Ричард Бендлер
Джон Гриндер

ИЗ ЛЯГУШЕК — В ПРИНЦЫ

нейролингвистическое программирование

УДК 159.9
ББК 53.57
Б97

Бендлер, Ричард; Гриндер, Джон

Б97 Из лягушек — в принцы. Нейролингвистическое программирование [Электронный ресурс] / Р. Бендлер, Д. Гриндер ; пер. с англ. — 3-е изд (эл.). — Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf : 178 с.). — М. : Институт общегуманитарных исследований ; Корвет, 2018. — Систем. требования: Adobe Reader XI либо Adobe Digital Editions 4.5 ; экран 10".

ISBN 978-5-7312-0931-1

Книга знакомит с новым эффективным методом психотерапии — нейролингвистическим программированием. НЛП — это ясная эффективная модель человеческого внутреннего опыта и коммуникации. Используя принципы НЛП, можно описать любую человеческую активность весьма детальным образом, что позволяет производить легко и быстро глубокое и устойчивое изменение этой активности.

Все, что вы найдете в этой книге, изложено просто и ясно, может быть легко проверено на вашем собственном опыте. Вы сможете научится: излечивать фобии и другие неприятные ощущения; помочь «низкообучаемым» детям и взрослым преодолевать соответствующие ограничения; устранять нежелательные привычки — курение, пьянство, переедание, бессонницу; производить изменения во взаимодействиях, имеющих место в супружеских парах, семьях и организациях и многое другое.

УДК 159.9
ББК 53.57

Деривативное электронное издание на основе печатного издания: Из лягушек — в принцы. Нейро-лингвистическое программирование / Р. Бендлер, Д. Гриндер ; пер. с англ. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Корвет, 2013. — 176 с. — ISBN 978-5-900230-98-6.

В соответствии со ст. 1299 и 1301 ГК РФ при устранении ограничений, установленных техническими средствами защиты авторских прав, правообладатель вправе требовать от нарушителя возмещения убытков или выплаты компенсации.

ISBN 978-5-7312-0931-1 © Корвет, 2013

Глава 1
СЕНСОРНЫЙ ОПЫТ

Наш практикум отличается от других практикумов, посвященных общению и психотерапии, по нескольким существенным параметрам. Начиная наши исследования, мы наблюдали работу людей, блестяще делающих свое дело, которые затем — с помощью метафор — пытались объяснить, что же они делают. Эти попытки они называли теоретизированием. Они могут рассказывать истории о миллионе отверстий и проникновении вглубь, вы сможете узнать, что человек подобен кругу, к которому с разных сторон направлены многочисленные трубы и тому подобное. Большинство из этих метафор не позволяют человеку узнать, что надо делать и как.

Некоторые организуют практикумы, на которых вы можете наблюдать и слушать человека, компетентного в так называемом «профессиональном взаимодействии», такой человек продемонстрирует вам, что он на самом деле умеет делать определенные вещи. Если вам повезет и вы сможете держать свои органы чувств открытыми, вы научитесь делать определенные вещи.

Существует также некая группа людей, называемых теоретиками. Они расскажут вам о своих убеждениях относительно истинной природы человека, о том, каким же должен быть «открытый, приспособленный, аутентичный, спонтанный» и т. д., человек, но не покажут, как можно что-либо делать.

Большинство знаний по психологии на сегодня устроены так, что в них смешивается то, что мы называем «моделированием» с тем, что обычно называется *теорией*, а мы считаем *этиологией*. Описание того, что люди делают, смешивается с описанием того, какой же является реальность сама по себе. Когда вы смешиваете опыт с теорией и упаковываете это в одну пачку, то получаете психотехнологию. Она становится системой религиозных убеждений, во главе каждой из которых стоит свой мощный евангелист.

Еще одна странная вещь в психологии — это масса людей, называющих себя «исследователями», никак не связанных с психологами практически! Как-то случилось так, что исследователи производят информацию не для практиков. В медицине дело обстоит иначе. Там исследователи строят свои исследования так, чтобы их результаты

могли помочь практикам в их деятельности. А практики активно реагируют на исследователей, говоря им, в каких знаниях они нуждаются.

Следующей слабой стороной, встречающейся у психотерапевтов, является то, что они приходят в психотерапию с готовым набором подсознательных стереотипов, что с большой вероятностью приводит к неудачам в их деятельности.

Когда психотерапевт начинает работу, он, прежде всего, настроен на поиск неадекватности в содержании. Он хочет знать, в чем же состоит проблема, чтобы помочь человеку найти решение. Это всегда происходит именно так независимо от того, получал ли психотерапевт подготовку в академическом институте или в комнате с подушкой на полу. Это происходит также с теми, кто считает себя «ориентированным на процесс». Где-то в глубине их сознания постоянно звучит голосок: «Процесс, следить за процессом». Такие люди скажут вам: «Да, я — психотерапевт, ориентированный на процесс. Я работаю с процессом». Каким-то образом процесс превращается в вещь в себе и для себя.

И еще один парадокс. Большинство психотерапевтов считают, что быть хорошим психотерапевтом — это делать все интуитивно, что подразумевает развит*ое* подсознание, которое все делает за вас. Так прямо они об этом не говорят, так как не любят слово «подсознание», но они делают то, что они делают, не зная, как они это делают. Мне кажется, что действия, совершаемые с помощью подсознания могут быть очень полезными и хорошими. Но, те же самые психотерапевты говорят, что целью психотерапии является осознание своих проблем, инсайт. Таким образом, психотерапевты — это группа людей, которые утверждают, что они не знают, как они работают, и вместе с тем убеждены, что единственный путь достижения чего-либо в жизни — это познание того, каковы же собственно проблемы человека!

Когда я начал впервые исследовать процесс психотерапии, я спрашивал терапевтов к какому результату они стремятся, меняя тему разговора или приближаясь к пациенту и прикасаясь к нему определенным образом, либо же повышая или понижая голос. Они отвечали примерно следующее: «Ах, у меня не было никаких особых намерений». Я тогда говорил: «Ну хорошо. Давайте же тогда вместе с вами исследуем то, что произошло и определим, каким же был результат». На что они отвечали: «Нам это вовсе не нужно». Они считали, что если они будут делать определенные вещи с целью достижения определенного результата, то будут совершать что-то плохое, называемое «манипулированием». Мы считаем себя людьми которые создают «модели». Мы придаем очень мало значения тому, *что люди говорят*, и очень

большое значение тому, *что люди делают*. Затем мы строим модель того, что люди делают. Мы не психологи, не теологи и не теоретики. Мы не думаем о том, какова же «реальность» на самом деле. Функция моделирования — создавать описания, которые являются полезными. Если вы заметите, что мы опровергаем какие-то известные вам научные исследования или статистику, то постарайтесь понять, что мы предлагаем здесь просто иной уровень опыта. Мы не предлагаем ничего *истинного*, а только *полезное*.

Для нас моделирование является успешным, если мы можем систематически получать результат, которого достигает моделируемая нами личность.

А если мы можем научить еще кого-то систематически достигать тех же самых результатов, то это является еще более сильным указанием на успешное моделирование.

Когда я делал свои первые шаги в области изучения взаимодействий, мне случилось попасть на конференцию. В зале сидело 650 человек.

Очень известный человек поднялся на трибуну и сделал следующее утверждение: «Самое важное, что мы должны понять относительно психотерапии и общения — это то, что первым шагом является установление личного контакта с человеком, с которым вы общаетесь». Это утверждение поразило меня в том смысле, что мне оно всегда казалось очевидным.

Этот человек говорил еще шесть часов, но ни разу не сказал, как же установить этот контакт. Он не указал ни на одну специфическую вещь, которую каждый бы мог сделать, чтобы лучше понять другого человека, или, по крайней мере, создать иллюзию, что его понимают.

Затем я посещал курс «активного слушания». Нас учили перефразировать то, что мы слышим от человека, что означает искажать услышанное.

Позже мы стали изучать то, что в действительности делают люди, считающиеся «корифеями» в психотерапии. Сравнив двух таких терапевтов как В. Сатир и М. Эриксон, мы пришли к выводу, что по-видимому трудно найти два более различных способа действия. По крайней мере, я более резкого различия никогда не видел. Пациенты, работавшие с тем и другим терапевтом, также утверждают, что получили при этом совершенно различный опыт. Тем не менее, если рассмотреть их поведение и основные стереотипы и последовательность действий, то они оказываются сходными. В нашем понимании последовательность действий, которые они используют, чтобы достигать,

скажем, драматических эффектов, весьма и весьма сходна. Делают они одно и то же, но «упаковывают» совершенно по-разному.

То же справедливо и для Фрица Перлза. По сравнению с Сатир и Эриксоном — стереотипов действия у него меньше. Но когда он действует сильно и эффективно, у него обнаруживаются те же самые последовательности действий, что и у них. Фриц обычно не стремиться к достижению определенных результатов. Если кто-то придет к нему и скажет: «У меня истерический паралич левой ноги», то он не будет прямо стремится к устранению этого симптома. Милтон же и Вирджиния нацелены на достижение определенного результата, что мне очень импонирует. Когда я захотел обучаться психотерапией, то попал на такой учебный курс, где ситуация была такова: вас высаживали на необитаемый остров и в течении месяца каждый день бомбардировали информацией, ожидая, что так или иначе, вы что-нибудь себе подберете. Руководитель этого практического курса имел очень богатый опыт и умел делать такие вещи, которые никому из нас не удавались. Но когда он говорил о том, что он делает, то мы отнюдь не обучались делать это. Интуитивно или, как мы говорим, подсознательно, его поведение было систематизировано, но он не осознавал, как оно систематизировано. Это — комплимент его гибкости и способности отличать полезное от неполезного.

Например, мы очень мало знаем о том, как порождается фраза. Умея говорить, вы так или иначе создаете сложные построения из слов, но ничего не знаете о том, как же вы это делаете, и не принимаете сознательного решения о том, какой же будет фраза. Вы не говорите себе: «Так, я собираюсь себе что-то сказать... Сначала я поставлю существительное, потом прилагательное, затем глагол, а в конце наречие, чтобы, знаете, по-красивее немножко получилось». Но вы таки говорите на языке, который имеет синтаксис и грамматику, то есть правила настолько же четкие и ясные, как математические постоянные. Люди, называющие себя трансформационными лингвистами, истратили много государственных денег и бумаги для того, чтобы определить эти правила. Они, правда, не говорят, что с ними можно делать, но это их не интересует. Их совершенно не интересует реальный мир, и я, живя в нем, иногда понимаю почему.

Итак, человек, говорящий на любом языке, имеет безошибочную языковую интуицию. Если я скажу: «понять да эту вы идею можете», то ваше впечатление от этой фразы будет совершенно иное, чем если бы я сказал: «Да, вы можете понять эту идею», хотя слова, составляющие обе фразы совершенно одинаковы. Что-то подсознательно гово-

рит вам, что вторая фраза сформулирована правильно, а первая нет. Задача моделирования заключается в том, чтобы выработать подобную систему различения для вещей более практических. *Мы хотим выделить и представить в ясном виде то, что одаренные терапевты делают интуитивно или подсознательно; и сформулировать правила, которые желающие могут выучить.*

Когда вы приходите на семинар, происходит, обычно, следующее. Руководитель семинара говорит: «Все, что вы должны делать, чтобы научиться тому, что я умею, как мастер общения, — это прислушиваться к тому, что делается у вас внутри». Это верно в том случае, если у вас внутри вдруг окажется то же самое, что и у руководителя.

И мы догадываемся, что по всей вероятности этого у нас нет. Я думаю, что если вы хотите обладать такой интуицией как у Эриксона, Сатир или Перлза, вы должны пройти через период тренинга, чтобы это приобрести.

Если вы пройдете через такой тренинг, то можете приобрести такую же интуицию, настолько же бессознательную и систематическую, как языковая.

Если понаблюдаете за тем, как работает Вирджиния Сатир, то на вас обрушится огромный поток информации — о том, как она двигается, каким тоном говорит, как меняет тему, какие сенсорные сигналы использует, чтобы определить свою позицию по отношению к каждому члену семьи и т. д. Это невероятно сложная задача — проследить за всеми выделяемыми ею сигналами, ее реакциями на них и реакциями членов семьи на ее вмешательство.

Мы не знаем, что делает Сатир с семьями на самом деле. Но мы можем описать ее поведение так, чтобы дать кому-либо это описание и сказать: «Вот, возьмите это. Производите такие-то действия, в такой последовательности. Продолжайте до тех пор, пока эта система действий не станет постоянной частью вашего подсознания, и вы сможете вызывать такие же реакции, как и Сатир». Мы не проверяли наше описание на точность или соответствие научным данным. Мы хотим лишь понять, является ли описание адекватной моделью того, что делает Сатир, работает оно или не работает — можно ли, используя ту же последовательность действий, что и Сатир, достигать аналогичных результатов? Наши утверждения не имеют отношения ни к «*истине*», ни к тому, что «*на самом деле происходит*». Но мы знаем, что наша модель поведения Сатир эффективна. Работая по нашим описаниям, люди научились действовать столько же эффективно как и Сатир, но стиль каждого при этом остался индивидуальным.

Если вы научитесь говорить по-французски, то все равно выражать себя на этом языке вы будете по-своему.

Вы можете сознательно принять решение о приобретении определенных навыков, которые, видимо, будут вам полезны в вашей профессиональной деятельности. Используя наши модели, вы можете тренировать эти навыки. После некоторого периода сознательной тренировки вы можете позволить новым навыкам функционировать подсознательно. Своим умением водить машину все мы обязаны сознательной тренировке. Теперь мы можем водить машину на далекие расстояния и не осознавать, как мы это делаем, пока какая-то исключительная ситуация не привлечет нашего внимания.

Эриксон и Сатир и все успешно работающие терапевты уделяют огромное внимание тому, как человек представляет себе, то о чем говорит, использует эту информацию самым разнообразным путем. Например, представьте, что я клиент Сатир и говорю ей: «Вы знаете, Вирджиния, как... мне тяжело... ситуация моя очень тяжелая... Моя жена... попала под поезд... Вы знаете, у меня четверо детей, и двое из них гангстеры...

Я постоянно думаю о том, что я... не могу понять в чем дело».

Я не знаю, видели ли вы, как работает Вирджиния, но она работает очень, очень красиво. То, что она делает, кажется волшебством, несмотря на то, что я убежден, что волшебство имеет свою структуру и может быть доступно нам всем. Одна из целей, которую она преследует, отвечая тому человеку — это сближение, присоединение к этому человеку в его модели мира примерно следующим образом: «Я понимаю, что у вас что-то есть, что вас гнетет, и вы — как человек — не хотите для себя тяжести, которую внутри себя вы постоянно ощущаете. Вы надеетесь на другое».

На самом деле не важно, что она ему ответит, пока она использует те же слова и тон голоса, что и пациент. Если бы тот же клиент пошел к другому психотерапевту, то диалог мог бы выглядеть примерно так: «Вы знаете, доктор Бендлер, мне очень тяжело. Знаете, похоже, что не могу сам с этим справиться».

— «Я вижу это мистер Гриндер...»

— «Кажется я сделал что-то не то со своими детьми, но не знаю, что же именно. Я думаю, может быть, вы можете мне помочь понять это».

— «Конечно, я вижу, о чем вы говорите. Сосредоточимся на одном из конкретных аспектов. Постарайтесь дать мне свою собственную точку зрения на происшедшее. Скажите, как вы видите ситуацию в данный момент».

— «Но... знаете... я... я чувствую, что, что кажется не могу ничего ухватить».

— «Я вижу это. Для меня важно — это стало ясным из вашего красочного описания — для меня важно, чтобы мы увидели дорогу, по которой мы пройдем вместе».

— «Я пытаюсь рассказать вам о том, что моя жизнь была полна тяжелейших событий. И стараюсь найти способ...»

— «Я вижу, что все выглядит разрушенным... по крайней мере, это следует из вашего описания. Тона, в которые все у вас окрашено, отнюдь не веселы».

Вот сейчас вы сидите и смеетесь, а мы не можем даже сказать, что сгустили краски по сравнению с тем, что происходит в «реальной жизни».

На наблюдение того, что происходит в психиатрических клиниках и амбулаториях, мы потратили массу времени. По нашим впечатлениям, очень многие терапевты путаются подобным образом.

Мы приехали из Калифорнии, где полно электронных фирм. У нас было много клиентов, называвших себя «инженерами». Не знаю почему, но обычно инженеры имеют одни и те же проблемы, заставляющие их прибегнуть к терапии. Я не знаю почему, но они приходят и говорят примерно следующее: «Знаете, в течении длительного времени я чувствовал себя на подъеме, многого достиг, но, приближаясь к вершине, я оглянулся и увидел, что жизнь моя пуста. Видите ли вы это? То есть, видели ли вы, чтоб у человека моего возраста были подобные проблемы?»

— «Да, я начинаю схватывать суть ваших мыслей — вы хотите измениться».

— «Подождите минуту, я хочу попытаться показать вам, как я вижу всю картину. Знаете...»

— «Я чувствую, что это очень важно».

— «Да, я знаю, что каждого человека что-то тревожит, но я хочу дать действительно ясное представление о том, как я вижу проблему, чтобы вы смогли показать мне, что я должен знать для того, чтобы найти выход из положения, поскольку, откровенно говоря, я чувствую себя очень подавленным. Видите ли вы, как это может быть?»

— «Я чувствую, что это очень важно. В том, что вы говорите, есть много, за что можно ухватиться. Нужно только работать над этим вплотную».

— «Я правда хотел бы услышать вашу точку зрения».

— «Но я не хочу, чтобы вы избегали подобных чувств. Пойдемте

вперед и дадим им свободно течь, чтобы они смыли этот ад, который вы здесь изобразили».

— «Я не вижу, чтобы это нас к чему-нибудь привело».

— «Я чувствую, что вы наткнулись на барьер в наших отношениях. Не хотите ли вы обсудить ваше сопротивление.»

Не заметили ли вы случайно стереотипа в этих диалогах? Мы наблюдали терапевтов, проигрывавших этот стереотип в течение 2-3 дней. Сатир же действует совершенно иначе — она присоединяется к клиенту, другие психотерапевты — нет. Мы заметили у человеческих существ одну интересную черту. Если они замечают, что какое-то действие, которое они умеют производить, не дает результатов, они все равно его повторяют. У Скиннера была группа студентов, долго экспериментирующих с крысами в лабиринте. И кто-то однажды их спросил: «Какова же реальная разница между человеком и крысой?» Не полагаясь на умозрения, бихевиористы тут же решили, что для разрешения этого вопроса необходим эксперимент. Они построили огромный лабиринт, рассчитанный на человека, затем подобрали контрольную группу крыс, и научили их проходить через лабиринт, в центре которого находился кусочек сыра. Группу же людей стимулировали 50-ти долларовой бумажкой. В этой части эксперимента значимых различий между людьми и крысами не было. Лишь на уровне вероятности 95% обнаружили, что люди обучаемы несколько быстрей, чем крысы.

Но действительно значимые различия появились во второй части эксперимента, когда из лабиринтов убрали сыр и 50-ти долларовые бумажки. После нескольких попыток крысы отказались заходить в лабиринт. Люди же никак не могли остановиться! Они все бегали. И даже ночью проникали в лабиринт с этой целью!

Одной из мощных процедур, обеспечивающих рост и развитие большинства областей деятельности, является правило: если то, что вы делаете, не срабатывает, сделайте что-либо другое.

Если вы инженер, собравший ракету, и вы нажимаете кнопку, а ракета не взлетает, вы меняете свое поведение, ищете, какие изменения в конструкции надо произвести, чтобы преодолеть тяжесть.

Но в психиатрии дело обстоит иначе: если вы сталкиваетесь с ситуацией в которой ракета не взлетает, то это явление имеет определенное название «сопротивляющийся клиент». Вы констатируете факт, что то, что вы делаете, не срабатывает, и обвиняете в этом клиента. Это освобождает вас от ответственности и необходимости изменять свое поведение. Или, если вы более гуманно настроены, вы «разделяете с клиентом чувство вины за неудачу» или говорите, что «клиент еще не готов».

Другой проблемой в психиатрии является изобретение одного и того же несколько раз. То, что делает Фриц и Вирджиния, делалось и до них. Понятия, используемые в трансактном анализе (например «разрешение»), были известны еще по работам Фрейда. Интересным является то, что в психиатрии названия не передаются.

Когда люди научились читать, писать и передавать друг другу информацию, количество знаний начало увеличиваться. Если кто-то изучает электронику, то сначала он изучает и овладевает всем тем, что было достигнуто в этой области, чтобы идти дальше и открывать при этом что-то новое.

В психотерапии вообще не существует способов обучения психотерапевтов. Все, что мы делаем, это предоставляем им клиентов и провозглашаем, что они имеют «частную практику» то есть практикуют частным образом.

В лингвистике существует понятие «номинализация». Номинализация происходит тогда, когда мы берем процесс и описываем его как вещи или явление. При этом мы сильно запутаем себя и окружающих, если не будем помнить, что используем, скорее, представление, нежели часть опыта.

Это явление может быть полезным. Если вы — член правительства, то можете говорить о таких номинализациях, как например, «национальная безопасность» — люди начнут волноваться за эту безопасность. Наш президент съездил в Египет и заменил слово *империализм* на слово *приемлемый подход* и вот мы снова стали дружить с Египтом. Все, что он сделал — это заменил слово.

Слово «сопротивление» — это тоже номинализация. Оно описывает процесс как вещь, не говоря о том, как он функционирует.

Честный, вовлеченный, аутентичный терапевт из последнего диалога описал бы своего пациента как холодного, нечувствительного и столь удаленного от всех ощущений, что он не способен даже эффективно обращаться с психотерапевтом. Клиент на самом деле сопротивляется.

Клиент же пойдет искать другого психотерапевта, поскольку этот психотерапевт нуждается в очках, он абсолютно ничего не видит.

И конечно же они оба правы.

Итак, заметил ли кто-либо из вас тот стереотип, о котором мы говорили? Этот стереотип будет для нас исходным пунктом движения.

Женщина: В последнем диалоге клиент употребляет, в основном, визуальные слова, например: «смотреть, видеть, показать, взгляд». Терапевт употребляет кинестетические слова: «взять, схватить, ощутить, тяжелый».

— Человек, с которым вы впервые встречаетесь, мыслит по всей вероятности, в одной из трех систем представлений. Он может внутри себя *воображать визуальные образы*, *испытывать кинетические ощущения* или *говорить какие-то слова*. Определить систему представлений можно обращая внимание на слова, обозначающие процессы (глаголы, наречия и прилагательные), которые человек использует, чтобы описать свой внутренний опыт. Если вы уделите этому внимание, то сможете построить свое поведение так, чтобы вызвать желаемую реакцию. Если вы хотите установить хороший контакт с человеком, то используйте те же самые процессуальные вопросы, что и он. Если хотите установить дистанцию, намеренно употребите слова из другой системы представления, как это было в последнем диалоге.

Давайте немного поговорим о том, как функционирует язык. Если я спрошу: «Удобно ли вам?», у вас возникает определенный ответ. Предпосылкой адекватного ответа является то, что вы воспринимаете те слова, которые я вам говорю. Знаете ли вы, как вы воспринимаете, например, слово «удобно»?

Женщина: Физически.

— Так, вы воспринимаете слово физически. Вы чувствуете при этом слове, что внутри вашего тела происходит определенное изменение. Это изменение отличается от тех, которые возникают внутри вас при слове «ужас!» Она ощутила, что воспринимает слово «удобный», посредством внутренних изменений в своем теле. Заметил ли еще кто-либо из вас, как он воспринимает это слово? Возможно, у некоторых из вас появляются визуальные образы себя в удобном положении — в гамаке или в траве на солнышке. Или же вы слышите звуки, которые ассоциируются у вас с этим словом: журчание ручья или шум сосен.

Чтобы воспринять, что я вам говорю, вы должны перейти от произнесенных мной звуков (слов) к их значению для вас лично — внутренним *образам*, *ощущениям* или *звучаниям*. Вот это и есть наше простое понимание того, как функционирует язык. Мы называем этот процесс ***трансдеривационным поиском***.

Слова — это переключатели, которые вызывают в нашем сознании те или иные переживания.

В эскимосском языке существует 70 слов для обозначения снега. Значит ли это, что у эскимосов иначе устроены органы чувств? Нет. Я считаю, что язык — это сконцентрированная мудрость людей. Среди бесконечного множества элементов сенсорного опыта язык выбирает то, что повторяется в опыте людей, создающих язык. Для эскимосов 70 слов для обозначения снега — нормально, если учесть, что само их вы-

живание связано со снегом, поэтому они проводят очень тонкие различия. У лыжников также существует множество слов для обозначения видов снега.

О. Хаксли в своей книге «Двери восприятия» замечает, что, обучаясь языку, человек становиться наследником мудрости всех тех людей, которые жили до него. Но он, этот человек, становится жертвой в определенном смысле этого слова. Из всего неизмеримого многообразия внутреннего опыта лишь некоторые из его элементов получают наименование и поэтому привлекают внимание человека. Другие же, не менее важные и, быть может, более драматические и полезные элементы опыта, будучи неназванными, обычно остаются на сенсорном уровне, не вторгаясь в сознание.

Опыт и способ представления этого опыта самому человеку — это две разные вещи. Один из наиболее опосредованных способов представления опыта — это отражение его с помощью слов. Если я скажу «На стоящем здесь столе находится стакан, до половины наполненный водой», то этим предложу вам ряд слов, произвольных символов. Вы можете согласиться или не согласиться с моим утверждением, поскольку в данном случае я обращаюсь к вашему сенсорному опыту.

Если же я буду использовать слова, не имеющие прямого отображения в сенсорном опыте (хотя у вас есть программа, позволяющая потребовать от меня других слов, более близких к сенсорному опыту), то единственное, что вам останется, если вы захотите понять, что я говорю — это прибегнуть к вашему прошлому опыту, найдя референты в нем.

Ваш опыт совпадает с моим настолько, насколько мы разделяем одну культуру с ее основными предпосылками. Слова должны быть в соответствии с той моделью мира, которая имеется у вашего собеседника.

Слово «контакт» имеет совершенно разный смысл для человека из гетто, представителя среднего класса и для представителя одной из ста семей, относящихся к правящей верхушке. Существует иллюзия, что люди всегда могут понять друг друга. Но, так как одни и те же слова соответствуют различным для каждого человека элементам личного опыта, смысл их для разных людей также различен.

Я считаю, что психотерапевт должен вести себя так, чтобы у клиента создавалась иллюзия *как будто* психотерапевт понимает, что он говорит. Но хочу предостеречь вас самих от этой иллюзии.

Многие из вас, впервые встречая клиента, уже имеют какие-то интуитивные впечатления о нем. Быть может, для вас существует такой клиент, про которого вы с первого взгляда знали, что психотерапев-

тический процесс здесь будет очень труден, что пройдет очень много времени, прежде чем вы сможете помочь ему сделать выбор, к которому он стремится, хотя вы еще совершенно ничего не знаете о том, каков же тот выбор.

О других же клиентах с первого взгляда складывается совершенно другое впечатление — вы знаете, что с ним будет интересно работать и вы будете пытаться удовлетворить себя в работе. Вы предчувствуете приятное волнение и приключения в поисках вместе с ними новых способов поведения.

— Кто из вас испытывал подобное предчувствие? Попрошу вас сюда. Знаете ли вы когда вы испытываете подобное переживание?

Женщина: Да.

— Что это за переживание? Давайте, я вам помогу. Начнем с того, что я задам вам вопрос. Задам один из тех вопросов, которым я вас всех хочу научить. Вот он: «Каким образом вы узнаете о том, что вы ощущаете инстинктивную догадку» (женщина смотрит влево и вверх). Да, вот как вы об этом узнаете.

Она ничего не сказала, вот что интересно. Ответ на вопрос, который я задал, она переживала невербально. Этот процесс аналогичен тому процессу, который происходит тогда, когда мы переживаем интуитивную догадку. Это был ответ на мой вопрос.

Из нашего семинара вы можете извлечь по крайней мере следующий опыт: ***в терапии вы будете получать ответы на ваши вопросы в той мере, в какой ваш сенсорный аппарат будет настроен на то, чтобы эти ответы замечать.*** Вербальная или сознательная часть ответа редко бывает достоверной.

Давайте сейчас вернемся назад и снова зададим вопрос:

«Как вы узнаете о том, что испытываете интуитивную догадку?»

Женщина: Ну, разве что мне вернуться к предыдущему диалогу. Я старалась облечь ответ в какую-то форму. Это было для меня символом..

— Каким символом? Было ли это что-то, что вы видели, слышали или ощущали?

Женщина: Я как бы увидела это в голове...

— Да. Вы увидели это в своей голове. Это была картина.

Вся информация, которую она передала нам словами, была бы избыточной, если бы вы были в состоянии, позволяющем вам заметить ее невербальный ответ на заданный вопрос. Все, что она передала нам вербально, ранее было выражено невербально, причем выражено значительно более тонко. Когда вы очистите ваши сенсорные каналы, вы заметите, что на каждое ваше утверждением или вопрос, собеседник

всегда дает вам невербальный ответ, вне зависимости от того, осознает он это или нет.

Информация о ***репрезентативных системах*** данного человека может быть получена множеством различных способов. Самый легкий способ — это натренироваться так, чтобы замечать движения глаз собеседника: они указывают, какую репрезентативную систему он использует.

Перед тем, как зайти к вам в кабинет, человек планирует, что он будет делать, что собирается вам описать. Когда он это делает, он проникает внутрь себя, производя соответствующие жесты, о которых каждый из нас подсознательно знает, но которые за всю историю психологии еще никто внятно не описал.

Например, вы задаете человеку вопрос. Он отвечает: «Хм, давайте посмотрим», и смотрит налево и вверх, делая движения головой в том же самом направлении. Когда он смотрит вверх — он созерцает внутреннюю картину.

Верите ли вы этому? Да, это ложь. Все, что мы собираемся вам здесь сказать — это ложь. Поскольку у вас нет требований к истинности и точности наших понятий, на этом семинаре мы постоянно будем вам лгать. Между нами и другими учителями существует лишь два различия. Первое: мы на наших семинарах в самом начале предупреждаем, что все, что мы скажем, будет ложью, а другие учителя этого не делают. Большинство из них верит в то, что провозглашает, не осознавая искусственности своих утверждений.

Второе отличие состоит в том, что если вы будете действовать так, как будто наши утверждения на самом деле истинны, то убедитесь, что они работают.

Как люди, чьей целью является создание моделей, нам совершенно не интересно, правдивы ли наши утверждения, точны ли они, могут ли быть подтверждены данными из неврологии. Мы интересуем только тем, работают ли они.

А сейчас попрошу подняться сюда трех желающих.

Сейчас я собираюсь задать Фрэн, Харвею и Сьюзен несколько вопросов; все, что я хочу от остальных участников семинара — это чтобы они очистили свое восприятие. Вы можете сидеть здесь и представлять себе то, о чем вы вспоминаете, говорить себе об этом или переживать соответствующие ощущения.

А сейчас я предлагаю вам выстроить учебную стратегию, которая понадобиться вам в течении следующих пяти минут. Освободите свой ум, успокойте внутренние диалоги, примите удобную позу, не созда-

вайте внутренних образов. Попытайтесь заметить те связи, которые существуют между вопросами, которые я буду задавать нашим трем испытуемым и невербальными ответами. Особенное внимание обратите на движение глаз испытуемых. На остальные возникающие в процессе ответов важные явления мы обратим внимание в другой раз.

Сейчас же обратите внимание на эту часть невербальной реакции.

Сейчас я задам нашим испытуемым всего несколько вопросов. Просьба к испытуемым: найдите ответ на вопрос, но не вербализуйте его. После того как вы отдадите себе отчет в том, что знаете ответ на вопрос, либо же его не знаете, прекратите думать о вопросе. Вербально вы не должны мне ничего отвечать — сохраните ответ для себя. Итак:

— Какого цвета верхний глаз светофора — красного или зеленого... Сколько светофоров вы видели сегодня утром по дороге в наш отель? Какого цвета глаза у вашей матери?... Сколько цветных ковров в вашей квартире?... (*Фрэн* в ответ на каждый вопрос *смотрит вперед*, *Харвей — вверх и влево*, *Сьюзен — вверх и направо*, иногда *прямо вперед*.) Заметили ли вы движения глаз испытуемых? Отметили вы какую-либо систематичность в этих движениях? Подумайте об этом некоторое время. Наши испытуемые — сложные человеческие существа, поэтому они дают более, чем одну реакцию. Но, тем не менее, в реакциях на заданный нами вопрос есть и нечто общее.

Сейчас я задам испытуемым другие вопросы, а вас попрошу наблюдать за тем, как изменяться их глазодвигательные реакции: «Вспомните фрагмент вашего любимого произведения... Какая буква в алфавите стоит перед «р». Попробуйте вспомнить голос вашей матери...» (*Фрэн* и *Харвей* смотрят *влево вниз* после каждого вопроса, *Сьюзен* смотрит *вправо вниз*).

Вот такого различия в реакциях на предыдущий и данный набор вопросов. А сейчас следующие вопросы: «Помните ли вы, как вы ощущаете воду, когда плаваете?... Что происходит с вами зимой, когда вы из уютного натопленного помещения выходите на мороз? (*Фрэн* и *Харвей* смотрят *вниз*, *Сьюзен — влево вниз*).

Какова же связь между набором вопросов и глазодвигательными реакциями? Что вы наблюдаете, пока я задавал вопросы?

Мужчина: Я заметил, что когда Сьюзен зрительно представляет себе что-либо, она смотрит вверх. Но иногда она смотрит прямо вперед.

— ОК. Я согласен с вами. Как же вы узнали, что она в данный момент что-то зрительно представляет? Ведь это ваше предположение. Что за вопросы я задавал, когда вы заметили эти движения глаз?

Мужчина: О цвете глаз и светофорах.

— То есть вопросы требующие по преимуществу визуальной информации. В реакциях на эти вопросы было много движений глаз, направленных вверх. А в какую сторону преимущественно?

Женщина: Сьюзен смотрела направо. Это потому что она левша.

— Потому что она левша? Но она не всегда будет смотреть направо. Понаблюдайте это.

— Сьюзен как бы вы выглядели, если бы у вас были длинные рыжие волосы?... На кого бы вы были похожи, если бы у вас выросла борода?.. Знаете ли вы, как вы выглядите, сидя сейчас здесь?... (Сьюзен смотрит *влево вверх*). Куда сейчас был направлен ее взгляд? Вы сказали, что она обычно смотрит вправо, отвечая на визуально ориентированные вопросы.

Куда она смотрит сейчас? Налево вверх. Так что она не всегда смотрит вправо. Иногда она смотрит налево вверх. Существует систематическое различие между вопросами, заданными мной сейчас, и визуальными вопросами, заданными прежде. Каково же это различие?

Женщина: Первая группа визуальных вопросов относилась к прошлому опыту. Для ответа же на вторую группу вопросов у Сьюзен в прошлом опыте не было информации.

— Прекрасно. Первый набор образов мы называем эйдетическими. Это образы воспоминания. Второй набор — это сконструированные образы: она никогда не видела себя, сидящей на стуле в этой комнате, она никогда не имела такого визуального опыта, так что она была вынуждена сконструировать этот образ, чтобы увидеть как она выглядит.

Большинство «нормально организованных» людей (праворуких) дают реакции, противоположные реакции Сьюзен. Сьюзен — левша, и поэтому ее реакции зеркальны. Большинство людей смотрят *налево вверх, вызывая эйдетические образы*, и *направо вверх, вызывая сконструированные образы*.

— Но многие из нормальных правшей смотрят направо вверх, когда дело идет об эйдетических образах. Барбара смотрела направо вверх, чтобы вспомнить что-то несколько минут назад. Помните ли вы, что вы тогда видели?

Барбара: Нет.

— Помните ли дом, в котором жили в детстве?

Барбара: Да.

— Она снова посмотрела направо вверх. Что вы видели? *Барбара*: Я видела гостиную.

— Я думаю, что ваша гостиная обладала определенными особенностями. Давайте проверим мои предположения. Гостиная, которую

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 3
Глава 1. Сенсорный опыт 5
Глава 2. Изменение личностной истории и организации 74
Глава 3. Открытие новых путей 117