже получили примеры двух основных паттернов. Большинство людей мотивируют себя, думая о том, как плохо им будет, если они чего-то не сделают, — а потом движутся от этого плохого чувства. Крысиные психологи называют это «обусловливание отвращением».

Немногие делают наоборот, как поступает Мардж. Она использует приятные ощущения, чтобы двигаться по направлению к тому, что действительно хочет, чтобы произошло, — а не от того, что она не хочет, чтобы происходило; и еще она получает подкрепление по пути.

Человек со стратегией мотивации, как у Мардж, живет в совершенно другом мире, чем большинство людей, — в мире без множества тревог, неприятностей и стрессов, переживаемых многими людьми.

Многие пользуются какой-то комбинацией этих двух стратегий. Они могут сначала подумать о том, что произойдет, если они чего-то не сделают, — а потом о том, как будет хорошо, когда это будет сделано.

Все стратегии мотивации работают, а отбрасывать то, что работает, нельзя. Однако некоторые из них гораздо быстрее, устойчивее и приятнее других.

Множество проблем, приводящих людей на терапию или в тюрьму, — имеют отношение к мотивации. Они или не мотивированы выполнять то, что они хотят делать — или другие хотят, чтобы они делали — или мотивированы выполнять то, чего они или другие люди не хотят, чтобы они делали. Сегодня мы сделали здесь вот что: немножко поисследовали, как работает мотивация, так что вы можете до некоторой степени контролировать, что вы мотивированы делать. То, что мы здесь сделали, есть лишь начало того, что можно делать с мотивацией; но это дает вам нечто, что вы можете полнее изучить самостоятельно.

ПОНИМАНИЕ ЗАМЕШАТЕЛЬСТВА

Многие люди попадают в передряги потому, что испытывают из-за чего-либо замешательство. Я хотел бы показать вам, как брать замешательство и превращать его в понимание. Мне нужен человек, чтобы поиграть с ним — продемонстрировать, как это делается. Продемонстрировав, я

собираюсь попросить вас объединиться в пары и проделать это друг с другом, так что будьте внимательны.

Билл: Я бы хотел это сделать.

Сначала подумайте о том, что приводит вас в замешательство и что вы хотели бы понять.

Билл: Есть куча вещей, которых я не понимаю.

Стоп. Я хочу, чтобы вы внимательно слушали, что я прошу вас сделать. Я не просил вас думать о том, чего вы не понимаете; я попросил вас подумать о том, что приводит вас в замешательство. «Замешательство» и «непонимание» сильно отличаются друг от друга. Есть куча вещей, которых вы не понимаете, потому что ничего о них не знаете. Возможно, вы не понимаете хирургии на открытом сердце или как сконструировать водородную бомбу. Вы не испытываете из-за этого замешательства; у вас просто нет информации, необходимой, чтобы понять, как делаются эти вещи.

Замешательство, однако, всегда есть указание на то, что вы находитесь на пути к пониманию. Замешательство предполагает, что у вас есть множество данных, но они еще не организованы способом, который позволяет вам понять их. Итак, я хочу, чтобы вы подумали о чем-то, что приводит вас в замешательство: что-то, в чем у вас большой опыт, но он лишен для вас смысла.

Билл: О'кей. Я думаю о...

Минуточку. Вам запрещается сообщать мне содержание того, о чем вы думаете. Содержание нужно лишь в том случае, если вы любопытны. Я математик; я интересуюсь только формой. Кроме того, остальным людям здесь слишком легко потеряться в содержании. Я хочу, чтобы они научились процессу, который я демонстрирую.

Вы подумали о том, что приводит вас в замешательство. Теперь я хочу, чтобы вы подумали о чем-то похожем и понятном вам. Говоря «похожее», я имею в виду, что если ваше замешательство относится к чьему-либо поведению, то пусть ваше «понимание» тоже относится к чьему-то поведению. Если ваше замешательство имеет отношение к тому, как работает автомобильный мотор, то пусть понимание будет чем-то механическим — ну, например, как работает ваш тостер.

Билл: Я подумал о том, что понимаю.

Теперь у вас есть два внутренних опыта; один из них мы называем «понимание», а другой — «замешательство». В обоих есть картины?

Билл: Да.

Различия между ними — вот что меня интересует. Чем они отличаются? Например, одна может быть фильмом, а другая слайдом. Или одна может быть черно-белой, а другая цветной. Я хочу, чтобы вы обратились внутрь и исследовали эти два опыта, а потом сказали мне, чем они отличаются.

Билл: Замешательство — слайд, и он маленький. Понимание — это фильм, и большой.

Есть еще какие-то отличия? Если образ замешательства меньше, он, вероятно, и дальше находится.

Билл: Да, он дальше.

В каком-либо из них есть звук?

Билл: Да, в понимании есть звук, описывающий, что я вижу. Замешательство беззвучно.

Откуда вы знаете, что одно вызывает у вас замешательство, а другое вы понимаете?

Билл: У меня разные ощущения, когда я смотрю на эти две картины.

О'кей. Как ваши чувства узнают, что нужно чувствовать именно это, когда вы смотрите на эти картины.

Билл: Полагаю, потому, что я их так научил.

Я хочу, чтобы вы все кое-что заметили. Я задал вопрос типа «Как?», спрашивая о процессе, а он ответил на вопрос «Почему?». «Потому что» всегда отвечает на «Почему». Все, что вы получите из «потому что» — пучок исторических теорий. У меня есть только одна теория: что люди потому испытывают столько проблем с управлением своими мозгами, что земная ось наклонена. Так что на самом деле у вас чей-то чужой мозг, и он дурной. Вот и все теоретизирование, каким я занимаюсь.

Попробуем еще. Билл, как вы узнаете, что нужно испытывать разные чувства, когда смотрите на эти две разные картины?..

Билл: Не знаю.

Мне нравится этот ответ.

Билл: После того как я подумал об этом, я решил, что не знаю.

Бывает. Притворитесь, что знаете. Говорите. Худшее, что может произойти, — это, что вы можете ошибиться. Много лет назад я осознал, что ошибался так много раз, что решил просто идти вперед и ошибаться более интересными способами.

Билл: Когда я смотрю на картину понимания, то могу видеть, как все работает. Это дает мне мягкое чувство расслабления. Когда я смотрю на другую картину, я не могу увидеть, что произойдет дальше; я чувствую небольшое напряжение.

Это определенно звучит как весьма отличные переживания. У кого-либо есть какие-либо вопросы о том, что я делаю?

Мужчина: У вас это выглядит так просто. Как вы узнаете, какие вопросы задавать?

Все, что я хочу знать, это: «Чем отличаются эти два опыта?» Ответом являются конкретные различия в зрительном, слуховом и кинестетическом опыте человека. Мои вопросы часто направлены на то, чего человек не замечает, и всегда — на то, чтобы помочь ему сделать такие различия, которых он не делал раньше. Например, когда я спросил Билла, было ли это слайдом или фильмом, он ответил с легкостью. Но раньше он, вероятно, никогда даже не замечал этой разницы, потому что его об этом никто никогда не спрашивал.

Женщина: Существует ли какой-то определенный порядок вопросов, которые вы задаете? Вы спросили, был ли это слайд или фильм, до вопроса о цветном или черно-белом.

Есть определенный смысл в том, чтобы сначала спрашивать о вещах, а потом о качествах; вы реже будете сбиваться с дороги. Если вы спрашиваете: «Сколь быстро оно движется?», а оно оказывается слайдом — это может привести в некоторое замешательство человека, с которым вы это проделываете. Сначала ищите основное, а потом спрашивайте о других более тонких различиях, которые могут там оказаться.

То, какие вопросы вы задаете, — это еще и функция от осведомленности. Я уже несколько раз исследовал замешательство и понимание, так что я уже знаю, какого рода различия там скорее всего окажутся. Это так же, как и все, чему мы обучаемся. Делая это впервые, мы немного

запинаемся. Позже, лучше познакомившись с тем, что делаем, мы приобретаем большую рациональность и систематичность. Кроме того, вы можете просто составить длинный список всех вариантов и пройти по ним — одному за другим. Но проще сначала упомянуть несколько основных особенностей — чтобы повернуть разум этого человека в правильном направлении — а потом спросить: «Чем отличается одно от другого?»

Теперь давайте перейдем к более интересной части. Билл, я хочу, чтобы вы взяли «замешательство» и изменяли его, пока оно не станет точно таким же, как «понимание». Я не хочу, чтобы вы меняли содержание. Я хочу, чтобы вы изменили только процесс, который используете, — чтобы представить то же самое содержание. Сначала я хочу, чтобы вы взяли этот слайд и превратили его в фильм.

Билл: Даже близко не могу этого сделать.

Сделайте так. Сначала сделайте серию слайдов с разных моментов времени. Когда их у вас будет достаточно, быстро просмотрите их один за другим. Немного ускорьте это — и получите фильм. Фильм — это всего лишь последовательность неподвижных картин, которые показывают быстро и последовательно.

Билл: О'кей. Я получил фильм.

Хорошо. Теперь добавьте повествовательную звуковую дорожку, описывающую его (Билл кивает).

Теперь увеличьте размеры этого фильма и придвиньте его к себе, пока он не окажется той же величины и на том же расстоянии, что и ваше изображение понимания. Что происходит, когда вы это делаете? Теперь вы понимаете?

Билл: Да. Теперь я могу видеть, что происходит; я чувствую себя гораздо комфортнее. У меня одинаковое чувство к обеим картинкам.

Есть смысл в том, что когда у вас есть широкоформатный фильм с повествовательной звуковой дорожкой, то вы поймете нечто лучше, чем когда все, что у вас есть, — это маленькая, молчащая, неподвижная картинка. У вас гораздо больше информации, и она организована так, что вы можете ее постичь. Это естественный для Билла способ учиться тому, как понимать что-либо.

Женщина: Разве не обязательно иметь больше информации, чтобы выйти из замешательства?

Иногда дело в этом. Но часто у человека на самом деле есть информация; к ней просто нет такого доступа, который обеспечил бы понимание. Дело не в том, что чего-то не хватает; просто то, что у вас есть, плохо организовано. Вы все знаете гораздо больше, чем думаете. Замешательство обычно порождается не недостатком информации, а ее избытком. Часто чье-либо замешательство представляет собой огромный коллаж из данных или множество быстро мелькающих картинок. Картины понимания у большинства людей, напротив, хорошо организованы и очень экономны. Они похожи на элегантное математическое уравнение или на хорошие стихи. Эти люди очищают скопище данных вплоть до очень простого представления. То, что я сделал с Биллом, просто дало ему возможность собрать данные, которые у него уже были, таким образом, чтобы он смог понять их. Способность использовать ваш мозг означает способность получать доступ, организовывать и использовать то, что вы уже имеете.

Большинство из вас видели, что происходит, когда в камине догорает огонь. Если вы немного передвинете дрова — он снова вспыхнет. Вы ничего не добавили. Единственный элемент, который вы изменили, — это расположение, но это порождает гигантское различие.

Если вы думаете, что вам нужно больше информации — возможно, вы зададите кучу вопросов. Если ответы содержат только сырые данные, они вряд ли вам помогут, и придется продолжать

спрашивать. Чем больше у вас ответов, тем меньше вы будете думать о вопросах, которые задаете. Но если ответы позволяют вам организовать данные, которые у вас уже есть, — это может помочь вам понять. Это то, что часто называют «пассивным обучением», — про человека, который вечно требует: «Кормите меня с ложечки». Другие люди могут воспринять огромное количество сведений и организовать их самостоятельно, без особой помощи извне. Это то, что часто называют «активным обучением».

Теперь, Билл, я хочу, чтобы вы попробовали это в другую сторону. Возьмите то, что вы вначале понимали, и превратите в меньшую, более удаленную, неподвижную картину, и сотрите звуковую дорожку Билл: Теперь я напряжен и растерян.

Стало быть, теперь мы могли бы взять любую вещь, в которой вы уверены, и запутать вас ко всем чертям. Вы все смеетесь; вы не осознаете, как это может быть полезно! Разве вы не знакомы с людьми, которые уверены, что понимают что-либо, а на самом деле — нет?.. И эта ложная уверенность доставляет им кучу неприятностей? Хорошая доза замешательства могла бы замотивировать их послушать окружающих и собрать кой-какую очень полезную информацию. Замешательство и понимание — это внутренние переживания. Они не обязаны иметь какое-либо отношение к внешнему миру. Вообще, если вы оглянетесь вокруг, — связи обычно немного.

Чтобы Билл получил опыт, который он называет «пониманием», ему нужно пройти через процесс, в котором имеющаяся у него информация представлена в качестве широкоформатного фильма со звуковой дорожкой. Иногда это происходит случайно, в других случаях это может быть вызвано другими людьми. Однако теперь, зная, как это работает, он может намеренно включать этот процесс всякий раз, когда он из-за чего-то растерян. Если у него недостаточно данных, он может не прийти к полному пониманию; в фильме могут быть пробелы, или звуковая дорожка может давать время от времени провалы. Но для него это будет лучшим представлением того, что ему известно. Эти пробелы в фильме точно укажут, где ему нужно получить дополнительную информацию. И всякий раз, когда ему наскучит то, что он уже слишком хорошо понимает, он может сам себя ввести в замешательство — в качестве прелюдии перед тем, как прийти к какому-то новому, иному пониманию.

Теперь я хочу, чтобы вы все по очереди проделали то, что я делал с Биллом. Возьмите в пару человека, которого вы не знаете, потому что так будет проще.

1. Попросите своего партнера подумать а) о чем-то приводящем его в замешательство и б) о чем-то похожем, что он понимает. Вашему партнеру запрещается сообщать вам что бы то ни было о содержании.
2. Спросите: «Чем отличаются эти два опыта?» Вас не волнует, чем они похожи, — только чем один отличается от другого.
3. Когда у вас будет как минимум два различия, попросите своего партнера изменить замешательство, чтобы оно стало таким же, как понимание.
4. Проверьте, что вы сделали, спросив, понимает ли он то, что раньше приводило его в растерянность. Если он понимает, вы кончили. Если нет, вернитесь на шаг 2) и найдите еще несколько отличий. Продолжайте до тех пор, пока он либо не поймет, либо не определит, какая конкретно нехватка информации препятствует полному пониманию. Помните, что никто никогда ничего не понимает до конца. Это нормально. Это сохраняет интерес к жизни. На каждого по пятнадцать минут.

Большинство из вас, возможно, заметили, что ваш партнер относительно слов «понимание» и «замешательство» проделывает внутри себя нечто отличное от того, что делаете вы. Давайте

сначала услышим о каких-нибудь различиях, которые вы обнаружили, а потом вы зададите любые вопросы.

Мужчина: Мое замешательство похоже на телевизор, у которого вышла из строя вертикальная развертка. Картинки мелькают так быстро, что я не могу их увидеть. Когда я их замедлил и успокоил, все это приобрело смысл. А для моей партнерши замешательство было близко придвинутой панорамой. Много происходило так близко вокруг нее, что она не могла все это переварить. Ей нужно было это замедлить, а потом физически отодвинуть и рассмотреть на расстоянии, чтобы понять.

Мужчина: Мой партнер — ученый. Когда он в замешательстве, он просто видит фильмы о происходящих событиях — то, что он называет «сырыми данными». Когда он начинает понимать, то видит маленькие диаграммы, наложенные на фильмы. Эти диаграммы позволяют ему сжать события, и фильмы становятся все короче и короче, пока он не получит то, что называет «движущейся неподвижной картиной». Это неподвижная картина с наложенной на нее диаграммой, в которой указаны всевозможные способы, какими неподвижная картина может превратиться в фильм. Эта картина как бы слегка покачивается. Это очень экономно.

Классно. Для остальных здесь это имеет смысл? У нас уже есть немалое разнообразие.

Женщина: Когда я действительно что-то понимаю, у меня есть сразу пять разных четких картин — как в телевизоре с разделенным экраном. Когда я в замешательстве, у меня только одна картина, и она размытая. А когда моя партнерша что-то понимает — это всегда здесь, справа от нее. То, что приводит ее в замешательство, находится в центре, а то, о чем она ничего не знает, — там, слева.

Алан: То, что делала моя партнерша, показалось мне очень необычным. Ее замешательство было очень сфокусированным и конкретным, а понимание — размытым и ярким фильмом без резкости. Когда она «размазала» замешательство, то почувствовала, что вроде бы поняла. Я сказал ей: "Поверните ручку, отрегулируйте линзы, чтобы расфокусировать это".

Так делать можно, но не обязательно прибегать к метафорам. У людей нет ручек в действительности; вы можете просто предложить им сделать это. И так, когда она все смазала — она поняла. Надеюсь, она не кардиохирург! Это один из самых странных случаев, о каких я когда-либо слышал. Если вы затуманиваете образ — тогда вы его понимаете! Несомненно, это отличается от других результатов, полученных нами здесь. Ей это тоже казалось странным?

Алан: Да. Может это быть похоже на подключение к какому-то бессознательному процессу более низкого уровня, которому вы доверяете?

Нет, я не принимаю таких объяснений. Все эти процессы бессознательны, пока вы не спросите человека о них. Существует много такого, что мы делаем интуитивно, но это другое. Конечно, вы могли упустить что-то важное. Но — предполагая, что ваше описание верно, — ее понимание не может быть связано с деланием чего-либо. Чтобы что-то делать, необходимо иметь какие-то конкретные детали. Поэтому я и сострил по поводу надежды, что она не оперирует на сердце. С таким типом понимания у ее пациентов был бы не очень высокий процент выживаемости.

Однако расплывчатое, яркое понимание будет полезно для некоторых случаев. Например, такой человек, вероятно, принесет массу удовольствия на вечеринке. Она будет очень отзывчива, потому что все, что ей нужно сделать, чтобы почувствовать, что она вроде бы понимает сказанное кем-то, — это смазать свои картинки. Способность создать яркий, расплывчатый фильм не требует слишком большого количества информации. Она может сделать это очень быстро, а потом испытывать массу ощущений, глядя на этот яркий фильм.

Вообразите, что случилось бы, если бы эта женщина вышла замуж за человека, которому для понимания необходима кристальная ясность ситуации. Он бы говорил что-нибудь типа: "Теперь давай-ка проясним ситуацию", и это погружало бы ее в растерянность. Когда бы она описывала то, что件нятно ей,

— это было бы неясно для него. Если бы он жаловался, что все, о чем она говорит, совершенно расплывчато — она бы улыбалась и была совершенно удовлетворена, а он бы раздражался.

О таком типе понимания, как у нее, я говорил раньше: он не имеет особого отношения к внешнему миру. Это помогает ей лучше себя чувствовать, но в преодолении реальных проблем это будет не очень полезно. Ей было бы действительно полезно пользоваться другим способом понимания — более точным и конкретным.

На последнем семинаре, который я провел, был мужчина, которому его «понимание» было не очень полезно. Так что он примерил процесс понимания, которым пользовался его партнер. Это дало ему совершенно новый способ понимания, открывший для него целый новый мир.

Вот что я хочу, чтобы вы осознали: все вы находитесь в том же положении, что и тот мужчина, и женщина, которая размазывает образы. Неважно, насколько, по вашему мнению, хорош ваш процесс понимания; всегда найдется время и место, где другой процесс будет для вас гораздо эффективнее. Чуть раньше кто-то предложил нам процесс, которым пользуется ученый — маленькие экономные картинки с диаграммами. Это будет изумительно хорошо работать в физическом мире, но я предсказываю, что у этого человека трудности с пониманием людей — обычная проблема ученых. (Мужчина: Да, правда). Люди немного сложнее, чем эти маленькие диаграммы. С людьми какой-нибудь другой способ понимания сработает лучше. Чем больше у вас способов понимания, тем больше возможностей открывается для вас и тем больше расширяются ваши способности.

Я хотел бы, чтобы вы все попробовали этот опыт применения чьего-то чужого понимания. Объединитесь в пары с теми же партнерами, что у вас были перед этим. Вы уже знаете кое-что о замешательстве и понимании этого человека, как и о своем собственном. Однако вам придется собрать еще немного информации. Вы уже обнаружили и перечислили различия между вашим замешательством и пониманием, как и различия вашего партнера. Вы еще не перечислили всех различий между вашим пониманием и замешательством вашего партнера. У вас уже есть большая часть этой информации, но, возможно, вы упустили какие-то элементы, между которыми в том, что вы сравнивали прежде, не было отличий.

После того как у вас будет полная информация о различии между вашим пониманием и замешательством вашего партнера, выберите любое содержание, которое вы понимаете, и сначала превратите его в замешательство вашего партнера. Затем проделайте все необходимые изменения, чтобы превратить это в его понимание. Ваш партнер может давать вам указания и быть вашим консультантом, советуя и отвечая на любые вопросы, какие у вас могут быть. После того как вы опробуете его понимание, сравните ваш опыт с его опытом, чтобы понять, совпадают ли они. С первой попытки вы можете что-то упустить, и придется вернуться и сделать это снова. Ваша цель — пережить чей-то чужой способ понимания. Попробовав его, вы можете решить, что он не очень хорош, и не захотеть использовать его слишком часто. Но не будьте в этом слишком уверены; он может в совершенстве сработать с тем, в чем вы испытываете трудности. По самой крайней мере, этот процесс поможет вам понять тех некоторых людей, которые его используют. Минут по двадцать на каждого.

Что было достойного внимания? Что вы испытали, примерив чье-то чужое понимание?

Мужчина: Мое собственное понимание очень детализировано, так что я очень легко понимаю все механическое. Способ понимания моей партнерши был гораздо более абстрактным: когда она что-то понимает, то видит расплывчатые радуги. Когда я попробовал ее понимание, то вообще не мог понять механические вещи, но у меня было ощущение гораздо лучшего понимания людей. Вообще-то я, наверное, назвал бы это не столько «пониманием», сколько чувствованием того, что они имеют в виду, и способностью легко отвечать им. Цвета были изумительные, и я все время чувствовал что-то вроде тепла и возбуждения. Конечно, это было иначе!

Женщина: Когда я что-нибудь понимаю, я просто вижу подробные фильмы о происходящем событии. Когда мой партнер что-то понимает, он видит две перекрывающиеся картины в рамках. Ближняя — это ассоциированная, а вторая

— диссоциированная картина одного и того же события. Он чувствует, что понимает, когда две картины соответствуют друг другу. Мой партнер артист, и я осознала, как это должно быть ему полезно. Играя роль, он ассоциирован — и еще у него есть другая, диссоциированная картина, которая показывает ему, что в это время видит публика. Когда я примерила его понимание, то получила гораздо больше информации о том, как выгляжу для других людей. Это было очень для меня полезно, потому что обычно я просто впрыгиваю в ситуации, не думая о том, как меня воспринимают окружающие.

Р. Бэндлер: Это кажется весьма полезным. Принятие чьего-то чужого способа понимания — это основной путь в мир этого человека. У скольких из вас уже был способ понимания, более-менее совпадающий со способом партнера?.. Примерно 8 из 60. Здесь вы просто подбирали людей случайно. Это завораживает еще сильнее, если вы выбираете очень успешных людей. Я прагматик; я люблю выяснять, как действительно исключительные люди делают то, что делают. Очень успешный бизнесмен из Орегона с любым проектом, который хотел понять, делал следующее: он начинал со слайда и раздвигал его так, чтобы слайд стал полной панорамой, а он сам оказался внутри. Потом он превращал это в фильм. В любой момент, когда ему было трудно увидеть, как развивается фильм, он немного отступал назад и смотрел на себя. Как только фильм снова начинал двигаться, он снова входил внутрь. Это пример очень практичного понимания, которое неразрывно связано с действительным совершением поступков. Для него понимание чего-то и способность делать это неразличимы.

Понимание — процесс, жизненно важный для выживания и научения. Если бы вы не были способны каким-то образом извлекать смысл из своего опыта — у вас были бы большие неприятности. У каждого из нас имеется около трех фунтов серого вещества, которое мы используем, чтобы пытаться понять мир. Эти три фунта студня могут делать некоторые поистине удивительные вещи, но никоим образом не могут полностью понять что-либо. Когда вы думаете, что понимаете что-то, это всегда определение того, чего вы не знаете. Карл Поппер хорошо сказал об этом: «Знание — это утонченное утверждение о невежестве». Есть несколько типов понимания, и некоторые из них гораздо более полезны, чем другие.

Один тип понимания позволяет вам оправдывать происходящее и снабжает причинами неспособности делать что-либо другое. «Все происходит так потому, что, и поэтому мы ничего не можем изменить». Там, где я рос, мы называли такие извинения трепотней. На это похоже понимание множеством «экспертов» вещей типа шизофрении и неспособности к обучению. Это очень впечатляюще звучит, но, по существу, это набор слов, утверждающий: «Ничего нельзя сделать». Лично меня не интересуют «понимания», ведущие в тупик, даже если они могут оказаться истиной. Я бы предпочел оставить конец открытым.

Второй тип понимания просто позволяет вам получить приятное ощущение: «Аххх». Пример этому — та женщина, которая расфокусирует изображения, чтобы добиться понимания. Это что-то вроде слюноотделения на звонок: обусловленная реакция, и все, что вы получаете, — то самое приятное

ощущение. Это вещи того типа, которые могут привести к высказыванию: "О, да, «эго» — это та штука вверху, там, на схеме. Я это видел раньше; да, я понимаю». Такой тип понимания тоже не учит вас способности что-либо делать.

Третий тип понимания позволяет вам говорить о вещах, используя важно звучащие концепции, а иногда даже уравнения. Сколько из вас обладают «пониманием» касательно какого-либо своего поведения, которое вам не нравится, — но это понимание не помогло вам вести себя иначе? Это пример того, о чем я говорю. Концепции могут быть полезны, но только если они имеют опытную основу и только если они позволяют вам делать что-то другое.

Часто вы можете заставить человека принять идею сознанием, но лишь в редких случаях это приведет к изменению в поведении. Если одну вещь безусловно доказало большинство религий мира, так именно эту. Возьмите к примеру «Не убий». Там не сказано «за исключением». Тем не менее крестоносцы радостно кроили мусульманам черепа, а Благонамеренное Большинство хочет больше ракет, чтобы стереть с лица земли на сколько-то миллионов русских больше.

На семинарах часто спрашивают: "Визуальный человек — это то же самое, что «родитель» в ТА?" Так я узнаю, что они берут то, чему я учу, и засовывают это в концепции, которые у них уже есть. Если вы сможете заставить нечто новое соответствовать тому, что уже знаете, — вы ничему из этого не научитесь, и ничего в вашем поведении не изменится. У вас будет только уютное чувство понимания, удовлетворенность, которая предохранит вас от научения чему бы то ни было новому.

Часто я демонстрирую, как изменить человека за несколько минут, и кто-нибудь спрашивает: "Вы не думаете, что он просто исполнял ожидания ролевой ситуации?" Мне приходилось затевать попойки, но я никогда не затевал ситуацию. Это те люди, которые приходят на семинары и ничего за свои деньги не получают, потому что уходят с точно тем же пониманием, какое принесли с собой.

Единственный тип понимания, который мне интересен, — это тот, который позволяет вам что-нибудь делать. Все наши семинары обучают конкретным техникам, которые позволяют делать. Это кажется простым. Но иногда то, чему я обучаю, не вписывается в имеющееся у вас понимание. Самый здравый поступок, который вы можете предпринять в такой момент, — это растеряться, и многие люди жалуются, что я привожу в замешательство. Они еще не осознали, что замешательство — это путь к новому пониманию. Замешательство — это возможность переустроить опыт и организовать его иначе, чем вы обычно сделали бы это. Это позволяет вам научиться делать что-то новое, по-новому увидеть и услышать мир. Надеюсь, последнее упражнение дало вам конкретный опыт того, как это работает и какого рода воздействие может оказывать.

Если бы вы поняли все, что я сказал, и ни разу не растерялись — это был бы верный знак, что вы не научились ничему важному и зря потратили деньги, отданные за то, чтобы прийти сюда. Это было бы доказательством того, что вы продолжаете понимать мир точно так же, как тогда, когда попали сюда. Так что всякий раз, когда вы попадаете в состояние замешательства, вы можете обрадоваться ожидающему вас новому пониманию. И вы можете быть благодарны за эту возможность отправиться в какое-то новое место, даже хотя еще не знаете, куда это вас приведет. Если вам там не понравится — вы всегда можете уйти. По самой крайней мере вы обогатитесь знанием об этом — и знанием о том, что вам там не нравится.

В понимание некоторых людей встроена неопределенность. Я знаю инженера, чье понимание состоит из прямоугольной матрицы изображений, примерно восемь строк по вертикали и восемь колонок по горизонтали. Он начинает думать, что понимает что-либо, когда матрица примерно наполовину заполнена картинками. Когда она заполнена процентов на девяносто, он знает, что понимает вполне прилично. Однако в его матрице всегда есть пустые ячейки, обозначающие, что

его понимание всегда неполно. Это удерживает его от слишком большой уверенности в чем бы то ни было.

Понимание одной из моих самых способных учениц представляет собой диссоциированный фильм о ней самой, делающей то, что она понимает. Когда она хочет действительно сделать это, то входит в фильм, — делание и понимание почти идентичны. Позади этого фильма находится последовательность фильмов о ней, делающей это в различных ситуациях, с преодолением препятствий и т.д. Чем больше у нее разных фильмов, тем более она уверена, что понимает нечто хорошо. Однажды я спросил ее: "Сколько у тебя должно быть фильмов, чтобы понять что-нибудь?" Она ответила: "Это всегда вопрос того, сколь хорошо я это понимаю. Если у меня мало фильмов — это дает слабое понимание. Чем больше у меня разных фильмов, тем лучше я понимаю. Но я никогда не понимаю полностью».

Есть, напротив, люди, совершенно уверенные, что они понимают, как делать нечто, если у них есть единственный фильм о том, как они это делали. Я знаю одного человека, который вел однажды самолет — так что он был совершенно уверен, что мог бы вести любой самолет, в любом месте, в любое время, в любую погоду, стоя в гамаке! Он пришел на мой пятидневный семинар, выучил одну модель и в полдень первого дня ушел, абсолютно уверенный, что знает об НЛП все. Каково средство для застревания?

Застревание на определенном способе понимания мира — каким бы он ни был — является причиной трех главных человеческих болезней, с которыми я хотел бы что-нибудь сделать. Первая — это серьезность, как в выражении «мертвецки серьезно». Если вы решаете, что хотите что-либо сделать — прекрасно, но серьезное отношение к этому только ослепит вас и встанет у вас на пути.

Правота или уверенность — это вторая болезнь. Уверенность — это когда люди перестают думать и замечать. Всякий раз, когда вы чувствуете себя абсолютно уверенным в чем-либо, это верный знак, что вы что-то упустили. Иногда удобно сознательно игнорировать что-то некоторое время; но если вы абсолютно уверены — возможно, вы упустите это навсегда.

Уверенности легко прокрасться в вас. Даже неуверенные люди тоже обычно уверены в этом. Они либо уверены, что уверены, либо уверены, что не уверены. Редко находится человек, неуверенный в своих сомнениях или неуверенный в своей уверенности. Такое переживание можно создать, но встречается оно редко. Вы можете спросить человека: "Достаточно ли вы уверены, чтобы сомневаться?" Это глупый вопрос, но после того, как вы его зададите, он уже больше никогда не будет уверен.

Третья болезнь — это важность, и самое худшее — собственная важность. Как только что-то одно приобретает важность, все остальное — теряет. Важность — прекрасный способ оправдать посредственность и деструктивность или любое другое поведение, достаточно неприятное, чтобы нуждаться в оправдании.

Большинство людей попадает в тупик благодаря этим трем болезням. Вы можете решить, что нечто важно, но не сможете по-настоящему серьезно к этому отнестись, пока не будете уверены, что это важно. В этот момент вы вообще перестаете думать. Аятолла Хомейни — замечательный пример, но вы можете найти множество других примеров, поближе к дому.

Однажды я остановил машину напротив продуктового магазина в маленьком городке, неподалеку от которого я тогда жил. Подбегает парень и сердито говорит: "Мой друг сказал, что ты двинул меня сзади».

«Не думаю; хочешь, чтобы я это сделал?»

«Знаешь, что...»

Я сказал: "Подожди только одну минутку», вошел в магазин и стал делать покупки.

Когда я вышел, он все еще был там! Когда я подошел к своей машине, он задыхался от злости. Я подобрал сумку с покупками и сунул ему, и он взял ее. Я открыл дверцу машины, сложил туда остальные три сумки, взял сумку у него, сел в машину и захлопнул дверцу. Потом я сказал: "Ну хорошо, если ты настаиваешь», двинул ему по радиатору и тронулся с места.

Когда я отъезжал, он взорвался истерическим смехом, потому что я просто не принял его всерьез.

Для большинства людей «тупик» — это когда они чего-то хотят и не получают этого. Очень немногие могут в такой момент остановиться и усомниться в своей уверенности, что эта вещь серьезно важна для них. Однако есть другой тип тупика, которого никто не замечает: нежелание чего-либо и неимение этого. Это самое огромное ограничение, потому что вы даже не знаете, что застряли. Я бы хотел, чтобы вы подумали о чем-то очень — как вы сейчас осознаете — полезном, приятном или радостном.

Теперь вернитесь к тому времени в вашей жизни, когда вы даже не знали об этом — или знали, но это для вас ничего не значило.

Вы действительно не знали, что упускаете, верно? Вы там, в прошлом, понятия не имели, насколько вы в тупике, и не были мотивированы менять ситуацию. Вы были уверены, что ваше понимание является точным представлением о мире. Вот когда вы действительно в тупике. Что вы упускаете сейчас?..

Возможно, определенность препятствует человеческому прогрессу больше, чем любое другое состояние разума.

Однако уверенность, как и все остальное, есть субъективный опыт, который можно изменить. Подберите довольно подробное воспоминание, в котором вы были абсолютно уверены, что понимаете что-то. Вы были в состоянии обучения; возможно, вас учили. Может быть, это было трудно, может быть, легко, но в определенный момент у вас возникло это чувство: "Ооо, да! Я понимаю!» Вспомните это настолько подробно, насколько вам нужно.

Теперь я хочу, чтобы вы вспомнили все это наоборот, точно, как при обратной перемотке фильма.

Когда закончите, подумайте о том, чему вы научились или что поняли. Оно такое же, каким было несколько минут назад?

Марти: Прокручивая фильм вперед, я прошла от состояния замешательства к «Ага! Я понимаю!» А потом, когда я крутила его наоборот, — в итоге оказалась в том месте, где была в замешательстве.

Да, таков запуск наоборот. Что вы испытываете сейчас, когда думаете о том, что несколько минут назад понимали безо всяких сомнений?

Марти: Ну, я снова в замешательстве, и все-таки часть меня знает, что у меня по-прежнему есть то понимание, которое пришло позже. Я не могу создать такое же чувство полного замешательства, какое было в первый раз. Но я и не так уверена.

Как насчет остальных. Так же?

Бен: Ну, я узнал нечто новое — о чем мне неизвестно, чтобы я осознавал это в тот момент, — о происшедшем со мной в том опыте.

Да, это интересно, но это не то, о чем я спросил. Я хочу знать, изменилось ли ваше восприятие того, что вы узнали.

Бен: Нет, не изменилось.

Вообще никак не изменилось? Вы должны действительно остановиться и подумать об этом. Вы не можете просто сказать: "О, это то же самое". Это все равно что сказать: "Я пробовал научиться летать, но не смог выбраться к самолету — значит, это, не работает».

Бен: Знаете, это забавно, что вы упомянули полеты, потому что я вспомнил именно обучение ощущению посадки на воду — ощущению этого контакта с водой. Когда я прокрутил фильм назад, я вышел из этого ощущения, и, чтобы заставить самолет двигаться назад, мне пришлось смотреть на него со стороны. И это добавило новое измерение к обучению контакту с водой.

Это дало вам новый взгляд. Знаете ли вы теперь о посадке самолета хоть сколько-то больше, чем раньше?

Бен: Ага.

Чего еще вы не знаете? Пока? Из одного только обратного прокручивания фильма можно получить весьма многое. Многие просматривают фильмы от начала к концу, чтобы учиться из опыта, но мало кто крутит их наоборот. Как насчет остальных? У вас такие же ощущения?

Сэлли: Нет. Изменились детали. Изменилось то, на что я обращаю внимание. Последовательность происходящего организована по-другому.

Последовательность организована по-другому. Ну, а то, чему вы научились, теперь изменилось?

Сэлли: Да.

Как оно изменилось? Вы знаете нечто, чего не знали раньше? Или вы могли бы теперь сделать что-то по-другому?

Сэлли: Само знание не изменилось. То, чему я научилась, не изменилось, но изменилось то, что я чувствую в связи с этим и как на это смотрю.

Это повлияет на ваше поведение?

Сэлли: Да.

Несколько человек здесь получили довольно многое, просто потратив минуту на просмотр события в обратном порядке. Сколько бы вы узнали, если бы прокрутили назад все, что с вами происходило? Видите ли, Сэлли абсолютно права. Просмотр фильма наоборот меняет последовательность событий. Подумайте о двух переживаниях: 1) способность что-то сделать и 2) неспособность сделать то же самое. Сначала расположите их как 1-2, сначала вы можете, потом не можете что-то сделать. Теперь расположите 2-1, сначала вы не можете, а потом можете что-то сделать. Довольно разные вещи, правда?

События вашей жизни произошли с вами в определенном порядке. Большая часть этой последовательности не была запланирована; это просто произошло. Большая часть вашего понимания основана на этой как бы случайной последовательности. Поскольку у вас только одна последовательность, у вас только один набор пониманий, и это ограничивает вас. Если бы те же самые события произошли в другом порядке, ваши понимания были бы совершенно иными, и вы бы совершенно иначе вели себя.

Вы обладаете целой личностной историей — тем богатством, которое используете, чтобы двигаться в будущее. То, как вы его используете, определит то, что из этого получится. Если у вас есть лишь один вариант использования — вы будете очень ограничены. Будет много такого, чего вы не заметите, много мест, в которые не попадете, и многих идей у вас просто не возникнет.

Прокручивание событий вперед и назад — это лишь два из бесконечного числа способов, которыми вы можете организовывать свой опыт. Если вы делите фильм только на четыре части,

появляется еще двадцать две последовательности, которые можно пережить. Если делить на большее число частей, количество последовательностей еще возрастает. Каждая последовательность породит новый смысл так же, как разные последовательности букв создают разные слова, а разные последовательности слов — разные значения. Множество техник НЛП — это просто способы менять последовательность переживаний.

Я бы хотел внедрить в вас то, что я считаю одним из важнейших шагов в эволюции вашего сознания: не доверяйте успеху. Всякий раз, когда вы чувствуете себя уверенно и несколько раз успешно решаете задачу, я хочу, чтобы вы заподозрили, что чего-то не замечаете. Когда у вас есть нечто работающее — это не значит, что другие средства не работают или что больше нельзя сделать ничего интересного.

Много лет назад какие-то люди вычислили, что можно выкачивать из земли вязкую липкую черную жидкость и сжигать ее в лампах. Потом они вычислили, как сжигать ее в большом стальном ящике и катать его туда-сюда. Вы можете даже сжечь ее на конце трубы и отправить трубу на луну. Но это не значит, что нет других способов проделывать такие штуки. Сотню лет спустя люди будут смотреть на нашу «супертехническую» экономику и качать головами так, как делаем мы, когда думаем о воловьих упряжках. Истинное нововведение было бы проще совершить в самом начале. Они могли бы сделать поистине поразительные вещи. Что если бы они сказали: "Глянь-ка, это действительно работает! Что еще будет работать? Что еще можно сделать? Какие еще есть способы двигаться, кроме как сжигая всякую всячину и изрыгая ее с какого-нибудь конца? Какие еще есть способы двигаться, кроме катания в металлических ящиках и полетов в железных трубах?" Чем большего успеха вы добиваетесь, тем более уверенными становитесь и тем меньше вероятности, что вы остановитесь и подумаете: "А чего я не делаю?" То, чему я вас учу, работает, но я хочу, чтобы вы думали о том, что еще могло бы работать даже лучше.

ЗА ПРЕДЕЛАМИ ВЕРЫ О поведении можно думать еще и так, что оно организовано вокруг неких очень прочных вещей, называемых «убеждениями». Всякий раз, когда человек говорит, что некое действие важно или неважно, — это потому, что у него есть убеждение относительно этого. Обо всем поведении можно думать, что оно мобилизуется нашими убеждениями. Например, вы, возможно, не стали бы учиться НЛП, если бы не верили, что это будет интересно, или полезно, или ценно каким-то образом. Родители не проводили бы кучу времени со своими младенцами, если бы не верили, что в будущем это позволит детям оказаться лучше. Прежде родители ограждали маленьких детей от слишком интенсивной стимуляции, потому что верили, что это сделает их гиперактивными; теперь они обеспечивают своим детям мощную стимуляцию, потому что верят, что это поможет их интеллектуальному развитию.

Убеждения — вещи поистине феноменальные. Они могут принудить совершенно милых людей пойти и убивать другие человеческие существа из-за идеи, и даже еще испытывать из-за этого приятные ощущения. До тех пор пока вы можете подогнать поведение под систему ценностей человека, вы можете заставить его делать — или перестать делать — все, что угодно. Именно так я поступил с отцом, который не хотел, чтобы его дочь была шлюхой. Как только я указал на то, что его оскорбительное поведение ничем не отличается от обращения сутенеров со шлюхами, он больше не мог так себя вести, не нарушая собственных убеждений. Я не принуждал его остановиться «против его воли», что бы это ни значило. Я привел изменение в настолько полное соответствие с его системой ценностей, что ему ничего не оставалось делать.

В то же время убеждения могут меняться. Вы не родились с ними. Будучи детьми, вы все верили в то, что сейчас считаете глупым. И есть вещи, в которые вы верите сейчас, о которых даже не думали раньше, взять, к примеру, этот семинар.

Для большинства людей слово «убеждение» — это какая-то неопределенная идея, даже когда они рады были бы пойти и убить за нее. Я бы хотел продемонстрировать, из чего сделаны

убеждения, а потом показать вам способ их изменения. Я бы хотел, чтобы сюда вышел человек, у которого есть убеждение о самом себе, которое вы хотели бы изменить. Я хочу, чтобы вы подумали об убеждении, которое каким-то образом вас ограничивает. Убеждения о себе обычно полезнее менять, чем убеждения о мире. Так что выберите одно, изменение которого, по вашему мнению, произвело бы в вас реальную перемену.

Лу: У меня есть.

Как будто у остальных нет! Не говорите мне, что это за убеждение. Я только хочу, чтобы вы подумали об этом убеждении, которого лучше бы не имели. Теперь на минутку отставьте этот опыт в сторону и подумайте о чем-то, в чем вы сомневаетесь. Может, это верно, а может, и нет; вообще-то вы не уверены.

Теперь я хочу, чтобы вы рассказали мне, чем отличаются эти два переживания убежденности и сомнения. Я хочу, чтобы вы сделали то же самое, что мы раньше делали с Биллом и его пониманием и замешательством.

Лу: Ну, мое убеждение — это большая картина. Она яркая, живая и очень подробная. Картина сомнения гораздо меньше. Она более мутная и расплывчатая и она как бы вспыхивает и гаснет.

О'кей. Весьма ясные различия. Не могу не заметить, что убеждение находится прямо перед вами, а сомнение — вверху и справа от вас. Есть еще какие-то отличия?

Лу: Ну, убеждение почти заполняет большую раму, и там очень мало места для фона. У сомнения очень обширный фон и нет рамки.

Следующий шаг — взять этот список различий и проверить каждое из них по очереди, чтобы выяснить, какие из них наиболее эффективно меняют убеждение на сомнение. Например, Лу, возьмите картину убеждения и попробуйте уменьшить ее.

Лу: От этого она начинает казаться чуть менее реальной, но не очень сильно изменяется.

Убеждение — Сомнение, большое — маленькое, яркое и живое — тусклое и однообразное, подробное — расплывчатое, стабильное — вспыхивающее, прямо впереди — вверху справа, в рамке — без рамки, маленький фон — обширный фон.

О'кей. Верните ее к первоначальному размеру, а потом попробуйте удалить рамку с картины убеждения так, чтобы вы смогли лучше видеть окружающий фон.

Лу: Когда я это делаю, картина автоматически уменьшается и становится менее впечатляющей.

О'кей. Значит, рамка определяет размер и является более значимой, чем размер сам по себе. Верните ее к первоначальному виду, а потом измените резкость этой картины убеждения так, что она становится расплывчатой.

Лу: Это не очень ее меняет.

Снова верните картину в прежнее состояние, а затем сделайте ее темнее.

Лу: Когда я это делаю, она начинает мерцать, немножечко похоже на сомнение.

Значит, изменение яркости также изменяет мерцание. Снова верните ее к исходному состоянию, а потом возьмите картину убеждения и измените ее положение в пространстве. Передвиньте ее из центра вашего визуального поля вправо и вверх от вас.

Лу: Это странно. Я чувствую, как будто все плывет и сердцебиение ускоряется. Когда я начинаю менять положение, все остальное тоже начинает меняться. Картина становится меньше, темнее и теряет резкость; рамка расплывается, и все начинает вспыхивать и гаснуть.

О'кей. Передвиньте картину обратно, прямо перед собой. Ее положение меняет все остальные элементы, значит, это наиболее мощная для Лу субмодальность при переходе от убежденности к сомнению в чем-то. Но прежде чем мы это сделаем, нам нужно обзавестись чем-то другим, чтобы поставить на это место. Лу, знаете ли вы, какое убеждение вы хотели бы иметь вместо того, которое у вас есть сейчас?

Лу: Ну, я вообще-то никогда это детально не обдумывала.

Задумайтесь над этим сейчас и непременно думайте об этом в позитивных терминах, а не в терминах отрицания. Подумайте о том, во что вы хотите верить, а не о том, во что не хотите.

Еще я хочу, чтобы вы оформили это убеждение не в терминах завершения или цели, а в терминах процесса или способности, результатом которых будет достижение вами этой цели. Например, если вы хотели бы верить, что знаете НЛП, измените это так: вы верите, что можете быть внимательны, учиться и реагировать на обратную связь, чтобы научиться НЛП.

Лу: О'кей. Я знаю, во что я хотела бы верить.

Это новое убеждение выражено в позитивных терминах, без отрицаний и относится скорее к процессу, ведущему к цели, нежели к самой цели, верно?..

Лу: Да.

Хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы сделали то, что мы называем экологической проверкой. Я хочу, чтобы вы представили на некоторое время, как бы вы вели себя по-другому, если бы уже имели это новое убеждение, и подумали о том, каким образом это изменение могло бы стать проблемой для вас, или ваших близких, или для людей, с которыми вы работаете.

Лу: Не могу представить, каким образом это могло бы быть проблемой.

Хорошо. Мы назовем это «новое убеждение». Отставьте его в сторонку ненадолго.

Теперь я хочу, чтобы вы взяли эту большую картину убеждения, которое вам не нравится, и переместили ее полностью туда, где находится ваше сомнение. Пока вы это делаете, картина потеряет свою рамку и потемнеет, уменьшится, расплывется и начнет мерцать.

Лу: О'кей. Она уже здесь и выглядит в точности, как та, другая картина сомнения.

Хорошо. Когда она погаснет, пусть картина старого убеждения исчезнет, и тогда снова пусть вспыхнет картина нового убеждения.

Лу: О'кей. Теперь там мерцает новое убеждение.

Теперь возьмите эту картину нового убеждения и передвиньте ее в центр вашего зрительного поля. Пока она двигается, заметьте, как у нее появляется рамка и как она увеличивается, становится ярче, резче, живее.

Лу: Это потрясающе! Она вон там, где было старое убеждение. Я чувствую, словно все мое тело только что вырвалось из тюрьмы, и я ощущаю, что у меня вспыхнули щеки.

Верно. Происходит еще множество приятных изменений. Вы можете подождать минуту-другую, чтобы позволить им завершиться, пока я отвечу на один-два вопроса.

Мужчина: Почему нельзя просто взять изображение желаемого убеждения и изменить его, чтобы превратить в веру, — как мы превращали замешательство в понимание?

Когда вы превращали замешательство в понимание, на том месте не было никакого другого понимания, которое могло бы встать на пути. У вас может даже быть несколько пониманий одного и того же содержания, и им не обязательно конфликтовать друг с другом. Вера имеет тенденцию к гораздо большей универсальности и категоричности, чем понимание. Когда у вас уже есть вера — для новой нет места, если только вы не ослабите сначала старую. Обычно новая вера противоположна старой или хотя бы сильно отличается от нее в чем-то. Вы когда-нибудь пытались убедить человека в чем-то противоположном тому, в чем он уже убежден? Существующее убеждение, как правило, мешает ему даже рассмотреть новое. Чем сильнее убеждение, тем это вернее.

Подумайте об этом так. Скажем, человек верит, что «X — это хорошо», а вам удалось внедрить новую веру «X — это плохо», не изменив старой. Что вы создадите?.. Что, скорее всего, случится, если человек пылко верит в две противоположные идеи?.. Один способ справиться с этой ситуацией — стать множественной личностью. Одна вера ненадолго организует личность одним способом; потом верх берет другая и реорганизует личность совсем по-другому. Это не то, что я отношу к разряду очень эволюционных изменений.

Женщина: Я хочу спросить о «плывущем» ощущении, о котором сказала Лу, когда вы в первый раз попробовали изменить положение картины убеждения.

Ну, реакция такого рода сообщает мне о двух вещах. Первое — это, что я обнаружил субмодальное изменение, которое действительно производит глубокий сдвиг в ее опыте. Еще она мне сообщает, что у Лу пока нет нового убеждения, чтобы поставить на это место. Было ли у вас когда-нибудь переживание, разрушавшее старое убеждение, — но у вас не было нового, чтобы поставить на его место? Некоторые люди днями плавают в тумане, пока смогут реорганизоваться. Это часто происходит с человеком, которого увольняют с работы, или когда умирает друг или родственник. Однажды я говорил с человеком, которому его преподаватель философии в колледже разрушил важное убеждение. Он сказал, что вылетел из колледжа и больше шести месяцев бродил в тумане. Я хочу иметь новую веру «в полном снаряжении» прежде, чем надолго ослаблю старую.

Теперь давайте вернемся к Лу и проведем небольшую проверку. Лу, эта новая вера все еще там?

Лу: (Смотрит прямо перед собой, зрачки расфокусированы.) Да. Я все время проверяю, чтобы быть уверенной. Мне трудно поверить, что это было так просто сделать.

Что происходит, когда вы думаете о старой вере?

Лу: (Смотрит вверх и влево от себя, потом улыбается.) Она теперь выглядит как бы усохшей.

Она явно не там, где была раньше. Это еще один способ проверить то, что я сделал, и, конечно, на ее несловесные сигналы я обращаю больше внимания, чем на слова. Теперь нам известен результат через пять минут после завершения работы.

Я хочу, чтобы вы все попробовали этот паттерн в группах по трое. Один из вас будет программистом, один — клиентом и один — наблюдателем-консультантом. Я еще раз перечислю для вас все шаги, прежде чем вы начнете.

Техника изменения убеждения А. Сбор информации и подготовка 1. Убеждение: "Подумайте о своем убеждении, касающемся вас самих, которого вы хотели бы не иметь, потому что оно как-то ограничивает вас или приводит к нежелательным последствиям. Как вы представляете это убеждение в своем внутреннем опыте?"

2. Сомнение: "Теперь подумайте о том, в чем вы сомневаетесь. Может, это верно, а может, и нет: вы не уверены. Как вы представляете это сомнение в своем внутреннем опыте?"

Когда вы просите своего партнера подумать о том, в чем он сомневается,

— убедитесь, что он в этом не уверен. Если он говорит что-то вроде: "Я сомневаюсь, что это хорошая идея», то на самом деле может иметь в виду, что уверен, что это плохая идея. Сомнение — это когда вы колеблетесь от мысли, что нечто может быть верно, к мысли, что это может быть неверно; вы просто не знаете.

3. Различия. Проведите сравнительный анализ, чтобы найти и перечислить субмодальные различия между Верой и Сомнением, — точно так, как вы делали раньше с замешательством и уверенностью.

4. Проверка. Проверьте по очереди каждую субмодальность из вашего списка различий, чтобы выяснить, какие из них наиболее эффективны при превращении веры в сомнение. Проверив одну субмодальность, верните ее в исходное состояние, прежде чем проверять следующую.

5. Новое убеждение: "Какое новое убеждение вы хотели бы иметь вместо того, которое у вас сейчас есть и вам не нравится?" Позаботьтесь о том, чтобы это убеждение было предъявлено в позитивных терминах, без отрицаний. «Я могу научиться меняться в зависимости от обратной связи» вместо «Я перестану быть неспособной менять свое поведение».

Убедитесь также в том, что ваш партнер думает о новом убеждении в терминах скорее способности или процесса, нежели уже достижения желаемой цели. «Я верю, что могу научиться изменять и поддерживать свой вес» — это полезное убеждение. «Я вешу 107 фунтов» — это не очень полезное убеждение, особенно если на самом деле она весит 350! Мы хотим мобилизовать новые способности, а не встроить новые заблуждения.

Вам также нужно попросить человека об экологической проверке: "Если бы у тебя было это новое убеждение, как это могло бы причинить тебе неприятности?", «Как изменится реакция твоего мужа или твоей семьи, если у тебя будет это новое убеждение?», «Как это новое убеждение повлияет на твою работу?» и т.д. Модифицируйте новое убеждение, чтобы принять в расчет любые вероятные проблемы.

Ваш партнер не должен сообщать вам, в чем состоит новое убеждение. Все, что вам нужно, — это слово, определяющее новое содержание.

Б. Процесс изменения убеждения 6. От веры к сомнению. Оставляя содержание неизменным, превратите нежелательное убеждение в сомнение путем использования одной или нескольких из числа наиболее мощных субмодальностей, обнаруженных на шаге 4. Например, если двумя сильнейшими различиями были фильм — слайд и близкая панорама — удаленная картина в рамке, то пусть панорамный фильм замедляется до неподвижного слайда, отодвигаясь и превращаясь в обрамленную картину.

7. Изменение содержания. Используя какую-нибудь другую субмодальность, смените содержание старого нежелательного убеждения на содержание нового, желательного. Используйте то, что она уже делает, или любой постепенный непрерывный метод. Например, если в сомнении картинка у нее прыгают туда-обратно, она может прыгнуть из старого содержания в новое. Вы можете заставить картину старого убеждения отодвинуться так далеко, что невозможно будет разобрать, что там; потом вернуть ее обратно с образом нового убеждения. Вы можете сделать картинку столь яркой или столь темной, что старое содержание исчезнет, а потом вернуть ее в прежнее состояние с новым содержанием — и т.д.

8. От сомнения к вере. Сохраняя новое содержание, превратите сомнение в убеждение путем обратного изменения тех же субмодальных характеристик, которые вы использовали на шаге 6. Если перемещение вправо превратило старые убеждения в сомнения, то теперь вы перемещаете картину обратно влево, чтобы превратить новое содержание из сомнения в убеждение. Делая это, будьте очень внимательны к любому «сопротивлению» или трудностям, возникающим у вашего партнера. Если новое убеждение плохо сформулировано или в нем есть какие-либо отрицания — какая-нибудь часть личности может ему воспротивиться. Если вы столкнулись с возражениями, отнеситесь к ним с почтением, соберите информацию и вернитесь на шаг 5, чтобы переопределить новое убеждение.

В. Проверка 9. Существует несколько способов проверки. Вы можете спросить: "Как вы думаете об этом новом убеждении?" Запросите информацию о субмодальности и используйте несловесное поведение, чтобы подтвердить (или опровергнуть) словесный отчет.

10. Когда новая вера на месте, старая, возможно, сменит свои субмодальности на таковые неверия. Если вы выясните, как теперь представлено старое убеждение, то сможете сравнить это с субмодальностями сомнения, которые вы уже знаете; или с субмодальностями неверия, которые можете определить, попросив человека подумать о чем-то еще, во что он твердо не верит.

Я часто говорил, что хорошая работа в НЛП — это 95% сбора информации и 5% вмешательства. Первые 5 шагов готовят ситуацию для вмешательства. После этого легко провести действительное вмешательство мягко и быстро. Запомните, мозги обучаются быстро; медленно они не обучаются. Если вы все подготавливаете заранее, гораздо легче сделать хорошую работу. Это немного похоже на выстраивание целого ряда костяшек домино, а затем легкий щелчок по первой из них.

Приступайте и попробуйте эту последовательность в группах по три. Я знаю, что у некоторых из вас есть вопросы; на многие ответит само упражнение. Вопросы, которые у вас все же останутся, будут куда более интересными после того, как вы приобретете некий опыт, пробуя эту технику на практике. Мои ответы тоже будут для вас куда более осмысленными.

Теперь, когда у вас появился какой-то опыт в этом, давайте обратимся к некоторым вопросам и комментариям.

Мужчина: Когда я проводил изменение веры, у меня было множество глубоких внутренних ощущений. Это ощущалось так, словно в моем мозгу и теле плавают масса маленьких рыбок, и двое наблюдателей тоже отметили множество видимых изменений. Это типично?

Если убеждение важное, то это обычный отчет. Центральные убеждения организуют большую часть человеческого поведения. Если вы производите изменение в центральном убеждении, то часто получаете глубокую внутреннюю реорганизацию. Если это более периферическое убеждение, изменения не такие разительные.

Мужчина: Я нашел трудным подбор полезного убеждения для изменения. Я хотел бы услышать какие-то примеры содержания того, что меняли люди.

Женщина: Я билась и билась годами, чтобы сбросить последние пять фунтов

— чтобы достичь желаемого веса. Мне легко подойти близко к весу, какого я хочу, но я всегда верила, что должна биться и сражаться, контролируя себя, чтобы сбросить эти последние пять фунтов. Так что я превратила свое убеждение, что это трудно, в убеждение, что сбросить эти последние пять фунтов будет легко. Какое освобождение; я чувствую себя настолько расслабленнее.

Мужчина: Я работал с ней над этим, и было действительно приятно наблюдать, как она шла через это изменение. Ее лицо, голос, все ее тело — после завершения все было гораздо расслабленнее.

Женщина: У меня был насморк, и я изменила убеждение о том, что ничего не могу с этим поделать. Я была поражена, потому что действительно чувствую, что нос начинает подсыхать.

Мужчина: Я начал с убеждения, что для меня опасно водить по ночам машину без очков. Я хотел заменить его убеждением, что могу безопасно ездить ночами без очков. Тогда мой партнер указал, что мое желаемое убеждение было целью и что, может быть, опасно переходить к такому убеждению. Я мог бы отправиться ночью в поездку, думая, что я в безопасности, когда это не так. Поэтому мы перешли к убеждению, что я могу научиться безопасно ездить по ночам без очков. Думаю, на самом деле я работал над гораздо более общим убеждением — что я не могу учиться. У меня есть ощущение, что это повлияет на гораздо большее, чем просто поездки по ночам; кажется, это гораздо шире.

Чудесно. Большинству людей полезно изменить убеждение в том, что они неспособны чему-либо научиться. Многие пробуют что-то один раз, у них не получается, и они делают вывод, что не могут этого делать и не могут научиться это делать. Я знаю человека, который «знал», что не может играть на пианино: «Однажды я сел за пианино и попробовал, но из этого ничего не вышло». Я начинаю с убеждения, что пока большая часть клеток мозга не изменена, кто угодно может делать все, что угодно. Вам может понадобиться разделить задачу на более мелкие кусочки или научиться решать ее по-другому, и вы можете потратить некоторое время, чтобы приобрести в этом компетентность — но если вы начнете с убеждения, что можете учиться, у вас будет большое будущее. Мое убеждение иногда может даже быть неправильным, но оно позволяет мне совершать поступки и получать результаты, которые мне никогда даже в голову бы не пришли, если бы я предположил, что люди ущербны от рождения.

Мужчина: Некоторые используют хождение по горячим углям как способ изменения ограничивающих человеческих верований. Вы можете это прокомментировать?

Если человек убежден, что неспособен на что-либо типа хождения по горячим углям, а вы побуждаете его открыть, что это возможно, — это, несомненно, может пошатнуть старое убеждение, особенно если ему сказано: «Если ты можешь ходить по огню — ты можешь сделать все, что угодно!» Однако в этом случае никоим образом нельзя качественно определить новое убеждение, которое займет место старого. Я читал о человеке, который испытал огнехождение и сказал: «Теперь я верю, что мог бы стоять в эпицентре взрыва ядерной боеголовки и со мной ничего бы не случилось». Если ему повезет, ему никогда не доведется проверить это убеждение, но это пример каких-то дешевых верований, которые могут таким образом внедряться. Если вы внедряете убеждения именно так, то люди часто закладывают в себя верования, которые не соотносятся с фактами или обратной связью. Один учитель, обучающий огнехождению, называет себя «величайшим тренером НЛП», хотя он даже не сертифицирован как практикующий мастер, не то что тренер! У некоторых других его убеждений оснований еще меньше.

Я знаю, что некоторые люди получили в результате огнехождения некоторые очень полезные изменения убеждений. Даже остановившиеся часы дважды в день показывают точное время. С огнехождением проблема в том, что почти отсутствует контроль над новой верой, которая занимает место старой. В мире и так достаточно странных и опасных убеждений, без добавок, связанных со случайным процессом.

Другая проблема с вещами типа огнехождения вот в чем: они имеют тенденцию встраивать убеждение, что для того, чтобы вы изменились, требуется по-настоящему драматическое внешнее событие. Я бы лучше построил веру в то, что изменение происходит постоянно и легко; а как сделать, чтобы оно для вас работало, — это вопрос понимания того, как управлять собственным мозгом. Для этого не обязательно ходить по горячим углям.

Существует совершенно отдельный вопрос, действительно ли огнехождение есть нечто трудновыполнимое и действительно ли шесть часов евангелической подготовки как-то меняет способность ходить по углям. Репортер из «Rolling Stone» засекал время, когда люди ходили по углям, и получил интервал от 1,5 до 1,9 секунды, примерно 1,7 секунды в среднем. Длина дорожки была футов десять, так что если у вас большой 30-дюймовый шаг, вам легко может хватить четырех шагов — по два на каждую ногу. Это дает реальный контакт в менее полусекунды на каждый шаг. Огнеходцы делают много шума из-за температуры углей — от 1400 до 2000 градусов — но не упоминают, что каждая ступня совершает лишь два прикосновения к углям, оба меньше полусекунды. Когда вы поднимаете горячий уголек, упавший на ваш ковер, чтобы бросить его обратно в камин, ваши пальцы контактируют с угольком примерно такое же время — а кончики ваших пальцев гораздо более чувствительны, чем ступни.

Горение требует теплопередачи, а не только высокой температуры, и время контакта — лишь один фактор теплопередачи. Другой фактор — проводимость. Скажем, вы находитесь в домике в горах, встаете с постели утром при 20 градусах ниже нуля, и одна голая ступня приземляется на стальную плиту, а другая — на коврик из овчины. Хотя и коврик, и сталь одной температуры (-20 градусов), сталь будет ощущаться гораздо холоднее коврика из-за своей большей теплопроводности. Проводимость древесного угля больше, чем овчины, но много меньше, чем стали. Спросите первого встречного огнеходца, согласен ли он пройти то же расстояние по стальному листу той же температуры, что и те угли!

Есть еще один фактор, который физики называют «эффектом Лейденфроста». Когда имеется существенная разница температур между двумя веществами и более холодное из них — это жидкость или содержит жидкость, то формируется тонкий слой пара, чтобы создать изоляционный барьер, значительно уменьшающий теплопередачу.

Все данные, какими я располагаю, указывают, что десятифутовая полуторасекундная прогулка по огню есть нечто, что может делать каждый — с евангелической подготовкой или без — но очень немногие думают, что они это могут.

Женщина: У некоторых людей есть убеждения, по-видимому, несильно влияющие на их поведение. Например, мой босс всегда говорит о том, как люди должны быть добры друг к другу, но сам обычно низко поступает с людьми. Как вы это объясните?

Я пытаюсь понять, как вещи работают, а не «объяснить» их. Тут несколько возможностей. Одна состоит в том, что это убеждение не есть нечто, во что он на самом деле верит, пусть даже он и говорит об этом. У многих «интеллектуалов» есть убеждения такого типа, не влияющие на их поведение. В этом случае вы могли бы применить метод изменения веры, чтобы превратить его убеждение в такое, которое достаточно субъективно реально, чтобы повлиять на его поведение.

Другая возможность — его убеждение достаточно реально, но оно избирательно: другие люди должны быть добры к нему, а ему не обязательно быть с ними добрым — потому что он особенный. Таковы короли, диктаторы и некоторые кинозвезды. Убеждения не всегда работают в обе стороны.

Третья возможность — убеждение вашего босса реально и работает в обе стороны; но то, что он считает «добрым», вам кажется «низким». В шестидесятые годы многие гуманистические психологи очень крепко всех обнимали, потому что верили, что это хорошо — не обращая внимания, нравится ли это «обнимаемому». Еще они оскорбляли людей направо и налево, потому что думали, что всегда хорошо быть честным и говорить правду. Крестоносцы верили, что надо заниматься спасением душ, и их не волновало, если иногда для этого требовалось уничтожить тело.

Процесс изменения веры относительно прост, если только человек на это согласен. Чуть хуже, если человек не хочет менять веру. Я еще предположил, что вы можете определить убеждение, которое стоит изменить. Иногда это неочевидно, и может потребоваться кое-какая работа, чтобы определить, в чем заключается ограничивающее человека убеждение. Часто убеждение, которое человек хочет изменить, не есть то, которое ограничивает его поведение на самом деле.

Моя принципиальная цель здесь — обучить вас процессу, который вы можете использовать для изменения убеждения. Однако содержание, которое вкладывается в убеждение, тоже важно. Вот почему я просил вас непременно проводить экологическую проверку, а также формулировать новую веру в качестве, скорее, процесса, нежели цели и в позитивных терминах. Я просил, чтобы вы проделали этот процесс изменения веры, не зная содержания нового убеждения, потому что знаю, что некоторые из вас заблудились бы в содержании и им было бы трудно научиться процессу. После того как вы тщательно изучили процесс, вам уже не так легко будет потеряться в содержании. Когда вы работаете со своими клиентами, разумно знать кое-что о содержании — так, чтобы вы могли убедиться, что новая вера сформулирована в позитивных терминах, является скорее процессом, нежели целью, и что она, наверное, экологична. Убеждения — очень мощные вещи; если вы меняете одно из них, это может принести много пользы, но если встраиваете другое, неверное — это может принести и много вреда. Я хочу, чтобы вы были очень осторожны с типами новых убеждений, которые вы собираетесь встраивать в людей.

ОБУЧЕНИЕ

Мне всегда казалось интересным, что, когда люди спорят о чем-то, не имеющем значения, они говорят: "Это академично». Джона Гриндера и меня принудили оставить преподавание в Калифорнийском Университете, потому что мы учили старшекурсников делать в жизни разные вещи. В этом заключалась жалоба на нас. Сказали, что школа предназначена только для того, чтобы давать людям информацию про вещи.

Когда я был старшекурсником, единственные курсы, по которым я не успевал, были психология и ораторское искусство. Я завалил психологию с оценкой 1А и получил «Д» по ораторскому искусству! Каково в качестве шутки? НЛП — моя месть.

Общаясь с педагогами, я заметил, что люди, преподающие какой-либо предмет, могут быть очень компетентны в нем и много знать об этой конкретной области. Однако они обычно очень мало знают о том, как они этому научились, и еще меньше — о том, как научить этому кого-то другого. Как-то я пошел на лекцию по химии в класс начального уровня. Профессор предстал перед аудиторией в 350 человек и сказал: "Теперь я хочу, чтобы вы представили здесь зеркало, а перед зеркалом находится спиральная молекула ДНК, крутящаяся в обратном направлении». Некоторые люди в комнате сказали: "Аххх!» Они стали химиками. Некоторые люди в комнате сказали: "А?» Они не стали химиками. Некоторые люди в комнате сказали: "Брр!» Они стали терапевтами!

Этот профессор понятия не имел о том, что большинство людей не может визуализировать так подробно, как он. Такой тип зрительного представления является предпосылкой успешной карьеры в химии, и это — навык, которому можно обучить людей, еще не знающих, как хорошо визуализировать. Но поскольку этот профессор предполагал, что все остальные уже могут делать то, что делает он, с большинством людей на своих занятиях он зря тратил время.

Большинство исследований процесса научения являются «объективными». НЛП занимается исследованием субъективного опыта в процессах, при помощи которых люди чему-то обучаются. «Объективные» исследования обычно изучают людей, имеющих проблемы; НЛП изучает субъективный опыт людей, имеющих решения. Если вы исследуете дислексию, то узнаете кучу всего о дислексии. Но если вы хотите учить детей как читать — имеет смысл исследовать людей, которые могут читать хорошо.

Когда мы придумали название «Нейро-Лингвистическое Программирование», множество людей сказало: "Это звучит как «управление мозгом» — как будто это что-то плохое. Я сказал: "Да, конечно». Если вы не начнете контролировать и использовать свой собственный мозг, то вам придется просто бросить его на произвол судьбы. Это примерно то, на что похожа наша образовательная система. Двенадцать лет они трясут перед вами содержанием; если вы ему научились, значит, они вас ему научили. Существующая система образования неэффективна во множестве отношений, и я хотел бы обсудить некоторые из этих неэффективностей.

«Школьные фобии»

Одна из глубочайших проблем состоит в том, что множество детей уже испытало в школе неприятные переживания. Из-за этого определенный предмет — или школа вообще — становится сигналом, который запускает неприятные воспоминания, заставляющие ребенка плохо себя чувствовать. А вы, вероятно, замечали, что людям немногому удается научиться, когда они плохо себя чувствуют. Если реакция ребенка по-настоящему сильна, психологи даже определяют ее как «школьную фобию». Плохое самочувствие в ответ на школьные ситуации можно быстро изменить посредством ряда техник, уже описанных и продемонстрированных нами ранее, но я хотел бы показать вам еще один очень простой способ сделать это.

У кого из вас есть неприятные ощущения в связи с математикой — дроби, квадратные корни, квадратичные уравнения и всякое такое? (Он пишет на доске длинную цепочку уравнений, и несколько человек стонут или вздыхают).

Теперь закройте глаза и подумайте о происшедшем с вами переживании, которое было абсолютно восхитительно, — какая-то ситуация, в которой вы чувствовали себя возбужденно и заинтересованно.

Теперь на одну-две секунды откройте глаза, чтобы посмотреть на эти уравнения, а потом опять закройте и вернитесь к тому восхитительному опыту.

Теперь откройте глаза, чтобы посмотреть на уравнения на несколько секунд дольше, а потом снова вернитесь к своему возбуждающему переживанию. Прodelайте чередование еще несколько раз, пока эти два переживания не проинтегрируются прочно.

Настало время проверки. Сначала отвернитесь и подумайте о любом нейтральном для вас переживании, а потом посмотрите сюда на уравнения и отметьте свою реакцию.

Мужчина: Боже мой, это работает!

Вообще-то это старая техника НЛП, которую мы называем «интеграция якорей». Если хотите больше узнать об этом, можете почитать книгу «Из лягушек — в принцы». Большинство отрицательных реакций на школу можно изменить так же быстро и просто, но чтобы смочь это сделать, вы должны знать, как работает мозг.

Более интересный способ применения того же принципа — всегда связывать обучение с радостью и удовольствием в его начале. В большинстве школ детей заставляют неподвижно сидеть в аккуратных, беззвучных, выровненных рядах. Я всегда спрашиваю: "Когда дети получают возможность смеяться, двигаться и наслаждаться жизнью?" Если вы связываете с учебой скуку и

неудобство, то неудивительно, что никто не хочет заниматься этим. Одно из больших преимуществ обучения с применением компьютеров состоит в том, что с компьютерами веселее, чем с большинством учителей. Компьютеры наделены бесконечным терпением и никогда не причиняют детям неприятных эмоций так, как это делает множество учителей.

Запоминание Другая крупная проблема для многих детей — запоминание всякой всячины, которую они учат в школе. Значительная часть того, что называется образованием, — просто заучивание. Это как-то меняется. Учителя начинают осознавать, что объем информации столь велик, расширяется и изменяется столь быстро, что заучивание вовсе не так важно, как они привыкли считать. Сейчас гораздо важнее способность найти факты, когда они вам нужны, воспользоваться ими и забыть. Однако вам все же нужно быть способным запомнить, как это делается.

Один аспект памяти сходен с тем, что мы только что обсудили: с приятным или неприятным опытом сопряжено воспоминание? Чтобы кто-то что-то вспомнил, он должен вернуться в то состояние сознания, в котором получил информацию. Так работает память. Если вы разозлили или огорчили человека, попросив его что-то сделать, то, чтобы вспомнить об этом, он должен вернуться в то состояние. Поскольку он не хочет чувствовать себя плохо, он вряд ли вспомнит. Вот почему у большинства из нас тотальная амнезия на 12 или 16 лет обучения. Я не могу даже вспомнить имена учителей, не говоря уже о большей части того, чему меня учили, или о каком-нибудь событии. Но я могу вспомнить последний школьный день!

Как вас зовут?

Женщина: Лидия.

Вы забыли значок с именем. Единственный для меня способ запомнить имена

— галлюцинировать на людях значки с ними. Всякий раз, встречаясь с людьми, я постоянно смотрю на их левые груди; теперь все думают, что я извращенец. Как-то раз я преподавал в фирме «Ксерокс», и поскольку на каждом была табличка со знаком «Ксерокс», я весь день постоянно звал людей «Ксероксами». Это как раз то самое; мозг научается это делать и, однажды осознав, что это ни к чему, — все равно продолжает.

Лидия, если вы забудете свой значок с именем, я подумаю, что вы тайком пробираетесь на этот семинар, и внедрю определенные внушения, которые останутся с вами на всю жизнь. Если у вас будет значок с именем, я не стану этого делать. Вы лишь заполучите внушения, которые пребудут с вами недолго.

Лидия, я собираюсь назвать вам число: 357. Теперь я хочу, чтобы вы забыли число, которое я вам только что назвал. Вы уже забыли его? (Нет). Если вы не можете забыть число, когда оно совершенно бессмысленно, как вы могли забыть свой значок с именем или важный аспект семинара? Вы уже забыли его? (Нет). Ну, и как это может быть, что вы не в состоянии забыть нечто, не имеющее значения?

Лидия: Если мы еще поговорим об этом, я еще лучше запомню. Неважно, имеет это значение или нет. Я не забуду этого в особенности потому, что вы просите меня забыть это.

В этом есть смысл. Вы видели, сколько человек кивали, когда вы говорили это? «О да, вы попросили меня забыть это, значит, я должна запомнить. В конце концов это неважно — но мы говорим об этом. Если вы просите меня забыть нечто неважное, о чем долго шла речь, — я должна это запомнить». Чудно, не правда ли?.. Но она действительно права.

Это звучит странно, но даже хотя это звучит странно, вы знаете, что она права. То, что она так говорит, столь же странно, сколь и то, что она так делает. Однако психологи проигнорируют это,

как будто это не имеет значения, и продолжают изучать всячину типа «эдиповых комплексов» и многие другие странные вещи. Психологи откажутся от изучения того, как люди запоминают, в пользу изучения того, в транс какой «глубины» вы были — это метафора, в которой транс есть дыра, в которую вы падаете, и упасть глубже имеет огромное значение. Люди, толкующие об «уровнях сознания», возражают; они считают, что лучше идти выше, а не глубже.

Если бы я не говорил об этом очень долго и говорил именно так, как следует, она могла бы забыть число всего из трех цифр. Лидия может забыть свой значок с именем, хотя ей говорили, что это важно. Многие из вас пытаются заставить людей что-то запомнить. Сколько из вас говорят с людьми о важных вещах, а они все равно забывают сказанное вами? И вы думали, что это их вина! Вспомните об этом, когда захотите, чтобы кто-то другой что-то запомнил.

Вероятно, на изучение памяти у психологов ушло больше времени, чем на любое другое занятие — за исключением пыток крыс. Однако они никогда по-настоящему не доходили до того, как люди это делают, в терминах субъективного опыта.

У кого из вас проблема с запоминанием телефонных номеров? Вероятно, большинство пытается делать это на слух, повторяя про себя числа. Многих из вас учили таблице умножения путем повторения вслух. Даже когда это эффективно, это очень медленно, поскольку вы должны проговорить про себя все эти слова, чтобы добраться до ответа. «Девять, семь, три ноль, четыре, шесть, восемь»; «Девятью шесть — пятьдесят четыре». Огромная часть информации гораздо эффективнее запоминается зрительно, а не на слух: $973-0468$, $9 \times 6 = 54$. Когда вы запоминаете визуально, в вашей голове разом выскакивает вся картина, и вы просто прыгаете к нужной вам информации, прочитываете ее или копируете. Множество детей, считающихся «труднообучаемыми», просто запоминают на слух, а не зрительно. После того как вы тратите час или два, чтобы научить их делать это визуально, они учатся гораздо быстрее.

С другой стороны, некоторые пытаются запомнить музыку путем рисования картин или переживания ощущений, вместо того чтобы слушать звуки. Так что это всегда вопрос запоминания тем способом, который соответствует тому, что вы хотите запомнить.

Другой хороший способ приобрести плохую память — делать нечто, совершенно не относящееся к запоминанию информации. Если вы повторяете про себя: «Я должен запомнить номер телефона», то и запомните скорее это предложение, нежели номер! Множество людей делают что-то типа этого, а потом удивляются, отчего у них такая «плохая память». На самом деле память у них превосходная; просто они используют ее для запоминания идиотских вещей.

Если вы изучаете людей с феноменальной памятью, то обнаруживаете, что они делают некоторые поистине интересные вещи. Один мужчина с исключительной памятью помещает подписи под все свои картины. Он действительно печатает на своих картинах слова, описывающие, что на них изображено. Это короткое словесное описание кодирует и классифицирует воспоминание, так что к нему просто вернуться. Это как присваивание названия фильму, так что вы можете глянуть на название — и знать, о чем это, без необходимости смотреть весь фильм. В компьютерном бизнесе мы называем это «кодом опущенного знака» — нечто произвольное, но характерное, относящееся к тому и одновременно к этому, связывая их вместе.

Раз на семинаре у нас была женщина, которой быстро представили сорок пять человек по имени и фамилии. Это все, что ей было нужно, чтобы знать имя каждого. Я видел, как на телешоу Гарри Лорэйн проделал то же самое с тремя сотнями людей. Когда эту женщину с кем-то познакомили, она сосредотачивалась на чем-то очень характерном из того, что видела, — форме носа, окраске кожи, подбородке или на любой уникальной для этого человека особенности, которую она спонтанно замечала. Она продолжала сосредотачиваться на этой отличительной черте, слушая имя человека, и, таким образом, одно связывалось с другим. Она даже быстро проверяла себя,

отворачиваясь на мгновение, чтобы зрительно представить эту уникальную черту и услышать имя — чтобы убедиться, что связь установлена. Мне нравится, когда люди носят значки с именами, так что мне не приходится утруждать себя такими вещами. Однако это, несомненно, полезный талант, которому можно было бы обучить продавцов. Им часто приходится иметь дело с большим количеством людей, и считается важным помнить имена этих людей и быть с ними персонально дружелюбным.

Если вы общаетесь с людьми в основном по телефону, этот зрительный метод не сработает. Однако вы легко можете приспособить его к слуховой системе: отметьте что-нибудь характерное в тоне или темпе речи человека, слушая его имя, и услышьте имя произнесенным с этой особенностью. Очень зрительно ориентированные люди могут предпочесть, слушая имя, представить его зрительно. Вы всегда можете адаптировать таким образом стратегию памяти, чтобы сделать ее соответствующей контексту или навыкам человека, который хочет что-то вспомнить.

Если вы действительно хотите запомнить имя, сопоставьте его с чем-то уникальным во всех трех основных системах восприятия: слуховой, зрительной и кинестетической. Слушая звучание имени человека, произнесенное его голосом, вы можете заметить что-нибудь неповторимое в том, что видите, глядя на него, а также в том, что чувствуете во время рукопожатия. Поскольку это дает вам код опущенного знака в каждый из основных систем, у вас будет три разных способа вспомнить имя.

Другой способ иметь «хорошую память» — быть настолько рациональным и экономным, насколько возможно, в том, что вы действительно помните; и использовать то, что вы уже запомнили, настолько активно, насколько возможно. Например, если вы всегда кладете свои ключи в правый передний карман брюк, вам нужно запомнить это только однажды. Тому, кто кладет свои ключи во многие разные места, может понадобиться запоминать это по четыре-пять раз на день — вместо единственного раза за всю жизнь.

Один из наших учеников владеет парой предприятий и должен упорядочивать множество бумаг и записей. Всякий раз, когда нужно положить что-то на хранение, он спрашивает себя: "Где я буду это искать, когда оно понадобится", и начинает двигаться к шкафу. В это время в его голове возникает образ конкретного ящика, и он кладет туда бумагу. В этом методе используется то, что он уже запомнил, чтобы организовать свои каталоги, так что ему редко приходится запоминать что-либо новое. Всякий раз, размещая очередной предмет, он усиливает существующую связь между предметом и ящиком хранилища, делая систему более надежной.

Один способ отнестись к этим двум примерам таков: они порождают ситуации, в которых вы должны запомнить столь мало, сколь только возможно. Вот еще один пример. На несколько мгновений взгляните на нижеследующий набор цифр, потом отвернитесь и посмотрите, сколько из них вы можете запомнить:

149162536496481100 Теперь смотрите на них достаточно долго, чтобы вы могли по-прежнему помнить их, когда отвернетесь.

Если вы это действительно попробовали, возможно, вы начали группировать цифры в двойки или в тройки, чтобы структурировать задачу и облегчить запоминание:

14, 91, 62, 53, 64, 96, 48, 11, 00 или 149, 162, 536, 496, 481, 100 Это процесс, который мы называем «мельчением»: разбиение большой задачи на меньшие, более выполнимые части. В бизнесе есть старая шутка: "Как съесть слона?" Ответ: "По кусочку за раз».

Как долго, по вашему мнению, вы на данный момент могли бы точно помнить это число? — час? — день? — неделю?

Теперь давайте разобьем число немного иначе. Это вам что-нибудь напоминает?

1 4 9 16 25 36 49 64 81 100 Мы можем записать этот же набор цифр немного по-другому, как квадраты чисел: $1^{>2}$

$2^{>2}$

$3^{>2}$

$4^{>2}$

$5^{>2}$

$6^{>2}$

$7^{>2}$

$8^{>2}$

$9^{>2}$

$10^{>2}$

.

Теперь очевидно, что число, с которого мы начали, — это записанные подряд квадраты чисел от одного до десяти. Зная это, вы легко можете вспомнить это число через десять или двадцать лет. Почему это так просто? Вам нужно запомнить гораздо меньше, и к тому же все закодировано в терминах того, что вы уже запомнили. В этом вся математика и вся наука — рационально и изящно закодировать мир так, чтобы запоминать пришлось меньше, оставляя мозг свободным для других дел, более интересных и приятных.

Таковы лишь некоторые из принципов, которые могут значительно облегчить и ускорить запоминание. К сожалению, они еще слабо используются в традиционном образовании.

«Неспособность к научению»

Одна из приятных вещей, случающихся после того, как вы напишете достаточное количество книжек, состоит в том, что люди позволяют вам делать то, что вы хотели делать раньше, — но не могли. Обычно к этому времени вы уже не можете точно вспомнить, что это было; но я кое-что себе записал. Когда меня попросили поработать в школьном округе (в США традиционные школы обычно делят между собой так называемые «школьные округа». — прим. перев.), у меня было кое-что, над чем мне хотелось поработать. Одним из этого являлось целое понятие «неспособности к научению», «малой мозговой дисфункции», «дизлексии» или «познавательной неполноценности». Это слова, звучащие очень напыщенно, но все они описывают вот что: преподавание не срабатывает.

Всякий раз, когда ребенок не учится, эксперты тут же заключают, что все дело в «неспособности к научению», но никогда не разъясняют четко, в чьей неспособности! Возможно, вы заметили, что они никогда не называют это «неспособностью к преподаванию». Всегда подразумевается, что причиной неудачи является слабость или повреждение мозга ребенка, часто по предполагаемым генетическим причинам. Когда люди не знают, как изменить что-либо, они часто начинают искать способ оправдать неудачу — вместо того чтобы думать о том, как они могли бы попробовать сделать что-то другое, чтобы все заработало. Если вы предполагаете, что у ребенка слаба обучательная доля мозга — тогда вы ничего не сможете с этим поделать, пока ему не сделают пересадку.

Я бы не стал объяснять неудачи таким образом. Я бы скорее посчитал это «педагогической дисфункцией» и по крайней мере оставил бы открытой ту возможность, что мы можем научиться изменять эту ситуацию. Если мы поведем себя так, как будто кого угодно можно научить чему угодно, то обнаружим, где это (пока) не соответствует действительности. Но если мы решим, что когда человек не учится, то это значит, что его нельзя научить — никто не станет даже пытаться.

Р. Бэндлер: В прошлом столетии было принято считать, что человек не может летать. Потом, когда самолеты стали частью повседневной жизни, большинство людей не считало возможным доставку человека на Луну. Если вы примете точку зрения, что все выполнимо, то обнаружите, что многое из того, что раньше считалось невозможным, на самом деле становится все-таки выполнимым.

Вся идея «неспособности к обучению» основана главным образом на старых неврологических «хирургических» исследованиях, развившихся из довольно примитивного понятия о том, как работает мозг: что вы можете вычислить, как нечто работает, если проследите, что происходит, когда оно разрушено. Найдут повреждение в некой части мозга человека, который не может говорить, — и скажут: «Вот где располагается речь». Пользуясь той же логикой, можно перерезать проводок в телевизоре, отметить искажение картины и сказать: «Вот в этом проводке расположена четкость изображения». В поддержании четкости изображения участвуют тысячи проводков, соединений и транзисторов очень сложной и взаимозависимой системы, а еще — мозг гораздо сложнее телевизора. Для некоторых из более примитивных областей мозга действительно существует определенная степень локализации функций. Однако давно известно также то, что маленький ребенок может полностью лишиться одного полушария и великолепно выучить все заново другим.

Современные данные выбрасывают вон множество старых неврологических догм. При рентгеновской томографии нашли выпускника колледжа с коэффициентом интеллектуальности 120, мозговые желудочки которого были увеличены настолько, что толщина его коры составляла всего около сантиметра! Большая часть его черепа была заполнена жидкостью, и согласно догмам он не должен был быть способен подняться утром, не то что ходить в колледж!

Вот другая старая догма: у позвоночных после рождения не формируется новых нейронов. В прошлом году обнаружили, что количество нейронов в области мозга самца канарейки, отвечающей за пение, удваивается каждую весну, а потом половина из них отмирает в течение оставшейся части года.

В другом исследовании выяснили, что если удалить обезьяне палец, то часть мозга, обслуживавшая его, через несколько недель начнет использоваться соседними пальцами, и это делает их более чувствительными, чем раньше. Вся новая информация указывает, что мозг гораздо более гибок и приспособляем, чем мы привыкли о нем думать.

Мне никогда не нравилось мысль о том, что существует «познавательные неполноценные» дети, потому что я никогда не думал, что чтение есть преимущественно генетическая функция. Ребенок может научиться говорить за три года, даже в джунглях, не имея родителей — докторов философии! Почему должно требоваться еще десять лет, чтобы научить его читать то же самое, что он уже знает как сказать? Дети в гетто могут овладеть тремя языками сразу и научиться писать все что угодно секретными кодами. Но способ преподавания в школах порождает ситуацию, в которой некоторые дети не учатся читать. Некоторые из вас могут помнить уроки, на которых вы немногому учились из-за кошмарного способа преподнесения материала.

Научиться читать на самом деле не так сложно. Все, что нужно сделать,

— это связать изображение слова со звучанием слова, которое вам уже знакомо. Если вам знакомо произносимое слово, значит, вы уже связали его звучание с опытом, который это слово обозначает. Когда вы были ребенком, вы, наверное, довольно рано усвоили, что последовательность звуков «кошка» обозначает мягкую меховую маленькую движущуюся штучку с когтями, которая мяукает. Способ, каким вы проделываете это в своей голове, таков: услышать слово «кошка», вспоминая одновременно, как кошка выглядит, звучит и ощущается. Тогда если кто-то произносит слово — этот опыт наготове в вашем мозгу, а если вы видите, слышите или ощущаете кошку — наготове звучание слова. Добавление изображения слова к тому, что вы уже знаете, — вот все, что делает чтение. Когда вы видите слово «собака», в вашей голове появляются иные звуки и образы, чем когда видите слово «кошка».

Сейчас это выглядит весьма просто — и так оно и есть. Тем не менее о проблемах чтения написано невероятное количество трескучей ерунды, а в попытки решить проблемы чтения вкладывается огромное количество усилий. В Денвере, напротив, есть группа, обученная НЛП, которая работает с любыми типами педагогических проблем. Они гарантируют рост уровня чтения ребенка согласно стандартным тестам как минимум на один пункт за курс из восьми часовых сеансов. Как правило, они могут получить гораздо больший прогресс за меньшее время. За последние три года им лишь раз пришлось вернуть деньги за свою гарантию. Их умственное условие — чтобы у ребенка была мышечная стабильность в управлении глазами, так, чтобы он мог видеть то, что пытается прочесть.

Лекарства Одно из других дел, которыми я хотел заняться в школьной системе, — это широко распространенная практика назначения лекарств типа риталина «гиперактивным» детям, у которых проблемы с безмолвным сидением рядами в течение длительного времени. Риталин замедляет их так, чтобы учитель мог за ними угнаться. Назначение таким детям лекарств всегда оправдывается словами о том, что эти лекарства безвредны. Одна из интересных подробностей о риталине: хоть он и тормозит гиперактивных детей, его действие на взрослых больше похоже на амфетамин: их он ускоряет. Так что когда я разговаривал в этом школьном округе, я сказал: "Этот риталин, который вы даете детям, тормозит их — но ускоряет взрослых, верно? И вы все уверены, что он вполне безопасен и не имеет вредных побочных эффектов, верно? Хорошо. У меня есть предложение, которое сэкономит вам кучу денег. Прекратите давать его детям, а дайте учителям, чтобы они могли увеличить свою скорость и угнаться за детьми». Они оказались в тупике со своей собственной логикой, но им это все равно не понравилось. Попробуйте предложить это в своей школе и выясните, сколько из этих «неспособных к преподаванию учителей» готовы принять «совершенно безвредное лекарство». То же самое происходит с психиатрами: они почти никогда не назначают психотропных средств другим психиатрам, когда тех госпитализируют! После тридцатилетней практики предписывания фенотиазиновых лекарств они теперь обнаружили, что позже по жизни фенотиазины вызывают нечто под названием «запаздывающая дискинезия». Они поражают ваши мышцы так, что вы весь трясетесь и у вас трудности с хождением или когда нужно взять чашку чая.

Женщина: Я, учитель, и вот только на прошлой неделе была на профессиональном совещании с диагностом, медсестрой и еще одним учителем. Сестра сказала: "Я думаю, мы должны назначить этому ребенку лекарства», и остальные кивнули головами. Я по-настоящему разозлилась и говорю: "Не могу поверить, что при всей озабоченности лекарственными злоупотреблениями вы рекомендуете, чтобы этот ребенок принимал лекарства! Как бы вам самим понравилось глотать таблетки?» Диагност ответил: "Я каждый вечер принимаю лекарства, чтобы успокоиться». И другой учитель сказал: "Я тоже». И сестра говорит: "Я каждый день принимаю валиум». Я не могла этому поверить и была так шокирована, что не знала, что сказать.

Ну, принимать лекарства самому — это совсем не то, что принуждать к этому кого-то другого. Я думаю, люди должны сами выбирать себе лекарства. Что действительно грустно — так это, что

большинство проблем, из-за которых предписывают лекарства, можно так просто решить с помощью НЛП. Любой практик НЛП должен быть способен снять школьную фобию за полчаса, и большинство неграмотно пишущих можно превратить в грамотных за час или два.

Однако сейчас вы должны быть немного осторожны. НЛП начинает приобретать популярность, и множество неквалифицированных людей заявляют, что имеют подготовку по НЛП. Есть даже несколько человек, объявляющих себя «ведущими тренерами НЛП», хотя прошли только один учебный курс! Такого рода вещи происходят всегда, когда что-то эффективное начинает обретать известность, так что будьте чуточку осторожны; задайте несколько вопросов любому, кто заявляет, что обучен НЛП.

Некоторые компетентные люди из НЛП возвращаются во вспомогательные классы и решают направо и налево все педагогические проблемы. Если вы знаете, как определить способ работы чьего-либо мозга, то относительно просто научить этого человека использовать мозг более эффективным и рациональным образом.

Способность к обучению на самом деле реализуется не тогда, когда некто наполняет вас содержанием, а когда некто может обучить вас тому механизму, при помощи которого это можно сделать: субъективным структурам и последовательностям, необходимым для научения.

ВЗМАХ

Следующая субмодальная модель, которой я хочу вас обучить, может быть применена практически к чему угодно. Это очень плодотворная техника, программирующая мозг на движение в новом направлении. Чтобы облегчить вам ее изучение, я хочу начать с чего-то очень простого и легкого. Многие люди интересуются тем, что носит название «контроль над привычками». Кто здесь кусает ногти и хотел бы этого не делать? (Джек поднимается на кафедру). Я собираюсь воспользоваться этой техникой для того, чтобы Джек стал вместо кусания ногтей делать что-то другое.

Что вы видите непосредственно перед тем, как кусаете ногти?

Джек: Я не знаю. Обычно я не осознаю, что делаю это, пока не пройдет какое-то время.

Это верно для большинства привычек. Вы на «автопилоте» — а потом, когда уже поздно что-либо делать, вы замечаете это, и вам становится плохо. Вы знаете, когда или где вы обычно грызете ногти?

Джек: Как правило, когда читаю книгу или смотрю фильм.

О'кей. Я хочу, чтобы вы представили, что смотрите фильм, и на самом деле подняли одну из своих рук, как если бы собирались кусать ногти. Я хочу, чтобы в то время, как ваша рука поднимается, вы заметили, что вы видите, зная, что вот-вот начнете кусать ногти.

Джек: О'кей. Я могу видеть, как выглядит моя рука, поднимаясь вверх.

Хорошо. Через несколько минут мы воспользуемся этой картиной — но сейчас оставьте ее пока в сторону. Сначала нам нужно получить еще одну картину. Джек, если бы вы больше не грызли ногти, как бы вы видели себя изменившимся? Я не имею в виду, что вы просто увидели бы себя с

отросшими ногтями. Какова будет значимость изменения этой привычки? Что изменилось бы в вас как в человеке? Что это будет о вас говорить? Я не хочу, чтобы вы давали мне ответы; я хочу, чтобы вы ответили созданием портрета того себя, каким вы были бы, если бы у вас больше не было этой привычки.

Джек: О'кей. Есть.

Теперь я хочу, чтобы вы взяли то первое изображение вашей поднимающейся руки, и сделали его большим и ярким, и в нижний правый угол этой картины поместили маленький, темный образ того, как бы вы видели себя по-другому, если бы у вас больше не было этой привычки.

Теперь я хочу, чтобы вы проделали то, что я называю «взмахом». Я хочу, чтобы вы быстро увеличили размер и яркость маленького темного образа, пока он не закроет старое изображение вашей руки, которое одновременно с этим станет тусклым и сморщится. Я хочу, чтобы вы сделали это действительно быстро, меньше чем за секунду. Как только вы «махнете» эти образы — либо полностью очистите экран, либо откройте глаза и оглянитесь по сторонам. Затем вернитесь внутрь себя и проделайте это снова, начиная с того большого яркого изображения поднимающейся руки и маленького темного образа себя в углу. Проделайте это пять раз в общей сложности. Каждый раз в конце непременно очищайте экран или открывайте глаза.

Пришло время проверить. Джек, вызовите этот большой яркий образ вашей поднимающейся руки и скажите мне, что происходит.

Джек: Знаете, его трудно там удерживать. Он гаснет, а возникает та другая картина.

Техника взмаха дает мозгу направление. Человеческие существа склонны избегать неприятного и стремиться к приятному. Сначала имеем большой яркий образ сигнала к поведению, которое ему не нравится. С угасанием и сморщиванием этой картины неприятное уменьшается. Становясь больше и ярче, приятный образ влечет его к себе. Таким образом, буквально устанавливается направление движения для его мозга: "отсюда, иди туда". Когда вы даете направление своему мышлению, у вашего поведения возникает очень сильная склонность двигаться в том же направлении.

Джек, я хочу, чтобы вы сделали кое-что еще. Поднесите руку ко рту, так, как вы это делали, когда грызли ногти. (Джек поднимает руку. Перед самым ртом она останавливается, а потом опускается примерно на полдюйма).

Ну, что случилось?

Джек: Я не знаю. Моя рука поднялась, но потом остановилась. Я хотел ее опустить, но намеренно задержал там — потому что вы просили.

Это поведенческий тест. Поведение, которое обычно вело к грызению ногтей, теперь ведет куда-то в другое место. Это столь же автоматически, как и то, что он делал раньше, но это приводит его туда, где ему больше нравится.

Это перейдет в опыт. Когда рука поднимается вверх и запускается ваша компульсия, само ощущение будет буквально утягивать вас в другом направлении. Это станет новой компульсией. Не то, чтобы у вас исчезла компульсия, — просто у вас появляется компульсия быть более таким, каким вы хотите быть.

Я применил эту технику с женщиной, помешанной на шоколаде, которая все время твердила, что хочет «освободиться». Она хотела избавиться от компульсии, потому что это не соответствовало тому, как она себя воспринимала. После того как мы закончили с ней, она не могла удерживать перед глазами изображение шоколада. Оно просто «фух» — и исчезало. Теперь, когда она

смотрит на настоящий шоколад, у нее не возникает старая реакция. Ее мысли направлены на влечение к тому, чем ей нравится быть. Это новая компульсия. Вы могли бы назвать эту модель «сменой компульсий». Я ей сказал: "Теперь вы точно застряли. У вас компульсия быть не в состоянии создавать эти картины», а она ответила: "Мне без разницы». На самом деле она не против иметь компульсии; она просто хочет иметь их по-своему. Вот действительно та разница, в которой вся разница.

Техника взмаха обладает более мощным действием, чем любая другая техника, какой я пользовался. Недавно у нас на семинаре на первом ряду сидела женщина, вздыхая и стелая по поводу того, что она одиннадцать лет пытается бросить курить. Я изменил ее меньше чем за одиннадцать минут. Я даже выбрал, что поместить в картинку в маленьком темном углу; я не являюсь тем, что называется «недирективным клиницистом». Я сказал, чтобы она увидела образ самой себя, вежливо наслаждающейся тем, как курят другие люди. Я вовсе не собирался создавать еще одного евангелиста-новообращенного. Я не хотел, чтобы она видела себя насмехающейся над курящими и превращающей их жизнь в кошмар.

Теперь я хочу, чтобы вы все объединились в пары и попробовали эту технику. Сначала я еще раз пройду по инструкции.

Техника взмаха 1. Определите контекст. «Сначала определите, где вы поломались или застряли. Когда или где вы хотели бы вести себя или реагировать иначе, чем сейчас? Вы можете выбрать что-то вроде грызения ногтей или, может быть, что-то типа злости на своего мужа».

2. Определите пусковую картину. «Теперь я хочу, чтобы вы определили, что вы на самом деле видите непосредственно перед тем, как начать вести себя так, как вам не нравится. Поскольку многие в этот момент находятся на „автопилоте“, может быть, полезно действительно проделать то, что должно предшествовать этому поведению, так, чтобы вы смогли увидеть, как это выглядит». Это то, что я сделал с Джеком. Я заставил его двинуть руку к лицу и воспользоваться этим образом. Поскольку это стимул некой реакции, которая человеку не нравится, с этой картиной должно быть ассоциировано хотя бы что-то неприятное. Чем более это неприятно, тем лучше работает.

3. Создайте образ результата. «Теперь создайте второй образ — как бы вы видели себя по-другому, если бы уже достигли желаемого изменения. Я хочу, чтобы вы продолжали регулировать этот образ, пока не получите такой, который для вас действительно привлекателен — который сильно влечет вас». В то время, как ваш партнер создает этот образ, я хочу, чтобы вы отмечали его реакцию, чтобы убедиться, что это нечто действительно ему приятное и действительно для него привлекательное. Я хочу, чтобы у него на лице был румянец, который сообщит вам, что того, что он рисует, действительно стоит добиваться. Если, наблюдая за ним, вы не можете увидеть подтверждения, что к этому стоит стремиться, — не давайте ему этого.

4. Взмах. «Теперь „махните“ эти две картины. Сначала увидьте ту пусковую картину, большую и яркую. Потом в нижний правый угол поместите маленький темный образ результата. Маленький темный образ будет увеличивать размеры и яркость и покроет первую картину, которая потемнеет и скукожится так же быстро, как вы произносите слово „взмах“. Потом очистите экран или откройте глаза. „Махните“ их снова — пять раз в общей сложности. Непременно очищайте экран в конце каждого взмаха».

5. Проверка а. «Теперь вызовите тот первый образ. Что происходит?» Если взмах был эффективным, это трудно будет сделать. Картина будет стремиться исчезнуть и замениться вторым образом — такого вас, каким вам хочется быть.

б. Другой способ проверки — поведенческий. Найдите способ воссоздать стимулы, представленные в ключевой картине вашего партнера. Если это картина его собственного поведения — как было у Джека — попросите его повести себя так на самом деле. Если это образ кого-то другого, кто предлагает шоколад или сигарету или кричит, — тогда я хочу, чтобы вы проделали это со своим партнером и пронаблюдали, что он делает и как реагирует.

Если во время проверки все еще присутствует старое поведение, вернитесь и снова проделайте технику взмаха. Посмотрите, можете ли вы понять, что упустили или что еще вы можете сделать, чтобы этот процесс заработал. Я обучаю вас очень простой версии гораздо более общей модели. Я знаю, что у некоторых из вас есть вопросы, — но хочу, чтобы вы сначала попробовали проделать это, прежде чем задать их. После того как вы действительно попробуете, ваши вопросы станут гораздо более интересными. Возьмите минут по пятнадцать на каждого. Приступайте.

Бродя по комнате, я наблюдал успехи многих из вас. Давайте не будем говорить о них, если только у вас не было трудностей и потом вы не придумали чего-то интересного, что заставило все сработать. Я хочу услышать о том, когда это не сработало.

Эми: Я хочу бросить курить. Но когда мы проверяли, меня все равно тянуло курить.

О'кей. Опишите мне вашу первую картину.

Эми: Я вижу себя с сигаретой во рту, и...

Стоп. Очень важно, чтобы вы не видели себя в этой первой картине и чтобы видели себя на второй. Это необходимая часть того, что делает взмах эффективным. Первая картина должна быть ассоциированным образом — то, что вы видите своими собственными глазами, закуривая — например, ваша рука, тянущаяся за сигаретой. Если вы видите свою руку с сигаретой в ней, вы ощущаете потребность закурить? Или это происходит, когда вы видите сигареты? Что бы это ни было, я хочу, чтобы вы воссоздали картину, при виде которой у вас запускается ощущение желая закурить; создайте образ того, что предшествует закуриванию. Это может быть то, как вы тянетесь за сигаретой, прикуриваете, подносите ее к губам — или все что угодно, что вы делаете. Попробуйте всю процедуру с этой картиной и отчитайтесь о результате.

Мужчина: В какой книге описана эта процедура?

Ни в какой. С чего бы я стал учить вас тому, что уже есть в книге? Вы взрослые; вы умеете читать. Я всегда считал полным идиотизмом, когда кто-то пишет книгу, а потом идет читать ее людям на семинарах. Но куча людей занимаются именно этим, и некоторые из них делают большие деньги, так что, наверное, в этом есть какая-то польза.

Женщина: Во множестве более ранних техник НЛП вы подставляете конкретное новое поведение. А в этой просто видите, каким образом вы будете другим, если изменитесь.

Правильно. Именно поэтому эта модель столь плодотворна. Вместо того чтобы подставлять конкретное поведение, вы создаете направление. Чтобы задать это направление, вы используете очень мощный мотиватор — то, что часто называют «я-образом».

Когда в январе я был в Торонто, одна женщина сказала, что у нее фобия червей. Поскольку Торонто заморожен большую часть года, я не думал, что это было очень уж большой проблемой, а потому сказал: "А почему вы их попросту не избегаете?" Она ответила, «Ну, это просто не соответствует тому, какой я себя вижу». Это рассогласование очень сильно ее мотивировало, хотя фобия червей не была на самом деле такой уж большой для нее проблемой. Тут не было даже того, что я называю «пылающей фобией». Это была «оййй!»-фобия, а не «УООЙЙЙ!»-фобия. Ее мозгу еще не было задано подходящее направление, но этот я-образ заставлял ее продолжать попытки. Поэтому я, конечно, спросил ее: "Если бы вы произвели это изменение, как вы увидели

бы себя по-другому?» Эффективность техники зависит прежде всего от ответа на этот вопрос. Процесс взмаха не доводит до конечной точки — он подталкивает в определенном направлении. Если вы увидели себя делающим что-то конкретное — вы запрограммируете только один этот новый выбор. Если вы видите себя человеком с другими качествами — новый человек сможет породить много новых конкретных возможностей. Как только вы определите направление, человек начнет генерировать конкретное поведение быстрее, чем вы можете предположить.

Если бы я применил к ней стандартный способ лечения фобии, она вообще перестала бы интересоваться червями и даже не замечала бы их. Заставить кого-либо перестать интересоваться чем-либо — это слишком просто, и в мире происходит уже достаточно таких вещей. Если бы я построил конкретное поведение — типа подбирать червей с земли — тогда она была бы способна подбирать червей с земли. Ни одно из этих изменений не является особенно глубоким в смысле личностной эволюции этой женщины. Мне кажется, что есть более интересные изменения, которые может совершить человеческое существо.

«Махнув» ее, я установил направление так, чтобы ее влекло к образу себя как более компетентной, счастливой, результативной, более себе нравящейся и

— самое важное — способной верить, что она может быстро совершать изменения так, как ей хочется.

Женщина: Думаю, я это понимаю, но я пытаюсь приспособить это к некоторым из НЛП — техник якорения, которым научилась раньше. Например, есть техника, в которой вы создаете образ того, каким хотели бы быть, потом входите в него, чтобы получить кинестетические ощущения, а потом якорите это состояние.

Верно. Это одна из старых техник. У нее есть свои применения, но есть также определенные недостатки. Если у человека действительно есть подробное и точное внутреннее представление, то вы можете создать конкретное поведение, которое прекрасно сработает. Но если вы просто создаете образ того, каким хотели бы быть, и входите внутрь него, чтобы почувствовать, каково это — быть там, то это не обязательно означает, что вы действительно находитесь там сколько-то качественно или что вы многому научились по дороге. Это превосходный способ создавать самообманы, и к тому же не дает вам никакого другого направления.

Куча людей приходят к терапевтам и просят об ощущении большей уверенности, когда они некомпетентны. Этот недостаток уверенности может быть точной обратной связью об их способностях. Если вы применяете якорение, чтобы кто-то почувствовал уверенность, — это ощущение может позволить ему делать то, что он действительно уже мог бы делать, но не был достаточно уверен, чтобы попробовать. Это также увеличит его способности. Но это может создать лишь сверх-уверенность — человек по-прежнему некомпетентен, но больше этого не замечает! Таких людей вокруг уже навалом, и часто они опасны как для других, так и для себя. Я давно говорю о том, как много людей просят терапевта об уверенности и как мало — о компетентности.

Вы можете так изменить человека, что он поверит, что непревзойден в том, что делает, в то время как он вообще не может делать этого по-настоящему хорошо. Когда человек хорошо умеет уверенно вести себя — он обычно убеждает множество других людей доверять способностям, которых у него нет. Меня никогда не переставало изумлять то, сколь многие считают, что если «эксперт» уверенно ведет себя, то он наверняка знает, что делает. Я так полагаю, что коль уж вы собираетесь иметь ложное чувство безопасности, то могли бы по дороге развить еще и кое-какую компетентность.

Где Эми? Вы закончили взмах с новой картиной?

Эми: Да.

Сколько времени вам потребовалось, чтобы сделать это пять раз?

Эми: Довольно много.

Я так и думал. Я хочу, чтобы вы сделали это снова быстрее. Каждый раз это должно занимать у вас только одну или две секунды. Скорость тоже очень важный элемент этой техники. Мозги не обучаются медленно, они обучаются быстро. Я не собираюсь позволять вам проделать процесс неправильно, а потом позже вернуться и сказать: "О, это не сработало". Делайте сейчас, а я присмотрю за вами. Открывайте глаза после каждого взмаха. Теперь вызовите ту первую картину. Что происходит?

Эми: Теперь она пропадает. Хотите сигарету? (Он протягивает пачку сигарет).

Эми: Нет, спасибо.

Компульсия имеется? Мне без разницы, курите вы или нет. Я хочу знать, имеется ли неконтролируемая потребность или нет. Несколько минут назад вы сказали, что у вас есть потребность курить.

Эми: Я не ощущаю тяги закурить прямо сейчас.

Вот. Держите сигареты; вытащите одну и подержите между пальцами. Посмотрите на них; подумайте с ними.

Когда вы проделываете работу по изменению, не уклоняйтесь от проверки; навязывайте ее. Жизненные обстоятельства будут ее навязывать, так что вы тоже можете это сделать, чтобы иметь возможность выяснить все на месте. Наблюдение за несловесными реакциями вашего клиента даст вам гораздо больше информации, чем словесные ответы на ваши вопросы. (Эми нюхает сигареты и выражение ее лица быстро меняется). Оп-па, вот оно опять; запах сигарет вернул компульсию. Вам придется вернуться, и снова проделать взмах, и на этот раз добавить запах. В той первой картине, когда вы видите, как кто-то предлагает вам сигарету, вы будете чувствовать ее запах. А в той второй картине вы увидите себя, удовлетворенную тем, что можете ощущать запах сигарет и не чувствовать компульсии. Вернитесь и еще раз проделайте таким образом.

Это называется быть скрупулезным. Математик не просто получает ответ и говорит: "О'кей, готово". Он внимательно проверяет свои ответы, потому что если он этого не сделает — сделают другие математики! Такого рода строгость всегда отсутствовала в терапии и образовании. Люди что-то пробуют, а потом в течение двух лет проводят контрольное исследование, чтобы выяснить, сработало это или нет. Если вы проверяете скрупулезно, то можете выяснить, с чем эта техника работает, а с чем — нет, и сделать это немедленно. И если вы выясняете, что она не работает — нужно попробовать какую-то другую технологию.

То, чему я вас здесь научил, — это упрощенная версия более общей модели взмаха. И все равно некоторые из вас запутались и растерялись. Другой способ быть скрупулезным — «махнуть» для начала во всех системах. Но обычно гораздо экономнее сделать это только в зрительной системе, а потом тщательно . проверить, чтобы выяснить, что еще нужно добавить. Часто ничего не нужно добавлять. Либо человек в этом уже не нуждается, либо он добавит все сам, не осознавая того.

Эми, что происходит теперь, когда вы нюхаете сигарету?

Эми: Что-то изменилось. Мне трудно сказать, как оно изменилось. Теперь, когда я ее нюхаю, мне хочется положить ее обратно, вместо того чтобы закурить.

Мозги не обучаются получать результаты; они обучаются придерживаться направлений. Эми научилась одному поведенческому набору: "Хотите сигарету?"»

— «Да» — прикуриваем и дышим. Стулья не могут этому научиться. Это немалое достижение — обучиться чему-то подобному столь старательно, что годами никто ничего не может с этим поделаться. Она просто воспользовалась этой же самой способностью, чтобы научиться идти в каком-то другом направлении.

Когда вы начинаете использовать свой мозг, чтобы заставить его делать то, что вы от него хотите, вам приходится тщательно определить направление, в котором вы хотите, чтобы он двигался, и сделать это надо заранее. Разочарование — не единственная вещь, которая требует адекватного планирования. Все остальное тоже требует. Без адекватного планирования у вас появляется компульсия делать то, чего вы не хотите делать: ворошить старые воспоминания и плохо себя из-за них чувствовать; совершать поступки, разрушающие ваш организм; кричать на людей, которых вы любите; вести себя подобно цыпленку, когда вы в ярости.

Все это можно изменить, но не тогда, когда вы находитесь внутри ситуации. Вы можете перепрограммировать себя позже либо запрограммировать себя заранее. Мозги не предназначены для получения результатов; они учатся придерживаться направлений. Если вы знаете, как работает мозг, то можете определить свои собственные направления. Если не знаете — это сделает кто-то другой.

То, чему я вас только что научил, я часто проделываю на одно — или двухдневных семинарах. «Стандартная» модель взмаха есть то, что человек может ухватить и использовать, и она будет чаще работать, чем не работать. Но мне она не дает никакого компетентного понимания того, в чем заключается подлежащий принцип. Если вы кому угодно дадите поваренную книгу — он сможет испечь торт. Но если вы дадите ее шеф-повару, у него получится лучший продукт. Действительно, хороший шеф-повар знает о поварской химии кое-что, определяющее, что и как он делает. Он знает, что здесь делают яичные белки; он знает, какова их функция. Для шеф-повара дело не только в том, чтобы свалить вместе кучу всякой всячины и взбить ее. Он знает, что некоторые вещи делают массу гелем определенной консистенции, некоторые должны быть добавлены в определенном порядке, а еще некоторые ингредиенты имеют отношение к изменению вкуса тем или иным образом.

То же самое происходит, когда вы начинаете применять модель взмаха. Я хочу, чтобы в качестве первого шага к превращению в шеф-повара вы еще раз попробовали применить технику взмаха — но выясните, что произойдет, если вы измените один элемент. В прошлый раз в качестве элементов, меняющихся в то время, как одна картина «смахивает» другую, мы использовали субмодальности размера, яркости и ассоциации-диссоциации.

Два из этих элементов, размер и яркость, являются такими, которые меняются непрерывно в некотором диапазоне. То, что можно изменять постепенно, называется аналоговой переменной. Ассоциация — диссоциация — это то, что мы называем дискретной переменной, поскольку она принимает либо одно значение, либо другое. Вы либо внутри опыта, либо вне его; вы не переходите постепенно от одного состояния к другому. Ассоциация-диссоциация всегда будет одним из элементов взмаха. Двумя другими аналоговыми элементами могут быть любые два элемента, сильно действующие на человека.

На этот раз я хочу, чтобы вы все оставили по-прежнему — только вместо размера вы используете расстояние. Первая картина вначале будет яркой и близкой. Вторая вначале будет темной и далекой, а потом быстро приблизится, становясь ярче, в то время как первая откатится вдаль и потемнеет. Это довольно незначительное изменение, и некоторые из вас могут вообще не заметить отличия, поскольку размер и расстояние тесно связаны. Но это первый шаг к тому, чтобы научить вас использовать технику взмаха гораздо более обобщенным и гибким образом. Возьмите еще по пятнадцать минут, чтобы проделать взмах с расстоянием вместо размера.

Использование расстояния вместо размера изменило что-нибудь для некоторых из вас? Вы можете воспользоваться для проведения взмаха любыми субмодальными различиями, но он хорошо сработает, только если эти различия субъективно действенны для человека, с которым вы работаете. Яркость и размер эффективны для большинства людей, так что версия, которой я обучил вас вначале, чаще сработает, чем нет. Расстояние — другая субмодальность, важная для многих людей, поэтому я заставил вас испробовать ее следующей. Но если размер, яркость и расстояние не важны для человека, тогда вы должны выяснить, какие субмодальности являются действенными, и разработать взмах с их использованием.

Пару лет назад я провел с тремя клиентами сеансы для видеозаписи. Первой клиенткой, которую я принял, была женщина, страдавшая от «предвосхищения утраты». Люблю названия, которые они придумывают, чтобы описать, как перекоординирует людей! Вот к чему это все свелось: если она договаривалась о встрече с каким-то близким человеком, а он на полчаса опаздывал — у нее наступало то, что она называла приступом паники. Она теряла рассудок и начинала на него наезжать. Когда я спросил ее, чего она хотела бы получить от сеанса, — вот что она сказала:

«У меня проблема со страхом, который иногда почти парализует меня. Когда я его испытываю, у меня вроде как бы начинаются приступы паники. Что я хотела бы сделать, так это отдалиться, чтобы, находясь в подобной ситуации, я не испытывала страха такой силы, как сейчас; тогда я могла бы контролировать себя и принимать лучшие решения».

Сказав о желании «отдалиться», она дала мне четкое указание, что расстояние — важная для нее субмодальность. Еще она много говорила о людях, которые ей «близки», и о «близких отношениях». Позже, говоря о том, что она делает, когда кто-то опаздывает, она сказала: «Мне нужно давать им какой-то зазор — то есть давать им какое-то время». Для этой женщины взмах с использованием расстояния будет гораздо мощнее, чем с использованием размера. Действительно, я приступил и попробовал стандартный взмах с использованием размера, чтобы выяснить, сработает ли это. Эффект был очень слабый. Тогда я использовал расстояние — и это сработало превосходно.

Самая важная часть действительно артистичного исполнения взмаха — аккуратный сбор информации, нужной вам, чтобы подходящим образом выстроить процедуру. Когда человек говорит о том, что нечто «больше, чем жизнь» или «раздуто сверх меры», — это весьма точное указание, что важно использовать переменную размера.

Когда некто описывает ограничение, которое он хочет изменить, вам нужна способность обратить внимание на то, как работает эта конкретная проблема. Я всегда помню: что бы то ни было, сделанное кем бы то ни было, есть достижение — неважно, сколь это может быть бесполезно или болезненно. Люди не сломаны; они превосходно работают! «Как они работают сейчас?» — вот важный вопрос, чтобы вы могли помочь им превосходно работать более приятным и полезным образом.

Один из приемов, который я применяю для сбора информации, — сказать клиенту: «Ну, скажем, я должен превратиться в вас на один день. Среди прочего мне пришлось бы иметь ваше ограничение. Как мне это сделать? Вы должны научить меня этой проблеме». Как только я начинаю исходить из того, что это

— достижение (нечто усвоенное, чему можно обучить кого-то другого), способ, каким человек способен справляться с трудностью и думать о ней, меняется полностью.

Когда я попросил женщину, паниковавшую, когда кто-то опаздывал, научить меня, как это делается, — она сказала:

«Вы начинаете говорить себе фразы типа: "Они опаздывают; они могут никогда не прийти».

Вы говорите это скучающим голосом — бормочете, мямлите?

Нет. Голос начинает медленно: "Дай им еще полчаса». Потом он ускоряется, когда время подходит.

У вас там есть какие-то картины?

Да. Я вижу картину, как человек может попасть в аварию, как будто бы я стою там и наблюдаю, как сквозь увеличительное стекло. А иногда я оглядываю мир своими собственными глазами — и там никого нет. Так что у нее в этом случае имеется голос, который с течением времени ускоряется и повышается в тембре. В определенный момент голос говорит: "Они никогда не придут», и она создает очень близкие, резко выпуклые образы человека, попавшего в аварию, или полного одиночества.

Попросив ее попробовать создать картину аварии, я обнаружил, что резкое приближение или удаление действует очень сильно. Когда я проверял яркость, она сказала: "Тусклость порождает расстояние». Так я узнал, что яркость тоже имеет значение.

Теперь я хочу, чтобы вы объединились с кем-нибудь в пару и попросили его подумать об ограничении — о чем-то, что он считает проблемой и хочет изменить. На этот раз я не хочу, чтобы вы устраняли проблему; я только хочу, чтобы вы выяснили, как работает это достижение. Используйте модель: "Скажем, я должен заменить тебя на один день. Научи меня, что делать». Делайте то же самое, что и раньше, когда вы выясняли, как человек мотивировался на что-либо.

Всякий раз, когда кто-либо испытывает неодолимую потребность делать что-либо, чего не хочет делать, что-то внутри него должно усилиться до определенной степени. Что-то должно стать больше, ярче или громче, или меняется тон, ускоряется или замедляется темп. Я хочу, чтобы вы определили, как этот человек достигает данного конкретного ограничения. Сначала спросите его, когда это делается, а потом выясните, как он это делает: что он проделывает внутри себя, чтобы запустить свою реакцию? Когда вы решите, что определили ключевые субмодальности, — проверьте, попросив партнера менять их каждую по отдельности, и пронаблюдайте, как это изменяет его реакцию. Потом попросите его взять другую картину и снова менять те же субмодальности, чтобы увидеть, изменяет ли это таким же образом его реакцию на другую картину. Узнайте достаточно о том, как это работает, так, чтобы вы смогли воспроизвести ограничение этого человека, если бы захотели. Когда у вас будет эта информация, вы будете точно знать, как проводить взмах с этим конкретным человеком. Не «машите» его на самом деле; только соберите информацию. Возьмите около полчаса.

Мужчина: У моего партнера есть две картины, представляющие два разных состояния: желаемое и нежелаемое. На одной из них он видит резкие движения, а на другой движения плавные и изящные.

О'кей. Эти две картины создают и поддерживают то, что он считает проблемой? Вот о чем я спрашивал. Я еще не спрашивал, куда человек хочет двигаться; я только спросил, как он создает проблему. Что касается женщины с паническими приступами — ей нужно перейти от состояния «мямления» к состоянию «ненормальности». Она начинает с голоса и картин. Потом она должна заставить голос ускориться и повысить тембр, и по мере того, как истекает время, картина подвигается все ближе и ближе.

Мужчина: У моего партнера есть ощущение неотложности.

Конечно. Это ощущение компульсии. Но как он создает это ощущение? Что является критической субмодальностью? В сущности, вот что вам нужно знать: "Как этот человек уже «машет» себя из одного состояния сознания в другое?»

Мужчина: Для него ситуацию меняет оборачивание картины вокруг него. Он натягивает картину на себя и вокруг себя, входит внутрь и смотрит на нее своими собственными глазами.

О'кей. Хорошо. Вот как он попадает в состояние, в котором не хочет находиться.

Мужчина: Да. Он сначала входит в это состояние, а потом диссоциируется

— выходит из картины, помещает ее обратно вот сюда, слева от себя, и стоит на расстоянии нескольких футов от нее.

О'кей. Итак, критическая субмодальность — ассоциация-диссоциация. Вариантов не так уж много, так что мы обнаружим какие-нибудь повторения. Какие еще критические субмодальности нашли остальные?

Женщина: Определяющими были ширина картины наряду с яркостью. Когда картина сужалась и тускнела, она ощущала скованность.

В этом есть смысл. Получаешь тощие картинки — чувствуешь себя скованным.

Женщина: То, что она делала, было похоже на синестезию.

Это все работает благодаря синестезии. Мы с ней и экспериментируем. Подумайте об этом. Когда вы меняете яркость образа, это меняет интенсивность ваших ощущений. Это все синестезии. Как они связаны — вот что мы хотим знать, так, чтобы мы могли использовать эту связь для организации взмаха.

Вот что вам нужно знать, чтобы выстроить для нее взмах: усиливает ли ее реакцию сужение любой картины или нет и усиливает ли ее реакцию затемнение любой картины. Видите ли, может быть так, что она использует слово «скованная» потому, что ей не нравится тот конкретный выбор, с которым она остается в этой картине. Если она видит выбор, который ей нравится, и картина сужается — она может описать это ощущение как «целеустремленность» или «увлеченность». Если сужение и затемнение усиливают ее реакцию, вы можете сконструировать для нее взмах, начиная с узкой, тусклой картины «проблемного состояния», которая становится шире и ярче в то время, как картина желаемого состояния сужается и тускнеет. Для большинства из вас это прозвучит странно, но имейте в виду, что мозг каждого закодирован как-то по-своему. Чтобы сделать взмах по-настоящему элегантно, нужно так его сконструировать, чтобы на него сильно отреагировал конкретный мозг.

Другая альтернатива состоит в том, что сужение этой конкретной картины с малым числом выборов интенсифицирует ее ощущение скованности — но создание образа, где у нее много выборов, вызывает более сильную реакцию, если она его расширяет. В этом случае вы могли бы сузить проблемную картину в линию, а картину решения раскрыть из этой же самой линии. Так что вам придется вернуться и побольше узнать о том, как это работает, прежде чем определить наилучший способ сконструировать для нее взмах.

Я рассказываю вам об этих возможностях, чтобы вы начали понимать, сколь важно подогнать ваш метод изменения к каждому конкретному человеку. Вам нужно создать направление, на котором образ старой проблемы ведет к решению, а образ решения создает реакцию растущей интенсивности.

Мужчина: У моей партнерши была картина с двойной рамкой — одна черная, другая белая — и образ наклонен, вместо того чтобы идти прямо вверх и вниз. Верхняя часть образа отклоняется от нее назад, когда она паникует.

Что меняется? Она в какой-то момент распрямляет образ? Если образ уходит назад под углом и имеет границу — тогда она паникует?

Мужчина: Нет, это просто имеется.

Нет, это не просто имеется. Оно должно откуда-то появиться. Что меняется — вот что мы здесь ищем. Как только она добирается до описанной вами картины — у нее паника. Но вначале образ должен быть каким-то другим. Я надеюсь, она не все время паникует! Как она к этому приходит? Это имеет отношение к изменению угла наклона картины? Или угол фиксирован, а меняется что-то другое?

Мужчина: Вначале картина идет прямо вверх и вниз, а по мере изменения ситуации отклоняется.

То есть в картине происходит искажение — и в вашей партнерше тоже. Когда картина достигает определенного угла, она впадает в панику. У картины есть двойная рамка, когда она расположена вертикально?

Мужчина: Да.

То есть рамка не является определяющим элементом, просто так случилось, что она есть. Еще происходит что-нибудь, когда картина наклоняется? Меняется ли ее яркость или что-либо в этом роде? Меняется ли скорость образов?

Мужчина: Нет. Звук еще становится вроде как бы неясным и гудящим.

И вы уверены, что зрительно больше ничего не меняется.

Мужчина: Нет.

Хорошо. Я рад, что вы не уверены. Впечатление такое, что одного наклона образа будет недостаточно. Вы можете вернуться и спросить ее. Пусть она возьмет какую-нибудь другую картину, наклонит ее и выяснит, что произойдет. Если одного лишь наклона любой картины достаточно, чтобы заставить ее почувствовать «потерю равновесия» и панику, — вы могли бы согнуть первую картину в линию, в то время как вторая разгибается до вертикали. Или наклонить первую картину, а потом обернуть ее обратной стороной, чтобы показать вторую на другой стороне. Одурачьте ее как следует! Вы видели телевизионные видеоэффекты, когда появляется квадрат и переворачивается наоборот? Переворачиваясь, он в итоге превращается в новый образ. Вы могли бы поступить таким же образом. Все ли начинают понимать, как можно использовать эту информацию для конструирования взмаха, который будет особенно мощным для конкретного человека?

Мужчина: Проблема моего партнера вызывалась тем, что он терял фон картины, на которую смотрел. Она просто появлялась со множеством людей на каком-то фоне, а когда он доходил до критического места — весь фон пропадал; там были только люди.

Было там изменение фокуса или глубины зрительного поля?

Мужчина: Фон просто пропал. Наверное, он вышел из фокуса. Его там нет.

Но предметы на переднем плане четкие?

Мужчина: Они четкие, как обычно; они не изменились.

Как будто смотришь в линзу? В линзе одну часть можно сделать четкой, а другие будут размытыми. Это примерно то, о чем вы говорите?

Мужчина: Нет, не то. Это как если бы он наложил маску поверх всего, кроме участвующих людей, а все остальное пропало.

И люди стоят ни на чем?

Мужчина: Я полагаю, там будут стулья и предметы, на которых они сидят, но все остальное в комнате стерто. Все явно концентрируется на людях.

О'кей. Но вы не знаете, как это было сделано посредством фокусировки или чего-то еще?

Мужчина: Нет, этого я не знаю.

Вот эту часть вам надо знать. Вам нужно знать, как происходит переход, так, чтобы вы могли применить этот метод перехода к любой картине.

Женщина: У парня, с которым я работала, был неподвижный слайд, без движения или цвета. Когда он в первый раз видит картину, он говорит своим собственным голосом — это средняя интонация: "Хмммм, неплохо», с повышением и понижением. Довольно быстро голос меняется и становится монотонным и низким. Вот тогда ему становится плохо.

Картина остается неизменной? Она вообще не меняется? Я нахожу немного трудным поверить в то, что в то время, как он меняет интонацию и темп речи, слайд остается неизменным — что у него не меняется яркость или что-нибудь другое — потому что я просто такого не находил. Это не значит, что такого не может быть, но я нахожу это очень маловероятным. Слуховая система может быть ведущей, но обычно что-то еще меняется вместе с голосом. Предположим, что он смотрит на картину и просто «переговаривает» себя из одного состояния в другое, изменяя тон своего голоса. Это сработает. Вам понадобится также еще один слуховой параметр, если вы собираетесь проделать аудиальный взмах. Возможно, изменится темп. Обычно меняется более чем один параметр.

Мужчина: Если вы ищите другую переменную и могли бы найти ее в другой модальности, так чтобы у вас была одна зрительная и одна слуховая субмодальность, — эта смесь сработает?

Может сработать, но в большинстве случаев вам этого не нужно. Вы могли бы это проделать, если бы действительно не смогли найти вторую субмодальность в той же системе. Вот почему я придаю особое значение зрительной системе: она обладает свойством одновременности. Вы легко можете одновременно увидеть вместе две разные картины. Слуховая система более последовательна. Трудно уследить за двумя голосами одновременно. Вы можете провести взмах аудиально, но придется немного по-другому его обставить. Если вы научитесь быть точным в зрительной системе, то когда начнете работать со слуховым каналом — его будет проще адаптировать.

Мужчина: Вот почему я об этом спросил: у моей партнерши картина меняется, но вместе с тем, когда она входит внутрь картины, она может слышать себя. Мне любопытно, при взмахе с добавлением слухового кусочка произойдет ли что-то вроде заколачивания наглухо.

Да. «Заколачивание наглухо» — хороший способ относиться к этому. Если вы проводите взмах только с одной субмодальностью — это похоже на сколачивание двух досок только с одной стороны. В соединении типа «ласточкин хвост» гвозди или шурупы входят сразу из двух направлений. Если вы тянете в одну сторону, держит один набор гвоздей; тянете в другую — держит второй набор. Вот почему, проводя взмах, важно использовать две мощные субмодальности одновременно. Обычно сами люди не меняют больше одной субмодальности за раз, а чтобы нейтрализовать взмах, придется изменить как минимум две.

Если вы делаете зрительный взмах и есть еще слуховые компоненты, то, как правило, человек бессознательно продемонстрирует вам аудиальные сдвиги, рассказывая о двух картинах. Тогда, предлагая ему рисовать картины, вы можете произвести слуховые сдвиги извне своим голосом, не упоминая о них. Чтобы сделать это хорошо, вам надо быть способными говорить чужим голосом.

Умение копировать чей-то чужой голос — это просто вопрос практики и талант, который очень стоит научиться применять в этом бизнесе. Через некоторое время вы обнаруживаете, что не обязаны в совершенстве соответствовать человеку; вы только должны ухватить несколько определенных характеристик. Вам необходимо ровно столько, чтобы, если вы изображаете чей-то голос, он не заметил бы, вы ли говорите или он говорит сам с собой. Это старый прием: "Что ж, я обратился внутрь и сказал вам». Я кучу раз проделывал это на семинарах, и мало кто заметил.

Я хочу, чтобы вы все вернулись к тому же самому человеку, с которым были несколько минут назад, и определили одну или две аналоговые субмодальности, которые наиболее важны в порождении ограничения. У некоторых из вас уже есть эта информация, но у многих ее нет.

Потом я хочу, чтобы вы получили это второе изображение — как он видел бы себя по-другому, если бы у него больше не было этого ограничения. Эта картина должна быть диссоциирована, а первая всегда будет ассоциирована. Ассоциация в первой картине и диссоциация во второй всегда будут одним из элементов взмаха.

Потом вы выстроите взмах, используя две аналоговые субмодальности, которые вы определили как важные (вместо размера и яркости, которые вы использовали в стандартном взмахе). Сначала пусть ваш партнер создаст ассоциированный образ ключевых стимулов, используя любые субмодальности, которые вызывают сильную реакцию (большая, яркая картина). Затем пусть он создаст диссоциированное изображение самого себя, каким он хотел бы быть, начиная с обратного крайнего значения тех же субмодальностей (маленькая, тусклая картина). Во время взмаха субмодальности изменятся так, чтобы быстро ослабить реакцию на первую картину, одновременно усилив реакцию на вторую. Возвращайтесь примерно через полчаса.

То, что вы делали, — это основа артистического и точного применения взмаха. Вы всегда можете просто испробовать стандартный взмах. Если он не срабатывает — можете попробовать другой и продолжать попытки, пока не найдете тот, который сработает. Это определенно лучше, чем не пробовать ничего нового. Но еще лучше собрать достаточно информации, так чтобы вы точно знали, что делаете, и могли заранее предсказать, что сработает, а что нет. У вас есть какие-либо вопросы?

Мужчина: Что вы делаете с клиентом, который не очень осознает внутренний процесс? Когда я спрашиваю некоторых своих клиентов, как они организуют внутренний опыт, они просто пожимают плечами и говорят: "Не знаю».

Вы можете сделать несколько вещей. Одна — продолжать спрашивать, пока они не обратят внимание вовнутрь себя. Другая — задавать кучу вопросов и читать невербальные «да-нет» реакции. Спросите: "Вы говорите с собой?" и наблюдайте реакцию непосредственно перед словесным: "Я не знаю». Полностью эта техника обсуждается в книге «Трансформирование».

Еще одно, что вы можете сделать, — создать проблемную ситуацию и понаблюдать за поведением человека. Все субмодальные сдвиги проявляются во внешнем поведении. Например, когда человек делает картину ярче, голова поворачивается назад и вверх, а если картина придвигается ближе, голова смещается назад по прямой. Если вы наблюдаете за людьми, когда просите их произвести субмодальные изменения, то можете определить поведенческие сдвиги, которые мы называем «субмодальные сигналы доступа». Потом вы можете использовать эти сдвиги, чтобы выяснить, что делает человек внутри себя, даже когда он этого не осознает. Я всегда использую такую калибровку в качестве проверки, чтобы убедиться, что клиент делает то, о чем я его прошу.

Как и во всем остальном, в НЛП, чем больше вы знаете о том, как работает изменение, и чем лучше вы откалибровали поведенческие реакции, тем более вы способны действовать скрытно.

Например, иногда человеку нужно осуществить взмах несколько раз. Вы можете попросить его сделать это однократно, а потом спросить: "Правильно ли вы это сделали?" Чтобы ответить на ваш вопрос, ему придется проделать взмах снова. Потом вы можете спросить: "Вы действительно правильно это сделали?", и он опять должен будет его проделать. К тому же таким путем он делает все быстрее и легче, потому что не пытается осуществить это сознательно.

Женщина: Вы располагаете какими-либо долговременными контрольными исследованиями эффективности этого метода?

Мне гораздо более интересны двадцатиминутные контрольные исследования. Единственное стоящее основание для долговременного контрольного исследования

— это если вы не можете определить, что человек изменился в вашем кабинете. Подумайте вот о чем: если вы действительно произвели в ком-то изменение и он остался измененным таким образом в течение пяти лет — что это доказывает? Это ничего не говорит о том, ценно это изменение или нет или могло оно как-то дальше эволюционировать или нет. Видите ли, обеспечить женщине возможность не бояться червей или не испытывать неодолимой потребности поесть шоколад — это не очень глубокое достижение, даже если оно сохраняется всю ее жизнь. О модели взмаха важно понимать то, что она определяет человеку продуктивное и эволюционное направление. Когда я делал долговременные контрольные исследования людей, которых я «махал», — обычно они сообщают, что совершенное мною изменение стало основой для разного рода других изменений, которыми они довольны. Модель взмаха не указывает людям, как себя вести, — она удерживает их на пути, ведущем к тому, чем они хотят стать. По моему мнению, определение этого направления — важнейшая часть самого смысла изменения.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Существует одна вещь, лучше всего остального определяющая, знает ли человек, что такое НЛП. Это не набор техник; это отношение. Это отношение, связанное с любопытством, с желанием узнавать, желанием быть способным воздействовать — и воздействовать стоящим способом. Изменить можно все. Это было сказано Вирджинией Сатир, когда я впервые увидел, как она ведет семинар, — и это абсолютно верно. Любой физик это знает. Любое человеческое существо можно изменить с помощью 45-го калибра — это называется «ко-терапия мистера Смита и мистера Вессона». Полезно изменение или нет — вот более интересный вопрос.

Технология, которую вы здесь изучали, очень мощна. Я надеюсь, вы очень внимательно рассмотрите вопрос о том, как и для чего вы ее используете — не в качестве обузы, но со стремлением выяснять, что является ценным. События вашей жизни, которые в конечном счете оказались наиболее для вас полезными и обеспечили основу вашей способности испытывать удовольствие, удовлетворение, радость и счастье, не обязательно были исключительно приятными в момент, когда они происходили. Иногда некоторые из этих событий были столь разочаровывающими, сколь только могли. Иногда они приводили в замешательство. Иногда они были развлечением сами по себе. Эти переживания не являются взаимоисключающими. Помните об этом, когда организуете и предлагаете переживания другим.

Однажды я сел в самолет, чтобы лететь в Техас проводить семинар. Парень, сидевший в самолете рядом со мной, читал книгу под названием «Структура Магии». Что-то на обложке привлекло мое внимание. Я спросил его: «Вы маг?»

«Нет, я психолог».

«Зачем это психолог читает книгу о магии?»

«Это не книга о магии, это серьезная книга об общении».

«Тогда почему она называется „Структура Магии“?»

Потом он три часа сидел и объяснял мне, о чем эта книга. То, что он говорил мне о ней, никакого отношения не имело к тому, что я, как мне казалось, делал, когда писал ее. В лучшем случае отношение не достигало даже незначительной степени; он запутался во второй главе. Но пока он рассказывал мне о книге, я задавал ему вопросы, типа «как именно?» и «что именно?»

«Ну, если вы посмотрите на это таким образом...»

«Если бы я посмотрел на это таким образом, что бы я увидел?»

«Ну вот, вы знаете, вы берете эту картину и берете другую картину (он не знал, что большинство людей не видят постоянно двух картин), и вы уменьшаете эту картину, а ту — увеличиваете».

Когда он начал описывать эти вещи, которые были для него само собой разумеющимися, я сидел там и думал: «Ого! Это чудно. Тут может быть целый новый мир!»

Он сказал мне, что просто случилось так, что он направляется в Техас на семинар по НЛП. Когда на следующий день он увидел меня, входящим в дверь, он был очень доволен, что я принял его совет и решил прийти туда, пока я не поднялся на кафедру и не прикрепил микрофон! Чего он, наверное, никогда не поймет — так это что причина, по которой я попросту не присел рядом и не сказал: «Эту книгу написал я», заключается в том, что я не хотел лишать себя возможности поучиться.

Видите ли, всякий раз, когда вы думаете, что все понимаете, — самое время обратиться внутрь и сказать: «Это надо мной смеются». Потому что именно в эти моменты определенности вы можете быть уверены, что усвоены бесполезные знания, а плодородная почва — не исследована. Несомненно, всегда неузнанным остается гораздо большее, и это забавный элемент НЛП и его будущее.

Когда вы овладеваете чем-то настолько хорошо, что можете делать это безукоризненно, — это становится работой, неотличимой от нажатия на спусковой крючок. Вы можете организовать клинику, к вам будут приходить люди и вы будете лечить фобии, снова и снова, весь день напролет. Это не отличается от любой другой рутины. Однако с приходом каждого из этих людей вы могли бы также начать исследовать, как сделать это более интересным и более стоящим, чем простое лечение фобии, — так, чтобы человека не ужасал лифт. Почему бы не сделать так, чтобы человек мог наслаждаться катанием в лифтах? Почему бы не вычислить, как делаются фобии, и не приобрести фобию на что-нибудь более того стоящее? Есть вещи, на которые стоит иметь фобию! У вас есть какие-нибудь истощающие компульсивные привычки? — привычки к жестокости? — привычки к еде? — привычки к потреблению? Как насчет фобии на инертность и скуку? Это может увлечь вас в новые интересные места.

Когда бы я ни ехал проводить семинар, я всегда прибываю в гостиницу предыдущим вечером. Когда я недавно приехал в Филадельфию, в той же гостинице остановилась куча «высококвалифицированных» нейро-лингвистических программистов, и большинство из них никогда меня не видели. Когда я спустился в бар, один из них сказал своему приятелю: «Надеюсь,

это не просто еще что-то про субмодальные дела — потому что это я уже знаю». Так что, конечно, я подошел и спросил: "Что это за чертовщина такая — НЛП?" — этого я не упустил бы ни за что на свете.

«Ну, это трудно объяснить».

«Вы же практикуете НЛП, верно? Вы хорошо его практикуете? Вы его понимаете?»

«О да, конечно».

«Ну, а я простой человек. Поскольку вы специалист, вы можете мне об этом рассказать? Давайте, я куплю вам еще стаканчик, а вы просто расскажете мне об этом».

В своих самых диких фантазиях он не мог представить, какое ощущение испытает в 9.30 следующего утра, когда я вышел на кафедру семинара. Он также не мог представить, что в баре научил меня большему, чем я научил его за последовавшие три дня.

Я бы хотел, чтобы вы обдумали вариант превращения всего во вводный семинар — в смысле чтобы никогда не научиться столь многому, что упустить то, чему еще можно научиться. Слишком часто люди забывают, как не знать. Они говорят: "О да, это звучит похоже на..."; «Это то же самое, что...»; «Ага, я в прошлом году научился всем этим субмодальным штукам». Я еще не научился всему этому, так что если они научились всему этому в прошлом году — хотел бы я, чтобы они мне объяснили, чтобы мне не приходилось так тяжело работать, чтобы понять это!

Существует огромная разница между изучением каких-то вещей и обнаружением того, чему еще можно научиться. Вот разница, в которой вся разница. Я знаю, как делать некоторые вещи, о которых они даже не подозревают. Но верно и обратное. Поскольку у каждого есть субмодальности, каждый проделывает с ними интересные вещи. Люди могут не осознавать, как они это делают, но все равно они способны осуществлять и использовать уникальные конфигурации. Когда приходят клиенты и вы спрашиваете: "Каким образом вы разбалансированы?" — они действительно ответят на этот вопрос. Но не забывайте, что они так качественно «разбалансированы», что могут порождать свою проблему снова и снова, без изменений! Это может всегда напоминать вам, что это — достижение, неважно, насколько бесполезным, противным или отвратительным оно может быть.

Способность поражаться сложности этого достижения отличает того, кто работает в продуктивном стиле, от того, кто работает в исправляющем стиле. Без такого чувства любопытства бесполезные, противные и отвратительные вещи станут тем, на что вы не будете знать, как повлиять. Без этого влияния люди будут продолжать вести баталии вокруг странных мест и незначимых различий, не будучи способны найти новые пути, на которых каждый сможет выйти вперед. Суть продуктивности в том, чтобы порождать мир, в котором выигрывает каждый,

— потому что есть способы создавать больше, вместо того чтобы обладать ограниченным количеством, чтобы драться за него и делить.

Все, что умеет делать человеческое существо, есть достижение, зависящее только от того, где, когда и для чего оно используется. Каждый из вас обоих может с этим что-то сделать, потому что каждый из вас обоих собирается вести свой собственный автобус. Теперь, когда вы знаете, как, интересен вопрос — куда? Когда вы не можете вести свой автобус, не очень важно, куда вы пытаетесь ехать, потому что все равно вы туда не попадете. Когда вы научились, как пользоваться своим мозгом, этот вопрос становится определяюще важным. Некоторые ездят по кругу. Некоторые ездят по одному и тому же маршруту ежедневно. Некоторые ездят по одному и тому же маршруту, но это отнимает у них не день, а месяц.

Внутри нашего разума содержится всего настолько больше, чем мы подозреваем. Снаружи всего настолько больше, чем мы в состоянии заинтересоваться. Только это растущее чувство заинтересованности позволяет вам зарядиться энтузиазмом, который делает даже самую приземленную или самую поразительную задачу стоящей, забавной и увлекательной. Без этого жизнь — не более чем ожидание в очереди. Стоя в очереди, вы можете оттачивать искусство постукивания ногой — или делать гораздо большее. И у меня есть для вас сюрприз. Я обнаружил, что загробная жизнь начинается с долгого ожидания в очереди. Лучше уж вам немного развлечься сейчас, потому что тем, кто хорошо проводит время и с чувством огромного любопытства делает стоящие вещи, доводится стоять в более короткой очереди, чем тем, кто лишь развил способность ждать.

Неважно, где вы находитесь или что делаете, — навыки, техники и инструменты, которые вы здесь приобрели, служат основой для того, чтобы развлекать себя, и для того, чтобы узнавать что-то новое. Тот человек, который летел со мной в Техас и объяснял мне, что такое НЛП, отличается от меня только одним. На следующее утро, когда он сел, поднял глаза, увидел меня и подумал: "О, Господи!" — он не понял, что я у него чему-то научился. Это единственное различие между мной и им. Я сделал это не затем, чтобы посмеяться над ним; я сделал это, чтобы научиться, потому что мне было любопытно. То была редкая и беспрецедентная возможность. И таково любое другое событие в вашей жизни.

Субмодальные различия Нижеприведенный перечень не полон, и порядок перечисления не важен. Какие вы делаете внутри себя различия, которые можно добавить к этому списку?

Зрительные:

Яркость Перспектива (точка зрения) Размер Ассоциированный Диссоциированный Цветной Черно-белый Передний план Задний план Насыщенность (живость) Я/контекст Баланс цветов или оттенков Частота или количество (разделенный экран или множественные образы) Очертания Расположение Рамка Панорама (угол зрения) Расстояние Аспектное отношение (высота к ширине) Контраст Четкость Ориентация (наклон, вращение и т. д.) Фокус Длительность Плотность («зернистость», фрагментарность) Движение (слайд-фильм) Скорость Прозрачный Непрозрачный Направление Мерцание Трехмерный Плоский Направление освещения Горизонтальная или вертикальная опора Симметрия Дискретный (печатный) Блеск Увеличение Текстура Слуховые:

Высота Расстояние Темп (скорость) Контраст Громкость Фигура-фон Ритм Четкость Непрерывный или прерывающийся Количество Симметрия Тембр или тональность Резонанс с контекстом Дискретный (слова) Источник внешний-внутренний Ассоциированный-диссоциированный Моно-стерео Длительность Расположение Кинестетические:

Давление Движение Расположение Длительность Протяженность Интенсивность Текстура Форма Температура Частота (темп) Количество Вот полезный способ подразделения кинестетических ощущений:

Тактильные: кожное чувство.

Проприоцептивные: мышечное чувство и другие внутренние ощущения.

Оценочные мета-ощущения ПО ПОВОДУ других восприятий или представлений, также называемые эмоциями, чувствами или висцеральной кинестетикой, которые обычно представлены в области груди и/или живота или по средней линии торса. Эти чувства не являются непосредственными ощущениями восприятий, но представлениями, производными от других ощущений восприятий.

Обонятельные (запах) и вкусовые.

Термины, используемые экспериментаторами-психофизиками (сладкий, кислый, горький, соленый, горелый, ароматный и т.д.), возможно, полезными не будут. Довольно полезным может быть усиление или ослабление (изменения в интенсивности и/или продолжительности) конкретного вкуса или запаха, который вы определяете как важный в чем-то опыте. Запахи и вкусовые ощущения являются очень мощными якорями состояний.

See more books in <http://www.e-reading.club>