

Сергей Горин. А вы пробовали гипноз?

(Практическое руководство по применению гипнотических психотехник в бизнесе и медицине, рекламе и пропаганде, торговле и повседневной жизни). --СПб.: , 1985. -- 208с

Простым и доступным языком автор излагает основные сведения о приемах и техниках гипнотического воздействия, показывает на конкретных примерах использование приемов гипноза для достижения целей общения в различных ситуациях (эффективное воздействие на реальных и потенциальных деловых партнеров, клиентов, пациентов, покупателей). В первую очередь книга будет интересна тем, кто по роду профессии работает с людьми; педагогам по профессии и призванию, коммерсантам, юристам, врачам и психологам, продавцам и страховым агентам, а также всем, кто хочет стать удачливее)

© С.Горин, 1995

© "Лань", 1995

"...Как видите, наведение транса очень простой навык, и вы, в сущности, заплатили мне не за то, чтобы узнать, как погрузить человека в гипнотически измененное состояние сознания. Вы заплатили за то, чтобы узнать, как это использовать..."

Сергей А. Горин, 1994 г.

Отсканировано и распознано Алексеем Викторовым,
2:5025/32.13 (с) 1997 г.

Двум Виталиям, Олегу, Игорю, Юре, Рите и двум Наташам, которые мотивировали меня к написанию этой книги.

Я приношу особую благодарность Александру Ярулову за содействие в работе над книгой.

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА,

которое необходимо прочесть до приобретения книги

Когда я впервые предложил коммерсантам изучать гипноз, их это удивило. Поэтому книгу я начну так же, как начинал свои лекции -- с примера успешного применения гипноза при работе с людьми не в кабинете психотерапевта. Пример взят из детективной повести Д. Уэстлейка "Проклятый изумруд". Один из ее сюжетных поворотов состоит в том, что преступники хотят украсть изумруд из банковского сейфа. При этом ограбить банк невозможно -- он слишком хорошо защищен. Можно, правда, легально войти в помещение, где стоят сейфы -- для этого надо стать клиентом банка; но и тут есть препятствие: каждый сейф открывается двумя ключами, один из которых хранится у клиента, а другой -- у

охранника, имеющего фотографии всех клиентов. Тот ключ, который принадлежал владельцу сейфа с изумрудом, преступники уже добыли, но ведь охранник не откроет чужой сейф! А что, если применить... гипноз?

"... Альберт Кромвель (охранник -- авт.) жил в квартире на двадцать седьмом этаже в Верхнем Вест-Сайде и добирался домой на метро. В тот день, когда он вошел в лифт, рослый импозантный мужчина с черным пронзительным взглядом, высоким лбом и густыми черными волосами, в которых начинала серебриться седина, вошел в лифт вместе с ним.

-- Вы уже видели эти цифры? -- спросил мужчина глубоким зычным голосом. Удивленный Альберт повернулся к соседу: незнакомые люди не разговаривают в лифте.

-- Прощу прощения?..

Кивком головы импозантный мужчина указал на ряд номеров, светящихся над дверью.

-- Я говорю об этих цифрах. Посмотрите на них! Обратите внимание на регулярность движения, -- продолжал своим звучным голосом странный попутчик. -- Как приятно видеть хорошо налаженный механизм, действующий безотказно, регулярно смотреть на номера, знать, что за каждым номером последует другой. Смотрите на номера. Произносите их вслух, если хотите, это успокаивает после работы. Так хорошо, что есть возможность отдохнуть, возможность смотреть на эти номера, чувствовать себя в безопасности, смотреть на номера, следить за ними, чувствовать, как каждый мускул расслабляется, каждый нерв расслабляется, чувствовать, что можно на конец прислониться к стене

1000

не и расслабиться, расслабиться, расслабиться. Теперь больше ничего не существует, кроме цифр и моего голоса. Импозантный мужчина замолчал и посмотрел на Альберта, прислонившегося к стене лифта и устремившего бессмысленный взгляд на цифры поверх двери. Погас двенадцатый. Альберт Кромвель смотрел на номера.

-- Вы слышите меня? спросил импозантный мужчина.

-- Да.

-- В ближайшие дни, в банке, где вы работаете к вам обратится человек. Вы меня понимаете?

-- Да, -- ответил Альберт.

-- Человек скажет вам: "Ларек с афганскими бананами". Вы меня понимаете?

-- Да.

-- Что скажет вам человек?

-- Ларек с афганскими бананами

-Очень хорошо,-- сказал импозантный мужчина. Зажегся номер семнадцатый. -Вы по-прежнему чувствуете себя совершенно расслабленным,-- продолжал он. --Когда человек скажет вам "Ларек с афганскими бананами", вы сделаете то, что он велит. Вы меня поняли?

-- Да, -- ответил Альберт Кромвель.

-- Что вы сделаете, когда человек скажет: "Ларек с афганскими бананами"?

-- Я сделаю то, что он мне велит, ответил Альберт Кромвель.

-- Очень хорошо. Это очень хорошо, у вас все будет очень хорошо. Когда человек покинет вас, вы забудете, что он приходил. Понимаете?

-- Да.

-- Что вы сделаете, когда он вас покинет?

-- Я забуду, что он приходил.

-- Превосходно, молодец, все хорошо. Импозантный мужчина протянул руку и нажал на кнопку двадцать пятого этажа. -- Когда я вас покину, вы забудете наш разговор. Когда вы доедете до

вашего этажа, вы будете чувствовать себя расслабленным, вам будет очень, очень хорошо. Вы не будете вспоминать наш разговор до того времени, пока человек не скажет вам: "Ларек с афганскими бананами". Тогда вы сделаете то, что велит этот человек, а когда он уйдет, вы забудете наш разговор, забудете человека, который к вам приходил. Вы сделаете это?

-- Да, -- ответил Альберт Кромвель. Над дверями лифта зажегся номер "25". Лифт остановился. Двери раздвинулись.

-- Молодец, очень хорошо, -- сказал импозантный мужчина, выходя из кабины.

-- Очень хорошо. Дверь закрылась, и лифт поднялся до двадцать седьмого. Альберт встряхнулся и вышел из кабины. Улыбаясь, он направился по коридору упругой походкой. Он чувствовал себя отдохнувшим и бодрым, короче говоря, он чувствовал себя превосходно...".

Дальше в повести все произошло именно так, как приказал гипнотизер, и моим слушателям это кажется удивительным и даже фантастичным. На самом деле здесь удивительно другое -- то, что автор непритязательного детективного чтива абсолютно точно, профессионально точно описал применение одной из техник эриксоновского гипноза, которому посвящены мои лекции и эта книга. Прочитав ее, вы, разумеется, еще не сможете наводить и использовать гипнотический транс столь же изящно, как "импозантный мужчина" в лифте, но вы будете знать, как это можно сделать, и если захотите, будете иметь все необходимые для этого навыки. Существует ряд причин, по которым эта книга может стать довольно дорогой, а значит, может оказаться вам не по карману. Так что выбор -- читать ее или не читать -- остается за вами... По форме эта книга является семинаром, на котором люди учатся гипнозу (иногда вы будете присутствовать в зале, среди участников). Если найдете себе партнера для выполнения описанных здесь упражнений, можете пользоваться книгой как самоучителем. Если не найдете -- пусть она будет для вас справочником, учебником по манипуляции сознанием... Или просто легким чтением.

Если вы талантливы в общении и манипуляциях людьми без всякого гипноза -- вам не надо читать эту книгу.

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ ГИПНОТИЗЕРА

Введение (теория гипноза) .

Говоря о гипнозе, люди часто имеют в виду что-то почти сверхъестественно ("...он к нему подошел, загипнотизировал и сказал: "Дай сдачу с десятки, как с с

1000

отни", -- и тот так и

сделал"). Бывают там и такие вещи, и мы о них будем говорить, но в основном это -- исключения. Мы же займемся правилами гипноза, изучая их от простого к сложному, чтобы вы поняли, что гипноз -- естественное следствие применения определенных навыков. Немного теории. Чтобы представить себе, что такое "гипноз", достаточно вспомнить школьный курс анатомии и физиологии человека -- теорию И.П. Павлова с ее процессами возбуждения и торможения в коре головного мозга. Там все просто: в состоянии бодрствования в коре преобладает процесс

возбуждения, в состоянии сна -- процесс торможения, а гипноз -- это очаг возбуждения в заторможенной коре. Вся кора спит, но команды гипнотизера поступают в мозг через этот очаг, и, поскольку спящий мозг не может критически осмыслить их -- гипнотизируемый выполняет эти команды, тут же забывая об этом. Теория достаточно удобная, но если следовать только ей, мы наталкиваемся на ряд ограничений. Во-первых, гипноз по Павлову -- это всегда сон. Значит, для того, чтобы привести человека в гипнотическое состояние (торможение коры головного мозга с очагом возбуждения в ней) и начать им управлять, его надо сначала усыпить (термин "гипноз", введенный в XVIII веке Брэдом, в переводе с греческого означает "сон" -- Павлов не стал спорить с таким истолкованием данного состояния). Во-вторых, раз человека надо усыплять, то кто-то заснет, а кто-то -- нет: появляются такие понятия, как "гипнабельность" (способность конкретного человека погружаться в гипнотический сон) и "внушаемость" (способность конкретного человека выполнять приказы гипнотизера некритично). В рамках павловской теории эти понятия имеют смысл, но все ли явления охватываются этой теорией? Оказывается, не все. Чтобы это доказать, я приведу фрагмент из монографии А. М. Свядоша, большого специалиста в области гипноза -- "Неврозы и их лечение". Это самонаблюдение, записанное одной женщиной.

"...Мне 47 лет. Я несуетерна. 30.09.75 г., находясь в командировке в Москве, я вошла в парк, села на уединенную скамейку и занялась чтением своей рукописи. Ко мне подошла цыганка, на ее голос я подняла голову; поодаль стояло еще несколько цыганок. Цыганка начала говорить, а я послушно выполнять ее указания. "Я не цыганка, а сербиянка, -- повторила она два раза, -- я родилась с рыбьим зубом (повторила 2 раза). Достань монету, заверни ее в бумажные деньги. Повторяй за мной: "Деньги, мои деньги". Зажми деньги в руке". Далее следует провал памяти. Денег у меня она не отнимала, но показала мне свою руку, в которой денег не оказалось; в моей, разумеется, их тоже не стало. Тогда я встала, а она мне сказала: "Денег не жалея, они вернутся". Я отлично понимала, что этого не будет; другая цыганка стала просить у меня денег, я сказала: "У меня только мелкие монеты, я не могу их дать, а то мне не доехать до дома". Третья попросила у меня конфету "для ребенка" и я дала ей (у меня в сумке был виден кулек с конфетами). Я направилась к более людному месту, и одна из цыганок пошла за мной. Она мне сказала: "Сними кольцо, чтобы ты хорошо жила". В ответ я сказала что-то вроде: "Я не верю". "Сними кольцо! -- повторила она, -- а то не доедешь до дому, ты вся почернешь!". Я ответила, что не боюсь, но сняла кольцо, но не золотое (обручальное), а серебряный перстень, бывший на левой руке. "Нет, другое кольцо, а то жизнь будет белая". Я надела кольцо снова. "Сними другое кольцо, чтобы я хорошо гадала". Я сказала: "Девушки, вы неплохо заработали, но денег мне не жаль, а кольцо обручальное", -- однако сняла его, но держала руку в кармане и сказала: "Ну, я сняла, сняла!". Тут мы вышли на солнечное и людное место, и я прогнала ее. Видимо, на моем лице был страх, потому что она говорила: "Ты меня не бойся!". Все время я была в полном сознании, видела окружающие предметы, деревья, людей, глаза первой цыганки, ее ладонь (обратила внимание на то, что

она была небольшая и темная), янтарные серьги в ушах второй цыганки (ее бы я узнала)..."

За самонаблюдением идет характеристика, которую дал этой женщине А.М.Свядош: "...по характеру общительная, властная, умеет быть сдержанной. При экспериментально-психологических пробах повышенной внушаемости не обнаруживает. Не гипнабельна".

Интересно, правда? Взяли прямо с улицы простую

негипнабельную женщину и ухитрились среди бела дня загипнотизировать ее, не усыпляя! Каким способом?.. И - тут мы обращаемся к разновидности гипноза, которая не является пока ни широкоизвестной, ни классической -- к эриксоновскому гипнозу. К счастью, его не так уж трудно изучить, и полученные при изучении навыки легко усовершенствовать -- для этого достаточно начать ими пользоваться. Для того, чтобы теоретически обосновать эриксоновский гипноз, нам даже не придется уходить от павловской теории. Я уже говорил, что она достаточно удобна -- особенно если выделить в ней главное: понятие о гипнозе как разном состоянии всей коры головного мозга и одного ее участка. Гипноз можно представить не только как сон коры и бодрствование какого-то очага, но и как бодрствование коры и особо возбужденное состояние, "сверхбодрствование" этого очага. На этом представлении основана теория сверхбодрствования, в которую хорошо вписывается эриксоновский гипноз без привычных "гипнотических" атрибутов (пристального взгляда, пассов руками, команды "Спать!") и без понятия "гипнабельности".

...Давний спор о способности человека поддаваться гипнотическому воздействию и научиться воздействовать на других, думаю, не может быть разрешен хоть сколько-нибудь однозначно. Те, кто работает в понятиях классического гипноза, любят фразу: "Все пишут, но не каждый писатель; все рисуют, но не каждый -- художник; все внушают, но не каждый -- гипнотизер". Может быть, они правы. Я, со своей стороны, занимаясь гипнозом около 15 лет, обнаружил, что как нет людей, совсем не поддающихся гипнотическим манипуляциям, так, скорее всего, нет и людей, совсем не способных этому научиться. В свое время вряд ли кто-нибудь мог бы сказать, что у американского юноши, страдающего дальтонизмом, лишённого музыкального слуха, перенесшего полиомиелит и прикованного к инвалидной коляске, есть способности к гипнозу. Но именно он, Милтон Эриксон, стал одним из лучших гипнотизеров мира и дал свое имя новому направлению в искусстве влиять на людей... Вот на этом наша теория, пожалуй, закончилась, и теперь пойдет только практика -- простая и эффективная.

Подстройка (стеннограмма семинара).

С. Горин: Когда мы общаемся с кем-нибудь и хотим, чтобы человек принял нашу точку зрения или почувствовал по поводу какого-то события то же, что и мы, у нас есть два пути. Первый путь -- убеждение, логические аргументы. Второй -- внушение. В обыденной жизни мы пользуемся и тем и другим без всяких семинаров, и вроде бы понимаем, каким способом достигаем своих целей, хотя это не всегда легко определить. Давайте все же для ясности определимся в понятиях. Итак, убеждая, мы привлекаем какие-то логические аргументы: "Я прав поэтому, поэтому и поэтому". В таком случае, что такое "доверие" с позиций убеждения, логики? Что значит: "Я этому человеку доверяю сознательно"

Ответы из зала: Ну, я его хорошо знаю, или уже вел с ним дело...

С. Горин: То есть, во-первых, сознательное доверие никогда не возникает с первой встречи. Да, сознательно я могу доверять кому-то, если я уже вел с ним дела, раза три он уже выполнял свои обещания, и вот в четвертый раз он мне что-то предлагает или что-то просит, и я уже знаю, что верить ему можно -- три раза он меня не обманул... Таким образом, сознательное доверие -- это просто статистический подход, прогноз на будущее на основании прошлых событий. А что такое неосознанное, подсознательное доверие -- "он мне что-то предложил, и я сразу ему поверил", не так л

1000

и? Возможны, конечно, варианты исполнения

-- такой: "...и я, дурак 60-летний, ему поверил". Или женский

вариант: "Он мне сказал, и я за ним пошла". Об этом говорят еще: "Окрутил, околдовал" -- можно другие слова найти, но главным будет то, что подсознательное доверие с логикой никак не совмещается, это разные категории. Не знаю, как в коммерции, но в гипнозе основной является именно эта вторая категория -- подсознательное доверие. Ее называют раппортом (в терминах классического гипноза раппортом называют связь гипнотизера и гипнотизируемого, но вы скоро поймете, что это -- то же самое явление). Для того, чтобы подействовало внушение, надо сначала создать раппорт, то есть создать очаг сверхбодрствования в коре головного мозга, о чем я вам говорил раньше. И для того, чтобы это сделать, есть несколько простых приемов. Вы их сейчас освоите.

Подстройка к позе.

Первый прием -- подстройка к позе. Когда вы создаете раппорт, вам следует сначала принять ту же позу, что у партнера -- отразить позу партнера. (Пока для простоты мы будем исходить из того, что в деловом общении мы беседуем с одним человеком, лицом к лицу. Есть приемы для воздействия на группу, о них будет сказано позже, но начнем с этой наиболее частой ситуации -- один на один). Попрактикуйтесь в этом.

Упражнение No 1. Выполняется в группах по трое. Первый участник, назовем его "партнер А", принимает какую-то позу стоя или сидя. Второй участник, "партнер Б", встает или садится напротив и полностью "отражает", воспроизводит собой позу партнера А. Третий участник, "партнер В", будет "режиссером": после того как партнер Б решит, что он уже в точности воспроизвел позу партнера А, "режиссер" подойдет и своими руками исправит ошибки. Каждый из вас должен побыть в этих ролях по очереди 2 -- 3 раза. Начинайте.

Обсуждение.

С. Горин: Что в упражнении оказалось для вас простым? Что -- сложным?

Олег: Я не совсем понял -- мне надо отразить позу партнера так, как выглядело бы его отражение в зеркале?

С. Горин: Не обязательно, вас смутило слово, которое я употребил. То, чем вы занимаетесь, называется подстройкой, отражением, присоединением, настройкой, отзеркаливанием -- выбирайте любой из этих терминов. Главное в том, что вам нужно сделать какую-то часть вашего поведения похожей на аналогичную часть поведения вашего партнера, собеседника. А что касается отражения позы -- оно может быть прямым (в точности как в зеркале) и перекрестным (если у вашего партнера левая нога закинута за правую, то вы можете сделать так же) Какие еще проблемы?

Ответы из зала: Ну, трудно полностью скопировать позу, у меня плечи очень напрягались... Поза получается неестественной для меня...

С. Горин: В смешанных парах, мужчина-женщина, были какие-то особые сложности?

Ответы из зала: В однополых парах проще. Трудно присоединиться к мужчине... Трудно при соединиться к женщине... У нас сложностей не было.

С. Горин: Ну, значит я проецирую на вас свои сложности, потому что в период обучения меня страшно возмущало, когда мне казалось, что я совершенно точно воспроизвел позу другого человека, а потом подходил режиссер и что-то исправлял (смех в зале). А, так вы согласны? Ошибки бывают и вправду грубые, например, наклон головы партнера вы можете отразить с ошибкой в градусах в тридцать, или еще что-то...

Вопрос из зала: А зачем это нужно? Как это можно использовать?

С. Горин: Вы торопитесь, но пожалуй, на ваш вопрос уже можно ответить... (Начинает подстраиваться к позе спросившего).

Это нужно для того, чтобы создать раппорт, основу для дальнейшего воздействия на партнера. У американцев есть поговорка, аналога которой в русском языке я не нашел: "Отражение -- высшая награда". Смысл ее в том, что вы ничем не можете порадовать человека (или польстить ему) больше, чем подражанием ему -- его поведению, манерам. Не будьте только "кривым" зеркалом, н

1000

е делайте шаржей, карикатур; "отражайте" положительные или нейтральные качества партнера -- другими словами, дайте партнеру то, что он хотел бы увидеть в зеркале (вспомните, как вы подходите к зеркалу -- плечи расправлены, живот убран, осанка гордая). И не делайте того, что ваш партнер может осознать как копирование себя. Он не должен замечать вашу подстройку. Это, в сущности, уже и есть гипноз, когда вы устанавливаете подсознательное доверие, раппорт. (Резко меняет свою позу, откидываясь на спинку стула. Задавший вопрос делает то же самое. Смех в зале). Судя по реакции зала, я вам ответил. Зачем нужно изучать подстройку... А зачем вы пользовались прописями при обучении письму? Хорошо, (обращается к одной из участниц семинара) Рита, не могла бы ты рассказать мне какой-нибудь случай из своей жизни. Что-нибудь такое, интересное?.. (Рита начинает рассказывать, через некоторое время внезапно замолкает, затем медленно, запинаясь, заканчивает рассказ). Что случилось? Ты так бодро начинала...

Рита: Вы меня не слушали.

С. Горин: А как ты это определила? Я что, закрывал уши руками?

Рита: Нет, но я видела, что вам стало неинтересно.

С. Горин: Вы все наблюдали за нашим мини-диалогом и все могли заметить тот момент, когда Рита замолчала. Что же тогда изменилось?

Ответы из зала: Изменилась ваша поза. Высели вполборота к Рите, потом отвернулись.

С. Горин: Да, я сменил свою позу, но этим дело не кончилось -- Рита тоже сменила позу, уже подстраиваясь ко мне. Потом я резко отвернулся -- и Рита замолчала, а потом стала заканчивать свою историю как попало, с ощущением, что я ее не слушаю, мне неинтересно. Еще одной иллюстрацией происшедшего будет следующее упражнение.

Упражнение N 2. Выполнять будете в парах. Сначала в каждой паре определите две темы для разговора, в одной из них вы должны быть изначально согласны друг с другом, в другой -- несогласны. Ну, есть же что-то, с чем вы уже сейчас можете не согласиться с вашим партнером? Что "Спартак" -- чемпион, или что деятель Н. -- полный дурак... Неважно что, берите любые темы. Определили? Теперь начинайте обсуждать в парах тему, где вы друг с другом несогласны, все время сохраняя подстройку к позе собеседника.

* * *

Обсуждение.

Я хотел бы обратить ваше внимание не на некоторые любопытные вещи, которые здесь происходили. Прямо передо мной сидела пара Олег -- Игорь, и как только разговор у них пошел на обострение, они забыли мою инструкцию: Олег начал размахивать рукой, Игорь стучал пальцами по столу, и они очень быстро приняли разные позы, подстройка разрушилась. А можно мне теперь догадаться, что произошло в тех парах, где партнеры сохранили подстройку? Вы все пришли к компромиссу! Теперь вторая половина упражнения. Обсуждайте тему, где вы были согласны с партнером, только подстройки быть не должно, следите за этим.

Обсуждение.

Есть такая детская игра -- "Замри!" Так вот, замрите и посмотрите на все пары. Только одна пара все успешно сделала,

подстройки у них сейчас нет, и они уже успели найти разногласия в своих взглядах. Другие, как видите, сидят идеально подстроившись друг к другу. Я вам дал упражнение, которое невозможно выполнить: практически невозможно разговаривать на тему, где вы согласны с собеседником, и не подстраиваться к его позе. Подстройка к позе -- это первый навык активного, форсированного создания подсознательного доверия. Но здесь есть и обратная связь: если люди уже доверяют друг другу, то они обычно разговаривают (или молчат) в состоянии подстройки к позе. Это хорошо бы запомнить. Иногда, скажем, бывает нужно оценить, в каких отношениях находятся люди, которых вы раньше не видели -- ну, начальник и его заместитель, или еще какая-то значимая для вас пара. Так вот, обратите внимание на то, как они разговаривают друг с другом: если во время разговора они подстраиваются к позе собеседника, то все нормально, по

обсуждаемому
1000

вопросу мнения у них совпадают (может быть, у них есть несогласие по другим вопросам, но по тому, которым они сейчас заняты -- может быть, вы его и предложили -- они друг с другом согласны). Если же в паре подстройки к позе нет, то согласие, выраженное на словах, не должно вас обмануть -- внутреннего согласия там нет. Итак, вы получили хороший навык, и можете начать его применять. Теперь займемся более сложными вещами.

Подстройка к дыханию.

Вы, наверное, уже догадались, что теперь речь пойдет о копировании дыхания вашего партнера. Здесь возможны варианты: подстройка к дыханию бывает прямая и непрямая. Прямая подстройка -- вы просто начинаете дышать так же, как дышит ваш партнер, в том же темпе. Непрямая подстройка -- вы согласуете с ритмом дыхания партнера какую-то другую часть своего поведения; например, вы можете качать рукой в такт дыханию партнера, или говорить в такт его дыханию, то есть на его выдохе. Прямая подстройка более эффективна при создании раппорта, поэтому с нее мы и начнем. Упражнение No 3. Разбейтесь опять на тройки, желательно в другом составе, чем в первом упражнении. В жизни вам придется иметь дело с разными людьми, лучше бы привыкать к этому уже сейчас. Задание у вас будет простое: партнер А сидит и дышит, партнер Б напрямую копирует его дыхание, то есть дышит с той же частотой и глубиной... Вопрос из зала: А если я не вижу дыхания партнерши? С. Горин: Положи руку ей на грудь (смех в зале). Я не закончил описание упражнения. Партнер В, режиссер, кладет свою руку на спину партнера А, чтобы не только видеть, но и чувствовать его дыхание, и поднимает и опускает свою вторую руку в такт дыханию партнера А -- чтобы помочь партнеру Б, который подстраивается. Хочу обратить ваше внимание на то, что у мужчин и женщин -- разные типы дыхания. Как правило, у мужчин брюшной тип дыхания (они дышат животом), а у женщин -- грудной. Для того, чтобы надежнее увидеть ритм дыхания партнера, вам надо смотреть на его живот, если это мужчина, и на грудь, если вы в паре с женщиной. Я рад тому, что все мужчины в группе давно смотрят туда, куда надо...

Обсуждение.

С. Горин: Каковы ваши впечатления от упражнения?

Наташа: Мне понравилось, когда ко мне подстраиваются.

Игорь: Я заметил, что когда ко мне подстраиваются, мое дыхание меняет ритм, вроде бы я подстраиваюсь к партнеру.

С. Горин: Да, тут был очень интересный момент: ты дышал, твой режиссер стоял сбоку, ты видел движение его руки, и в какой-то момент он сбился с твоего ритма дыхания и стал двигать рукой в совершенно непонятном ритме, и твое дыхание стало тогда необычным (показывает один глубокий вдох и выдох, потом -- по два коротких). Ты действительно начал копировать тот ритм,

который тебе показывали. Мы забегаем вперед, но то, что произошло, как раз и получается на первых шагах гипноза. Это называется -- ведение, это начало управления партнером. Если вы хорошо присоединились, вы можете лидировать, вести партнера за собой. И успех присоединения вы можете оценить, в частности, по тому, получается ли у вас вести партнера. У твоего режиссера, Игорь, это получилось. Как подстройка к позе переходит в ведение, я вам недавно показал. При подстройке к дыханию вы ведете, начиная медленно менять частоту своего дыхания (после присоединения). Если у партнера наблюдается такое же изменение дыхания, то раппорт установлен хорошо.

Если я правильно понял, вас интересует полезное применение любого полученного вами навыка "прямо сейчас". Ладно, давайте отвлечемся. Как уложить спать маленького ребенка? Как сделать, чтобы он захотел спать? Правильно, надо сначала подстроиться к его дыханию, а потом замедлить свое дыхание, сделав его "сонным". Когда у меня родился сын, то уложить его спать было для меня проблемой, я просто не знал, что с ним делать. А когда родилась дочь, я уже имел навыки эриксоновского гипноза, и все стало очень просто: я

устраивался рядо

1000

м с ней, подстраивался к ее дыханию, потом замедлял свое -- и через 10 минут она засыпала (даже жена удивлялась такой скорости). Это, конечно, действует не только на детей. При наведении транса у взрослых, вам тоже придется замедлять свое дыхание, давая партнеру своеобразный пример того, каким должно быть его дыхание. И бывают ситуации, когда для достижения цели вам нужно после подстройки ускорять свое дыхание.

Вопрос из зала: Какие это ситуации?

С. Горин: Я, пожалуй, не буду объяснять, мы сейчас это сделаем. Так, Виталий у нас опоздал, на нем и покажем. Твоя задача, Виталий, выйти сюда и постоять около меня, а рядом с тобой будет стоять Наташа, у нее будет свое задание (шепотом дает задание Наташе). Просьба к остальным участникам -- наблюдать. (Примерно две минуты Виталий и Наташа стоят рядом. Затем Виталий слегка обнимает Наташу). Как по-вашему, какую инструкцию получила Наташа? Конечно -- подстроиться к дыханию Виталия, и затем ускорить свое. Она стала вести, но ускорение своего дыхания Виталий приписал появлению специфического интереса к партнерше (смех в зале).

Наташа: Я уже замечала, что в комнате, где кто-то спит, трудно оставаться бодрствующей; самой хочется спать.

Игорь: Я замечал, когда я прихожу домой с ночного дежурства и ложусь спать, то мой сын, если он играет в этой же комнате, тоже скоро укладывается спать, а если играет в другой -- это не происходит.

С. Горин: Это случаи самопроизвольной подстройки. Дети, вообще-то, всегда настроены на родителей, это подтверждено записью электрической активности головного мозга. Примерно до двух с половиной лет ребенок реагирует увеличением этой активности только на появление матери, а в более старшем возрасте -- на отца, потом на других людей. Не знаю, случайно ли то, что примерно с этого возраста ребенка начинается пора отцовской любви; к совсем маленьким детям отцы относятся, м-м-м... по-разному.

Еще одна тонкость, касающаяся подстройки к дыханию. Допустим, что ваш партнер -- ребенок с очень частым дыханием, или спортсмен с очень редким. Вы так дышать не можете, и у вас есть, по меньшей мере, две возможности для подстройки. Во-первых, вы можете применить непрямую подстройку, то есть говорить с той же частотой, с какой дышит партнер, говорить на его выдохе. Это очень важный момент -- человек всегда говорит

на выдохе, и если вы говорите на его выдохе, ему это легко воспринимать как иллюзию своей внутренней речи, это легче принять и понять. Во-вторых, при очень большой разнице в ритме и глубине дыхания у вас и у партнера, вы можете отслеживать его дыхание "через раз" (например, при частом дыхании вы копируете вдох, пропускаете выдох и второй вдох, копируете второй выдох). Может быть, это легче понять через метафору: когда вы идете по часто расположенным шпалам, вы не наступайте на каждую -- вы наступайте через одну, но ритм в их расположении вы все равно учитываете и подстраиваетесь к нему. Здесь для вас этот навык избыточен, вы все примерно одного возраста и телосложения, поэтому просто запомните его для применения там, где это понадобится. Хорошо, подведем предварительные итоги. Для создания раппорта (подсознательного доверия) вы отражаете собой поведение вашего партнера, собеседника. Это называется еще подстройкой или присоединением, другие названия вам тоже известны. Когда вы присоединились к какой-то части наблюдаемого поведения партнера, вы меняете эту часть поведения у себя (при прямой подстройке), и партнер следует за вами -- с этого момента вы им управляете, ведете его. В идеале подстройка должна стать вашим рефлексом на нового человека -- просто так, на всякий случай. Привыкайте общаться не только и не столько с сознанием партнера, сколько с его подсознанием. Я хотел бы уже на этом этапе оговорить несколько условий, соблюдение которых делает вас более эффективными в воздействии на людей. Первое условие: ваша цель должна в

1000

сякий раз быть конкретной, иначе вы не сможете добиться конкретного результата. Второе: от вас потребуются нечто похожее на скромность -- вы должны знать, чего вы хотите, но ваш партнер знать это вовсе не обязан. Вступая в общение, воздействие, вы стараетесь добиться результата, который нужен вам или вашему партнеру, но всегда ли нужно связывать сознательно достижение результата с вашим влиянием? Разумеется, если ко мне на сеанс гипноза пациент приходит для того, чтобы как-то измениться, то он платит именно за то, чтобы я вызвал эти изменения; если он не осознает, что перемены связаны со мной, он не будет платить. В деловом общении, напротив, гораздо лучше, чтобы принятое решение или возникшую в себе перемену партнер считал чем-то своим, а не привнесенным извне. Если вы тщеславны и хотите, чтобы изменения своего поведения люди обязательно связывали с вашим воздействием -- займитесь рэкетом, а не гипнозом. Подстройка к позе и дыханию -- главные и сравнительно простые способы создания раппорта. Есть некоторые другие, более сложные виды подстройки, которые имеет смысл знать и применять.

Подстройка к движениям.

Став для вас партнером при беседе, человек обычно не сидит как истукан -- он позволяет себе жестикуляцию, меняет позу, кивает или качает головой, мигает, и все это может быть предметом для подстройки. Подстройка к движениям более сложна, чем предыдущие виды подстройки, потому что и поза, и дыхание -- это нечто относительно неизменное и постоянное, это можно рассмотреть и приступить к копированию постепенно. Движение -- относительно быстрый процесс, в этой связи от вас потребуются, во-первых, наблюдательность, и во-вторых, вам нужно заранее подумать о том, чтобы партнер не смог осознать ваши действия. Давайте сейчас подумаем о том, какие движения легче отразить так, чтобы партнер этого не понял... Да, любые движения; причем мы можем разделить их на большие, макродвижения (походка, жесты, движения головы, ног) и малые, микродвижения (мимика, мигание, мелкие жесты, подрагивание).

Ответы из зала: Крупные движения легче заметить, чем мелкие. Мигание, наверное, никто не заметит.

С. Горин: Да, в основном вы правы, но я бы сказал, что походка относится к крупным движениям, но подстройку к походке партнер вряд ли заметит. А мимика -- мелкое движение, но партнеру заметить подстройку к его мимике легко. Правы вы в том, что легче всего осознать подстройку к жестике руками, пантомимике, поэтому начнем с тонкостей этого процесса.

Лучше всего подстраиваться к жестам рук партнера с помощью движений своих пальцев -- отслеживайте пальцами примерное направление движений рук партнера, делайте какую-то разницу в амплитуде. Для этого вам даже не понадобится фантастическая скорость реакции. И еще одна возможность -- не копируйте движения рук партнера зеркально, намечайте их, не заканчивая. Ну, вот Юра сейчас почесал правой рукой лоб. Для подстройки мне важно отразить направление, и мне не обязательно завершать свое движение на лбу, достаточно погладить подбородок (трогает свой подбородок, Юра тоже начинает гладить подбородок). Да, отсоединиться бывает не так-то просто (смех в зале). Из мелких движений хорошо выбрать для подстройки мигание, этого никто не осознает. Мигайте с той же частотой, что и ваш партнер, а потом вы можете прекратить мигать, чтобы у партнера прекратилось мигание, или можете закрыть глаза, чтобы партнер сделал то же самое. И то, и другое способствует наступлению гипнотического транса. Вы все это будете усваивать в упражнениях, но на будущее я вам хочу подсказать, что тренировать подстройку вы можете на лекциях, совещаниях, в любой компании, где вам стало скучно. В свое время я много выступал как нарколога на различных женсоветах, обществах борьбы за трезвость... Это было и развлечением и тренировкой, когда я ставил перед собой такое, например, задание: "Пусть все сидят и

1000

кивают головами". Этого добиваешься и прямой подстройкой, "одобряя" своим киванием чье-то уже имеющееся, и не прямой подстройкой, организуя ритм своей речи так, чтобы стимулировать чье-то намерение кивнуть. Как-то раз я тренировался, читая лекцию о вреде алкоголя... Тренировка удалась как никогда, и после лекции я услышал лестный отзыв от одной слушательницы: "Я знаю все, что он говорит, я уже слышала это тысячу раз, но почему-то воспринимаю это как откровение!"

Реплика из зала: В борьбе с пьянством вы, тем не менее, немногого добились...

С. Горин: Я в принципе ничего не мог там добиться. Если правительство решило, что народ должен пьянствовать, то у правительства больше возможностей манипулировать сознанием народа, чем у меня. Против государства не попрешь... Но вернемся к подстройке к движениям. Фильм моего детства "Колдунья" с молодой Мариной Влади был снят по мотивам рассказа Ивана Куприна "Олеся". В этом рассказе есть интересный фрагмент:

"... -- Что бы вам такое показать? -- задумалась она.-- Ну хоть разве вот это: идите впереди меня по дороге... Только смотрите, не оборачивайтесь назад.

-- А это не будет страшно? -- спросил я, стараясь беспечной улыбкой прикрыть боязливое ожидание неприятного сюрприза.

-- Нет, нет... Пустяки... Идите. Я пошел вперед, очень заинтересованный опытом, чувствуя за своей спиной напряженный взгляд Олеси. Но, пройдя около двадцати шагов, я вдруг споткнулся на совсем ровном месте и упал ничком. -- Идите, идите! -- закричала Олеся. -- Не оборачивайтесь! Это ничего, до свадьбы заживет... Держитесь крепче за землю, когда будете падать. Я пошел дальше. Еще десять шагов, и я вторично растянулся во весь рост. Олеся громко захохотала и хлопала в ладоши. -- Ну что? Довольны? -- крикнула она, сверкая своими

белыми зубами.-- Верите теперь? Ничего, ничего!.. Полетели не вверх, а вниз. -- Как ты это сделала? -- с удивлением спросил я, отряхиваясь от приставших к моей одежде веточек и сухих травинок. -- Это не секрет? -- Вовсе не секрет. Я вам с удовольствием расскажу. Только боюсь, что, пожалуй, вы не поймете... Не сумею я объяснить... Я действительно не совсем понял ее. Но если не ошибаюсь, этот своеобразный фокус состоит в том, что она, идя за мною шаг за шагом, нога в ногу, и неотступно глядя на меня, в то же время старается подражать каждому, самому малейшему моему движению, так сказать, отождествляет себя со мною. Пройдя таким образом несколько шагов, она начинает мысленно воображать на некотором расстоянии впереди меня веревку, протянутую поперек дороги на аршин от земли. В ту минуту, когда я должен прикоснуться ногой к этой воображаемой веревке, Олеся вдруг делает падающее движение, и тогда, по ее словам, самый крепкий человек должен непременно упасть... Только много времени спустя я вспомнил сбивчивое объяснение Олеся, когда читал отчет доктора Шарко об опытах, произведенных им над двумя пациентами Сальпетриера, профессиональными колдуньями, страдавшими истерией. И я был очень удивлен, узнав, что французские колдуньи из простонародья прибегали в подобных случаях совершенно к той же сноровке, какую пускала в ход хорошенькая полесская ведьма..."

Как вы понимаете, подстройка к движениям давно известна узкому кругу колдунов. Заслуга эриксоновского гипноза в том, что этот навык стал доступен широким массам гипнотизеров. Я, правда, не думаю, что вам понадобится делать так, чтобы деловой партнер падал на ровном месте и ломал ногу... Или понадобится? Ну, тогда учтите, что Олеся сначала все же установила раппорт (герой Куприна "чувствовал напряженный взгляд") и только потом продемонстрировала фокус. И там есть еще одна тонкость, о которой я говорить не буду. Итак, вам нужно усовершенствоваться в тех видах подстройки, которые вы узнали.

Упражнение №4. Выполняется в группах по три человека, "задача партнера А: удобно расположи

1000

ться и поддерживать светскую беседу с партнером Б (тему беседы можете определить вместе; лучше, чтобы она была нейтральной, не требовала эмоционального вовлечения -- погода, современные нравы и т. п.) Задача партнера Б: напрямую подстроиться к позе и движениям (в том числе микродвижениям) партнера А, использовать непрямую подстройку к его дыханию (лучше -- с помощью темпа речи). Сделайте это за 2--3 минуты, потом начинайте вести партнера А так, чтобы получить видимый вами результат, который вы заранее определите для себя и партнеру сообщать не будете. Цель здесь должна быть конкретной: "Хочу, чтобы партнер закрыл глаза". Или: "Хочу хорошо подстроиться и понаблюдать за реакцией партнера на прекращение подстройки".

Вопрос из зала: На то, что я перестану дышать?

С. Горин: Нет, на то, что я перестану говорить, мигать и жестикулировать. И задача партнера В: помогать партнеру Б, показывая ему своей рукой дыхание партнера А (расположитесь так, чтобы партнер А не видел ваших движений). Каждый из участников выполняет по очереди все эти роли 2--3 раза. Общая цель упражнения: отработать навыки подстройки и начать вести партнера. Приступайте.

Обсуждение.

Самоотчеты участников:

а) интересно поймать себя на том, что у тебя вдруг появляется совершенно несвойственный тебе жест;

б) любопытное ощущение -- партнер перестает говорить, и мне вдруг не хватает воздуха;

в) к партнеру, который подстраивается к тебе, начинаешь

относиться все лучше и лучше.

С. Горин: Я вспоминаю слова В. Высоцкого о влюбленных: "Нечаянно вдруг попадаешь в такт такого же неровного дыхания...". По-моему, соблазнительи обоого пола этим приемом пока не владеют.

Вопрос из зала: У Олега невозможно заметить дыхание, он, кажется, вообще не дышит, что мне с ним делать?

С. Горин: Знаете, вы неправильно сформулировали задачу. Вы начали гадать о том, дышит ли человек, сидящий перед вами. Давайте предположим, что он все-таки дышит, и дадим другую формулировку: какой внешний признак вы должны найти, чтобы надежно отслеживать его дыхание? У Олега, действительно, очень замедленное и поверхностное дыхание, но я со своего места вижу, как у него вверх-вниз движется в такт дыханию воротник куртки. Хорошо, у нас обнаружился дефицит наблюдательности. Вам надо научиться очень многое замечать, прекратив при этом догадываться о том, что могло бы быть или должно быть. Как вы думаете, зачем нам такое большое поле зрения, 120 градусов, во-о-он сколько! Тем более, что четкое цветное зрение возможно только по центру этого поля -- клетки, которые различают цвета, есть только в центре сетчатки глаза, а на периферии зрение черно-белое. Дело в том, что боковым зрением мы хорошо замечаем движение -- значит, можем заметить опасность (это подарок эволюции). Но здесь для нас имеет значение тот факт, что такие важные для подстройки факторы, как дыхание и жестикуляция -- это тоже движение, значит, мы можем все это заметить, даже не глядя прямо на собеседника. Нам просто нужно потренироваться, тем более, что мы привыкли ограничивать не только свое зрение, но и слух, и чувствительность. В обыденной жизни это считается ненужным, но это понадобится для эффективного общения, и особенно понадобится для наведения и использования гипнотического транса.

Упражнение No 5. ("Прочистка каналов"). Выполняется индивидуально, располагайтесь удобнее. Смысл упражнения состоит в том, чтобы освободиться от ограничений в восприятии внешнего мира, научиться видеть, слышать и чувствовать -- вместо того чтобы догадываться о том, что вы могли бы услышать, увидеть или почувствовать. Первая часть упражнения -- 5 минут видеть. Выберите точку, в которую вы можете смотреть, не напрягаясь, и оставьте взгляд в этой точке. Теперь обратите внимание на то, как много вы можете увидеть: свет из окна... и одновременно свет ламп с потолка... вы видите на полу желтый линолеум с

коричне

1000

вым узором... видите зеленые растения в коричневых горшках... видите друг друга... замечаете многие мелкие подробности... и удивляетесь тому, как много вы видите. Вторая часть -- 5 минут слышать. Если у вас устали глаза, можете их закрыть, потому что все, что от вас сейчас требуется -- это слышать. Тут ведь очень много звуков: есть относительно громкие, например, мой голос, и какой-то звук на другом этаже... и есть относительно тихие, например, шум магнитофона или тиканье часов... и шум вашего дыхания... По улице иногда проезжают машины, и вы слышите их шум. Кто-то изменил позу, при этом скрипнул стул. Шелестит бумага... Третья часть -- 5 минут чувствовать. У вас сейчас есть очень много ощущений, самых разнообразных. И до тех пор, пока я об этом не скажу, вы, возможно, не чувствовали прикосновение руки к щеке, или что руки соединены между собой, или что руки лежат на бедрах... И что руки теплые, и у них есть какая-то тяжесть.. И что вы прикасаетесь к спинке стула и ощущаете его твердость.. И что ваши подошвы прикасаются к полу... Ваши руки, йоги, мышцы тела могут быть расслабленными или напряженными... Есть какие-то другие ощущения: тепло или холод, тяжесть или легкость,

напряженность или расслабленность... Тяжесть вашей одежды и даже тяжесть вашей прически, тяжесть часов на руке...

Реплика из зала: Что-то они очень потяжелели (смех с зале).

С. Горин: Да, лучше было сказать "вес" И пока вы не задумывались, что у часов на вашей руке есть какой-то вес. И что при дыхании ваша грудная клетка поднимается и опускается... и очень интересно почувствовать прикосновение одежды, меняющееся в момент вдоха и выдоха.

Обсуждение.

С. Горин: Вас это упражнение как-то изменило?

Ответы из зала: Да, пожалуй. Трудно объяснить, у меня как-то расширилось все пространство вокруг... Ваша речь помогала.

С. Горин: То есть вы смогли увидеть, услышать и почувствовать все, что есть на самом деле. Кроме того, я сейчас разделил ваше восприятие внешнего мира на три составляющих: зрение, слух и кожно-мышечные ощущения (прикосновение, тепло, тяжесть, расслабленность). Это и удобнее, чем говорить о восприятии в целом, и полезнее для наших дальнейших целей. Существует много видов подстройки. Вы можете подстроиться к интонациям человека, к его внутренним ритмам. Есть способы подстройки на ходу, в толпе, на большом расстоянии. Есть способы подстройки к особым состояниям -- смеху или плачу. Мы с вами остановимся на начальных навыках (они -- главные). Если не употреблять термины, то перечисленными приемами вы создаете благоприятное первое впечатление о себе. В деловом общении это уже полдела, не так ли? И если в результате применения полученных навыков к вам лучше относятся, считают приятным собеседником, чаще куда-то приглашают -- это вполне хороший результат, независимо от того, что эти навыки пригодятся и для гипноза. Итак, в будущем уделяйте внимание подстройке в любом случае.

ГЛАВА 2. ОСНОВЫ РЕЧИ ГИПНОТИЗЕРА

Глазные сигналы доступа.

Одно из открытий Милтона Эриксона состоит в том, что движения глазных яблок связаны с типом мышления человека -- точнее, с его основным способом обработки внутреннего опыта. Поскольку наблюдение за движением глаз позволяет узнать многое о внутреннем мире человека, этот раздел эриксоновского гипноза стали называть "глазными сигналами доступа".

Здесь и далее я не провожу четкой границы между тем, что делал или начинал делать в эриксоновском гипнозе сам М.Эриксон, и тем, что было позже доработано и значительно усовершенствовано его учениками и коллегами. Работы Эриксона имели большое значение для создания группой психологов и практиков (Дж.Гриндер. Р.Бэндлер. Л.Камерон-Бэндлер, Дж.Делозье) так называемого "нейро-лингвистического программирования (НЛП), использованно
1000

го не так давно в предвыборных кампаниях Р. Рейгана и Б. Ельцина.

Вы, наверное, не раз замечали, что если задать человеку

вопрос, требующий обдумывания, то ваш собеседник перестает смотреть прямо на вас. Он "уходит в себя"; он либо смотрит "сквозь вас" (отсутствующий взгляд), либо смотрит вверх, как бы пытаясь найти ответ на потолке; либо смотрит в сторону, как бы ожидая, что его ухо услышит нужный ответ; либо смотрит вниз, на свои ноги... Понятно, что "уход в себя" -- это обращение к своей памяти, внутреннему опыту, к способности вообразить или сконструировать что-то новое на основании известного. Взгляд человека достоверно показывает, к какой разновидности памяти или внутреннего опыта он прибегает сейчас. Вы можете проверить это самостоятельно. Задайте кому-нибудь вопрос, заставляющий прибегнуть к зрительной памяти, например: Какого цвета костюм был вчера на вашей знакомой? Как выглядит теперь ваша дочь? Когда вы в последний раз видели живую лошадь?" -- и вместе со словесным ответом вы получите типичный для зрительных воспоминаний взгляд влево вверх (если ваш собеседник -- правша; здесь и далее имеется в виду сторона правая или левая для вашего собеседника -- см. схему 1). В ответ на предложение представить себе что-то, сконструировать зрительный образ (Представьте себе проекцию данного предмета на плоскость. Представьте себе зеленую корову. Представьте себе, как вы выглядите, если посмотреть на вас с другого края комнаты.) -- ваш собеседник посмотрит вправо вверх. В общем и целом направление взгляда вверх совпадает с обращением к зрительному опыту. Вы можете попросить партнера обратиться к его слуховому опыту. Вопросы типа "вспомни, как звучит..." (Как звонит твой телефон? Какой голос у твоего начальника? Вспомни звучание скрипки.) -- уведут взгляд партнера налево по горизонтали, что соответствует слуховому воспоминанию. Можно сконструировать звук, который мы никогда раньше не слышали. Это достигается вопросами типа: "Как бы прозвучало ваше имя, если его произнести наоборот?", "Как бы звенел твой будильник, если его накрыть пластмассовым ведром?". Слуховой конструкции соответствует взгляд направо по горизонтали. Отметьте, что взгляд по горизонтали соответствует обращению к слуховому опыту. Теперь -- опыт ощущений движения, прикосновения, температуры, напряжения и расслабления мышц, опыт вкуса и запаха. Эта категория внутреннего опыта называется кинестетической и совпадает с направлением взгляда вправо вниз (можно вызвать это направление взгляда вопросами типа "Что ты чувствуешь, когда бежишь?", "Вспомни, как жжется горчичник"). Взгляд вправо вниз соответствует кинестетическому воспоминанию. Интересно, что конструкций в кинестетике нет -- мы не можем вообразить ощущения, которых не испытывали на самом деле. И, наконец, направление взгляда влево вниз. Оно свидетельствует о том, что человек занят внутренним диалогом: задает себе вопросы или что-то говорит себе. Это направление взгляда совпадает еще с функцией контроля речи, когда человек тщательно отбирает слова, которые собирается произносить; это направление взгляда часто можно видеть у переводчика во время устного перевода, у докладчика, делающего ответственное сообщение, у человека, дающего интервью.

СХЕМА 1. Глазные сигналы доступа для типичного правши

Зрительная конструкция Зрительное воспоминание
Слуховая конструкция Слуховое воспоминание
Кинестетическое Внутренний диалог, контроль речи
воспоминание

Глазные сигналы доступа, модальности внутреннего опыта (стенограмма семинара).

С. Горин: "Глаза -- зеркало души...". Я хочу, чтобы вы

сейчас повторили открытие Милтона Эриксона. Можете называть это упражнением на подстройку к движениям глазных яблок.

Упражнение №6. Разбейтесь по парам. Партнер и наблюдает за движением глазных яблок партнера А, который выполняет то, что я ему предложу. Когда вы в п

1000

ервый раз занимаетесь

наблюдением за движением глаз, вы можете сделать много ошибок, поэтому я уточню: вот я сказал что-то, партнер А начал это осмысливать, и в этот самый момент его глаза куда-то прыгнули! Он, конечно, может сделать это немного погодя, он ведь тоже за вами наблюдает, ему ведь интересно, что вы там такое хотите рассмотреть... Когда человек воспринимает внешний мир, он смотрит прямо на интересующий его предмет, а если он сейчас никуда конкретно не смотрит, его глаза начинают бегать -- значит, он обрабатывает внутренний опыт. Итак, сели лицом к лицу, задание партнера А: вспомните цвет костюма, оставленного дома. Куда направлен взгляд?

Ответы из зала: Влево вверх. А мой партнер продолжает смотреть на меня...

С. Горин: Вы что, не стали выполнять задание? Ах. уже выполнили... Партнер смотрел действительно прямо на вас?

Ответ: Не совсем, он смотрел как-то сквозь меня...

С. Горин: То есть он смотрел расфокусированным взглядом, вроде куда-то вдаль. Запишите: взгляд влево вверх или расфокусированный взгляд прямо перед собой -- зрительное воспоминание. Пойдем дальше. Поменяйтесь ролями в парах. Задание партнеру А: представьте, как вы выглядите, если смотреть на вас с потолка. Куда пошел взгляд?

Ответы из зала: Вправо вверх. У меня -- сначала вправо вверх, потом вниз...

С. Горин: Самое первое движение -- куда оно было направлено?

Ответ: Вправо вверх.

С. Горин: Записываем -- вправо вверх -- зрительное представление, зрительная конструкция, воображение того, чего нет в памяти. Итак, если человек смотрит вверх, он обращается к зрительному опыту, рассматривает "картинки". На ваше мимическое возражение -- он неосознанно этим занимается, ну, вы еще разберетесь... Снова поменялись ролями, задание партнеру А: вспомнить, как звонит будильник, дверной звонок, телефон. Куда взгляд?..

Игорь: У него сначала -- вправо вверх, потом вниз...

С. Горин: Похоже, у него нет будильника, и он сначала представил, как этот предмет выглядит. Я прав? Потом взгляд пошел вниз, но разве он совсем опустился?

Игорь: Нет, остановился на горизонтали.

С. Горин: Пишите: налево по горизонтали -- слуховое воспоминание. Потом вы все это нарисуете, так проще будет запомнить. Поменяйтесь ролями, задание партнеру А: услышьте, как бы прозвучало ваше имя, если его произнести наоборот.

Игорь: Он опять вверх смотрит...

С. Горин: Ну, не только он, у нас сейчас многие обратились к зрительному опыту -- сначала надо прочитать свое имя наоборот, и только потом услышать... Так, после "прочтения" куда направлен взгляд?

Ответы из зала: Направо по горизонтали.

С. Горин: Пишите -- направо по горизонтали -- слуховая конструкция. Если верхний этаж зрительный, то средний -- слуховой. Задание партнеру А: вспомните свои ощущения в горячей бане.

Ответы из зала: Все дружно вниз смотрят...

С. Горин: Вниз куда? Вниз направо... Это кинестетическое воспоминание. Кинестетикой называется все, что касается чувств,

эмоций, и кожно-мышечных ощущений -- грубость, мягкость, тепло, холод, тяжесть, легкость и т. д., движения рук и ног. В кинестетике мы только вспоминаем, если мы предложим кому-нибудь вспомнить, как жжется горчичник, а ему горчичников не ставили, он этого ощущения представить не сможет... Ну, и последнее задание. Для знающих иностранные языки -- переведите мысленно мою последнюю фразу на любой язык. Для незнающих -- задайте себе какой-нибудь вопрос и получите ответ. Куда направлен взгляд?

Ответы из зала: Влево вниз.. У меня -- по горизонтали и влево вниз.

С. Горин: По горизонтали вы поймали звуковую помеху, отзвук воспоминания. Влево вниз -- внутренний диалог, и там есть еще одна функция -- контроль речи. Это прекрасно видно в телеинтервью, особенно у людей неопытных или у тех, кто привык постоянно контролировать себя -- "как бы не ляпнуть чего лишнего". По моему о

1000

пыту телезрителя -- типичное направление взгляда у военных.

Реплика из зала: У тех, кто привык что-то скрывать...

С. Горин: Хранить военную тайну... Итак, верхний этаж зрительный, средний -- слуховой, нижний делится между кинестетикой и контролем речи. Контроль речи, действительно, свидетельствует о том, что человек хочет что-то скрыть. Есть даже типичный шаблон движений глазных яблок, который называют "детектором лжи": направление взгляда от зрительной или слуховой конструкции (вправо вверх, вправо по горизонтали) к контролю речи (влево вниз); во внутреннем опыте это соответствует такой последовательности -- сначала представить, сконструировать, как бы это могло быть, а потом говорить только то, что этому соответствует, ничего лишнего... Это хорошо заметно у детей, у больных истерией.

Вопрос из зала: Значит, если захочешь что-то скрыть -- не двигай глазами, это легко сделать.

С. Горин: На самом деле этот навык невозможно проконтролировать. Смотреть прямо -- значит, ничего не вспомнить, ничего не представить, то есть, перестать думать. Вы можете поступить и так, но тогда вы выпадаете из общения. Но если вы не хотите прекращать общение, вам придется думать, значит, обращаться к внутреннему опыту, значит, ваши глаза будут двигаться, и все зависит только от знаний и наблюдательности вашего делового партнера. Тут довольно интересно получилось... Незадолго до семинара я перечитывал М.Булгакова, "Мастера и Маргариту", и там выбрал несколько примеров. Ну, сначала -- описания персонажей: "секретарь редакции Лапшенникова со скошенными к носу от постоянного вранья глазами". Или фельдшерица Прасковья Федоровна, у которой забегали глаза при вопросе Ивана Бездомного о том, что случилось с его соседом по этажу. Вы уже знали это выражение -- "забегали глаза" -- оно означает готовность соврать, теперь будете знать, в каком направлении они бегают -- по той самой диагонали, вправо вверх -- влево вниз. И вот, наконец, блестящее описание, эпизод со сновидением Никанора Ивановича Босого, "Сдавайте валюту":

"... Верю! Эти глаза не лгут. Ведь сколько же раз я говорил вам, что основная ваша ошибка заключается в том, что вы недооцениваете значение человеческих глаз. Поймите, что язык может скрыть истину, а глаза -- никогда! Вам задают внезапный вопрос, вы даже не вздрагиваете, в одну секунду вы овладеваете собой и знаете, что нужно сказать, чтобы укрыть истину, и весьма убедительно говорите, и ни одна складка на вашем лице не шевельнется, но, увы, встревоженная вопросом истина со дна души на мгновение прыгает в глаза, и все кончено. Она замечена, а вы

пойманы!".

Булгаков, конечно, не знал эриксоновского гипноза; он, как всякий талантливый писатель, хорошо описывал то, что видел. Вы составили схему глазных сигналов доступа для типичного правши, и вы можете свободно применять ее, поскольку 90 процентов людей -- правши. Учтите, что у левши воспоминания и конструкции зеркально поменяются местами, а общая закономерность распределения зрительного, слухового и кинестетического опыта по этажам останется той же. У нас осталось свободным направление взгляда по центру вверх и вниз, оно может относиться к воспоминанию или конструкции у каждого отдельного индивидуума. Здесь нужно просто запомнить, что данный человек, скажем, ваша начальница Марья Ивановна, всегда реагирует на вопрос о кинестетических воспоминаниях направлением взгляда вниз по центру. Еще одна деталь. Когда вы излагаете какое-то длинное и заманчивое предложение, всегда делайте паузу, если видите, что у партнера начали двигаться глазные яблоки. Это значит, что сейчас он обратился к своему внутреннему опыту, осмысливает ваши аргументы, и, значит, не может воспринимать новые сведения. То же самое -- при споре; если партнер обратился к внутреннему опыту, дайте ему время для этого, не напирайте с а

1000
ргументами, учитывая, что партнер может либо все принимать их, либо обдумывать. Ладно, возьмем чисто жизненную задачу. С курорта приезжает муж, и вы его спрашиваете: "Ну, как ты там отдохнул?" -- "Знаешь, очень скучно было... (опускает глаза вправо вниз)".

Реплика из зала: Врет! (смех в зале).

С. Горин: Почему-то при ответе он уходит в кинестетические воспоминания... По крайней мере, ему есть, что вспомнить. Так, еще одна жизненно-песенная ситуация: справа кудри токаря, слева -- кузнеца. Кого выбрать?

Ответ из зала: Взять токаря и пойти с ним в кузницу! (смех в зале).

С. Горин: Не согласен, брат, надо того, кто смотрит вправо вниз. Почему? Да потому, что его внутренний опыт связан с кинестетикой -- с прикосновениями, поглаживаниями... Разумеется, он будет лучшим любовником, если все время уходит в кинестетический внутренний опыт. И теперь мы выходим еще на одну тему. Если продолжить исследования того, насколько часто люди обращаются к той или иной разновидности внутреннего опыта (или памяти), то обнаружится, что каждый человек "специализируется" на какой-то одной разновидности. Воспоминания об одном и том же событии будут разными у всех очевидцев: у одного -- преимущественно зрительными, у другого -- в основном слуховыми, у третьего -- кинестетическими...

Модальности внутреннего опыта.

Давайте освоим несколько новых терминов. Во-первых, я хочу, чтобы вы имели возможность в будущем читать и понимать любую литературу по гипнозу, а там эти термины применяются; и во-вторых, нам будет удобнее использовать эти термины в нашей дальнейшей работе. Итак, то разделение внутреннего опыта на три категории (зрение, слух, ощущения), которое мы сделали, называется разделением на модальности внутреннего опыта. Все, что относится к зрению -- воспоминания и представления зрительных образов -- называется визуальной модальностью (от латинского "визус" -- зрение). Слуховая память именуется аудиальной модальностью (у термина тот же латинский корень, что и в слове "аудиосистема"), и опыт движений, прикосновений -- кинестетическая модальность. Человек, у которого преобладают в мышлении зрительные образы, который "специализируется" на зрительном внутреннем опыте, будет называться визуалистом, специализирующийся на слуховом опыте -- аудиалистом,

специализирующийся в ощущениях, в кинестетике -- кинестетиком. Я уже некоторое время наблюдаю за вами, и для себя ваши ведущие модальности определил. Так, например, я думаю, что внимание мужчин группы привлекается к Наташе не только потому, что она -- симпатичная девица, но и потому, что она -- кинестетик... Было бы несправедливо скрыть ведущие модальности всех остальных. Сделаем так: сядьте в круг, чтобы все друг друга видели. Я задам вам вопрос, на который вы ответите и при этом заметите ответы партнеров. Итак, вопрос: "Как вы узнаете о мире?.."

Игорь: Мы должны сказать об этом?..

С. Горин: Да ничего не надо говорить, вы уже ответили глазами! И вообще, я хотел бы знать, как можно словами ответить на этот вопрос, вы же не осознаете ответ! Вы все ответили глазами, и те, кто наблюдал, могут отметить для себя вашу ведущую модальность. Кстати, в этом упражнении можно было увидеть интересную деталь, я ее давно заметил: у подвида homo sapiens, человека разумного, называемого "гомо советикус" (человек советский, читайте Зиновьева), первое движение глаз в ответ на непонятные вопросы -- во внутренний диалог, то есть, в контроль речи. Не проболтаться! Болтун -- находка для шпиона! Скрытные мы люди, все-таки...

О ведущей модальности можно получить сведения не только по глазным сигналам доступа, собеседник всегда вам о ней говорит словами. Выбор слов связан у человека с его ведущей модальностью; если он говорит о "блестящем будущем, ярких перспективах, точке зрения", то он выбирает визуальные слова, соответствующие его ведущей визуальной си

1000

стеме. Аудиальной

модальности соответствуют слова и выражения типа: "монотонный, приглушенный, говорите громче, давайте обговорим" и т. п. Кинестетические слова: "трогать, касаться, мягко, грубо, тепло, холодно, давит" и т. п. Слова, указывающие на основную модальность человека, тоже имеют свое название -- "слова-предикаты". Есть и такие слова, которые не относятся ни к одной модальности: "знать, понимать, думать" (иногда их относят к так называемой речедвигательной модальности, но этот термин применяется редко). До сих пор нас интересовало то, как надо говорить, а теперь мы займемся тем, что надо говорить. Дело в том, что обычно мы организуем, оформляем свое сообщение так, чтобы нам было удобно его передавать... Но для эффективного влияния на человека гораздо важнее оформить информацию таким образом, чтобы ее было удобно принимать. Вы можете передать команду посредством сверхсовременной телевизионной станции, но что толку от этого, если у потенциального исполнителя нет даже детекторного приемника? Если в этой ситуации вы все же захотите, чтобы вас поняли, придется приглашать сигнальщика с флажком. Разве редко мы наблюдаем, когда в деловом общении один говорит: "Да ты только посмотри!", а другой возражает: "Нет, ты послушай!". Виталий -- кинестетик; я могу битый час потратить на то, чтобы обрисовать ему блестящие условия и яркие перспективы сотрудничества со мной, показать открытые перед ним радужные горизонты, и предложить ему в итоге принять мою точку зрения. Пожалуйста -- он сидит и недовольно качает головой. Но если я теплым и задушевным тоном дам ему почувствовать легкость нашего тесного контакта... как видите, он заинтересовался. Научитесь говорить с человеком так, чтобы ему было удобно вас слушать, чтобы ваши слова совпадали с его внутренним опытом.

Упражнение No 7. Выполняется в парах. Вначале нарисуйте для себя простую схему (см. схему 2): в центре листа бумаги изобразите более или менее схематично глаз и обозначьте 8 направлений взгляда -- 3 направления вверх (вправо, по центру,

влево); 2 направления по горизонтали (вправо и влево); и 3 направления вниз (вправо, по центру, влево). Теперь на каждом из этих направлений напишите по три-четыре слова, которые соответствуют совпадающей с направлением модальности. Например, для визуальной модальности это будут слова: "смотреть, яркий, блестящий"; справа можете добавить "представь себе".

Вопрос из зала: Слово "золото" можно?..

С. Горин: Ну, для меня "золото" -- это что-то кинестетическое, хотя я его в слитках никогда не носил... Лучше пишите что-то более определенное. Да, направление взгляда прямо перед собой при расфокусированном взгляде, "отсутствующий взгляд" -- на вашей схеме это направление показать нельзя, но вы помните, что это -- тоже визуальное направление. "Отсутствующий взгляд" сопровождается еще и расширением зрачков, как правило. Для горизонтального направления взгляда используйте слова аудиальной модальности -- "слушать, говорить, громко, тихо". Те же слова подойдут для направления взгляда влево вниз (внутренний диалог). Ну, и для кинестетических направлений -- "трогать, касаться, горячо, холодно".

Схема 2. Словесное присоединение к направлению взгляда.

Представь себе Смотреть Смотреть Яркий Блестящий Яркий Блестящий Яркий Блестящий

Слушать Говорить Громко Слушать Говорить Громко

Трогать Касаться Горячо Трогать Касаться Горячо Слушать Говорить Громко

Теперь -- само упражнение. Партнер А держит таблицу рядом со своим лицом и показывает партнеру Б все восемь направлений взгляда по очереди. Партнер Б читает со схемы слова, которые соответствуют каждому из направлений, и произносит их вслух. Да, направление взгляда вы показываете, разумеется, своими глазами. Затем вы меняетесь ролями.

* Вторая часть упражнения, она выполняется тоже со схемой. Партнер А дает 3-4 направления взгляда

1000

яда вразброс, бессистемно,

партнер Б также читает и произносит вслух соответствующие слова, затем меняетесь ролями. В третьей части упражнения вы делаете то же самое, только без схемы, по памяти. Приступайте.

Все, что вы делаете, по-прежнему имеет отношение к раппорту. Если раньше вы присоединялись к внешнему поведению партнера, то теперь вы отрабатываете присоединение к его внутреннему опыту. Очень простой пример -- если я вам говорю "Смотрите-ка!", это значит, что я не просто предлагаю вам что-то рассмотреть, сконструировав для этого какую-то свою внутреннюю "картинку"; это значит, что я сам для себя такую "картинку" сконструировал и буду реагировать полноценно только на "визуальные аргументы". В распределении ведущих модальностей у разных людей есть некоторые закономерности (впрочем, довольно неточные). Так, например, женщины чаще специализируются в визуальной модальности, а мужчины -- в кинестетической. Аудиальная модальность в качестве ведущей встречается достаточно редко: у музыкантов, у некоторых руководителей. По моим наблюдениям, советский начальник в своей речи использует процентов на 80 неопределенные и аудиальные слова (наш нынешний мэр, например, типичный аудиалист, обожающий красиво звучащие слова).

Реплика из зала: Поэтому наших руководителей мало кто понимает.

С. Горин: Да им это и не нужно. Но, став начальством, учтите, что самые распространенные модальности -- визуальная и кинестетическая. Возможно, вы захотите быть понятыми... Поскольку пока вы рядовые работники, давайте приобретем еще один навык. Вам нужно научиться преодолевать речевые ограничения, связанные с вашей собственной модальностью. То есть вы должны стать квалифицированными переводчиками с языка одной модальности на язык другой. Я вам дам некое подобие словаря, впоследствии вы его дополните... Это -- таблица (см. таблицу 1), в которой по вертикали даны слова из четырех групп: неопределенные, визуальные, аудиальные, кинестетические. По горизонтали слово из одного столбца соответствует словам из соседних столбцов.

Упражнение No 8. Сейчас у вас будет перерыв, и вы все равно будете что-то обсуждать, обмениваться взглядами, мнениями, ощущениями. Возьмите для себя одну-единственную модальность, оставайтесь в ходе разговора в пределах словарного запаса одного вертикального столбца таблицы. Можете успеть попробовать несколько модальностей, но на каждый отрезок времени оставайтесь только в одной из них.

Наташа: Можно взять свою родную модальность?

С. Горин: Можно, но тебе в ней будет слишком легко (смех в зале). Возьми чужую, потренируйся...

ТАБЛИЦА 1. Взаимный перевод языка модальностей.

Неопределенные
Визуальные
Аудиальные
Кинестетические

Установка
Перспектива,
точка зрения
Комментарий,
мнение
Направленность,
уклон, стойка

Обдумать
Осветить
Обговорить
Прочувствовать

Проявлять настойчивость
Высматривать,
выслеживать
Выслушивать,
подслушивать
Добиваться,
упорствовать,
держаться

Продемонстрировать
Показать
Объяснить
Раскидать,
вытащить,

рассортировать

Испускать что-либо
Сиять, лучиться,
искриться
Звучать,
резонировать
Дрожать,
вибрировать

Отсутствовать
Быть пустым,
чистым
Быть оглушенным,
безмолвным
Онеметь, замереть

Обычный, привычный
Тусклый
Однозвучный,
приглушенный
Вялый, дряблый,
безвкусный

Занятный, привлекающий внимание
Яркий, показной,
цветистый,
бросающийся в глаза
Громкий,
оглушительный
Прилипчивый,
упорный,
поразительный

Продолжение таблицы 1

Неопределенные
Визуальные
Аудиальные
Кинестетические

Быть внимательным
Присматриваться
приглядываться
Прислушиваться
Беспокоиться,
волноват

1000
ься

Игнорировать
Упускать из виду
Не услышать
Не почувствовать,

пропустить

Сделать заметным,
привлекающим внимание
Выставить на вид,
проявить
Провозгласить,
оглашать
Выдвигать вперед,
выставлять

Замечать
Осматривать
Вслушиваться
Вчувствоваться

Воспроизвести, повторить
Сделать обзор,
просмотреть,
обзреть
Обговорить,
проговорить
Пройтись по...,
прогнать

Изложить
Показать
Рассказать
Провести

Придумать
Вообразить
Припомнить звучание
Ухватить, охватить

Напомнить о чем-либо
Выглядеть знакомым
Согласовываться
с чем-либо,
быть созвучным
Состыковываться,
соприкасаться

Привлечь внимание к чему-либо
Указать
Намекнуть
Коснуться

Лишенный ощущений
Слепой
Глухой
Бесчувственный

Давайте обдумаем
Давайте рассмотрим

Давайте обговорим
Давайте прикинем

Обсуждение. Самоотчеты участников:

-- Было нетрудно разговаривать визуальным и кинестетическим языком, с другими были проблемы...

-- Для меня были трудными неопределенные слова...

-- Было ощущение искусственности такого общения, не могу поверить, что оно может быть эффективным.

С. Горин: Я говорил о преодолении барьера вашей собственной модальности, и те трудности, с которыми вы столкнулись, просто указали вам на те области, где вам еще предстоит усовершенствоваться. Ну, а по поводу искусственности общения... Я добавлю вам еще один аргумент, пример А. Ситникова: "...Это случается, когда мы смотрим телевизионный репортаж и внезапно исчезает изображение. Диктор, который сидит там, на стадионе, пытается вам рассказать то, что он видит: "Посмотрите, какой удар!" А что вы видите? Вы видите мелькание. Если бы диктор знал, что вы в это время не видите изображение, он бы представил себя радиорепортером и начал передавать информацию так, чтобы вы представили: "Он ведет правой ногой, мяч летит сюда...". Чтобы не было так: "Посмотрите, как интересно, надо же, какой". Чтобы этого не возникло, нужно информацию всегда организовывать от коммуникатора (приемника). Не передавать на той волне, на который удобно передавать, а передавать на той волне, на которой удобно воспринимать. Если я передам информацию в той модальности, в которой в данный момент работает мой партнер, получается так же, как в системе декодирования цвета. Я кодирую сигнал в той же системе кодировки цвета, в которой он декодирует тот же самый сигнал. Если я кодирую в системе ПАЛ, а он декодирует в системе СЕКАМ, то получается черно-белое изображение... Не так ярки мои доводы и убеждения. И вряд ли он воспримет мои слова, как очень важную информацию. И именно для этого нужно использовать ту модальность, которая происходит в нем. Вообще, замечательно, что существуют индикаторы, которые позволяют узнать, в какой модальности работает партнер".

Понятие о внутренних стратегиях.

Не существует человека, который бы пользовался одной модальностью на все случаи жизни. Мы только предпочитаем одну модальность, а пользуемся всеми тремя, причем делаем это в какой-то последовательности для окончательного принятия решения. Эта последовательность, индивидуальная для каждой группы задач, которые мы решаем, называется "внутренней стратегией". Так, например, когда я пишу эту книгу, то каждая фраза вначале отсылает меня в аудиальную модальность: я вспоминаю, что говорил на семинаре, и о чем меня спрашивали слушатели. После этого я перехожу в зрительную модальность, представляя себе, как будет выглядеть на бумаге напечатанная фраза. И затем я обращаюсь к кинестетической модальности, пытаюсь почувствовать, будет ли текст интересным и понятным. Если не использовать названия модальностей, то мою стратегию можно описать так: "слышу-вижу-чувствую". Эта стратеги

1000

я будет

работать у меня при написании любого текста -- письма, статьи, записки. В другой ситуации, скажем, при выборе партнерши для танца, я буду пользоваться другой стратегией: "вижу-чувствую-говорю себе" (вижу симпатичную женщину,

чувствую, что она мне приятна, говорю себе, что имеет смысл пригласить ее на танец). Для разных задач -- разные стратегии, при написании текста я пользуюсь первой, а приглашая кого-либо провести со мной время, -- второй. Для простых задач стратегия тоже может быть простой, включающей в себя не три, а две модальности: "вижу-чувствую", "слышу-чувствую". Практическую ценность имеет стратегия принятия решений вашим деловым партнером при заключении сделки, подписании договора. К счастью, люди точно так же не скрывают свои внутренние стратегии, как не скрывают свою ведущую модальность: стратегии обозначаются последовательностью движения глазных яблок в период обдумывания вашего делового предложения, или типичной последовательностью слов-предикатов, которую ваш партнер совершенно спокойно допускает при разговоре. Навык использования внутренней стратегии делового партнера является более сложным по сравнению с предыдущими, и на семинаре, посвященном теме гипноза, его не отработывали. Пример использования такого навыка я все же приведу; это -- опять пример А. Ситникова: "...Я хотел рассказать один пример, очень понятный для бизнесменов. У нас была необходимость договориться с очень важным человеком. Мы встретились с ним и высказали все наши доводы. А он говорит: "Слушайте, ребята, я думаю, нам не о чем с вами разговаривать. Мы не будем с вами говорить". Мы послушали его лекцию. На лекции он делал такой паттерн (шаблон, стереотип), движение: "Я подумал, что это было бы очень ярко, если бы это было легко" (исполняется в соответствующих модальностях). И такие паттерны у него повторялись постоянно. Мы подходим к нему после лекции и говорим: "Мы вас сейчас послушали, и у нас возникло представление, что у нас есть возможности для тесного сотрудничества". Мы сами не ожидали, что он нам так ответит: "Ребята, вот так бы сразу и сказали". Мы не добавили ни одного довода. Мы просто дали ему возможность воспринять информацию в понятном для него виде. Он увидел все так, как он видит информацию, понятную ему. И, как понятную информацию, соответствующим образом оценил".

Из приведенного примера понятно, что использование внутренней стратегии делового партнера сводится к организации собственного сообщения таким способом, чтобы в этом сообщении слова-предикаты чередовались так же, как чередуются соответствующие модальности в стратегии партнера.

Резюме.

Для создания раппорта вы в первую очередь согласуете свое поведение с поведением вашего партнера, применяя навыки подстройки к позе и движениям.

Вы можете улучшить раппорт, применяя навыки присоединения к неосознаваемым партнером физиологическим функциям -- например, к дыханию. Вы можете сделать это напрямую, согласовав свою физиологическую функцию с аналогичной функцией партнера; или непрямым путем -- согласовав с какой-то физиологической функцией партнера другую свою функцию (речь, движения и т. д.).

3. Чтобы сохранить раппорт при словесном общении, вы используете сведения о ведущей модальности партнера, полученные при наблюдении за движением его глазных яблок и при анализе слов-предикатов из его речи. Свои решающие аргументы вы обязательно переводите на язык ведущей модальности партнера. Ваше сообщение влияет на партнера еще эффективнее, если при его построении вы способны использовать внутреннюю стратегию партнера, которую он применяет при работе с данной группой проблем.

После подстройки вы можете управлять партнером, вести его в нужном вам направлении, постепенно меняя его поведение и физиологические функции посредством изменений своего поведения.

ГЛАВА 3. НАВ

1000

ЕДЕНИЕ ГИПНОТИЧЕСКОГО ТРАНСА (ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ)

Некоторые идеи эриксоновского гипноза.

Иногда спрашивают: какая разница между гипнотическим сном и гипнотическим трансом. Разницы здесь нет, мы говорим об одном и том же явлении -- просто теория сверхбодрствования не требует слова "сон" для обозначения гипнотически измененного состояния сознания; более уместным в рамках этой теории показалось название "транс".

(Слово "транс" взято из психиатрии, где им называют следующий симптом: больной в течение нескольких минут совершает внешне осмысленные действия, не осознавая этого, не отдавая отчета своим действиям, не помня о них впоследствии. Так, например, в состоянии транса больной внезапно бежит куда-то и потом искренне недоумевает, как он очутился в другом месте).

Гипнотический транс, как и гипнотический сон, может быть глубоким и поверхностным. Глубокий транс, который показывают на сцене эстрадные гипнотизеры, для практических целей нужен довольно редко (даже в медицине), чаще достаточно легкого транса. Разные названия -- не единственное различие между классическим и эриксоновским гипнозом.

Так, классический гипноз обычно рассматривают как процесс управления, подавления, командования -- когда один человек приказывает, а другой выполняет приказы. В эриксоновском гипнозе принято представление о трансе, как результате сотрудничества -- вы создаете транс вместе с партнером. Кроме того, Милтон Эриксон считал транс естественным состоянием человека. Одна из принадлежащих ему формулировок такова: транс -- это состояние с ограниченным фокусом внимания, когда внимание человека направлено преимущественно внутрь, а не во внешний мир. Эриксон считал также, что у человека есть потребность в трансе (так же, как есть потребность в сне), поскольку именно в состоянии транса человек обращается к внутреннему опыту и организует его так, чтобы изменить свою личность в нужном направлении; лишить человека транса -- значит, лишить его возможности организовать свой внутренний опыт. И еще одна важная идея: не стоит воспринимать транс как цель вашего взаимодействия с партнером. Транс ~ это только инструмент, позволяющий усилить реакции партнера. Своей цели вы добиваетесь, усиливая нужные вам реакции партнера.

Создание транса (стенограмма семинара).

С. Горин: Исходя из определения транса, как состояния с ограниченным фокусом внимания, можно понять и принять его естественность для человека. В самом деле, существует масса ситуаций, когда вы перестаете обращать внимание на внешний мир, окружающий вас, и "уходите в себя". Это может быть обусловлено не только тем, что внутри вас происходит нечто крайне интересное, но и тем, что во внешнем мире ничего интересного не происходит. Попробуйте найти примеры ситуаций, провоцирующих "уход в себя".

Ответы из зала: Ожидание автобуса на остановке. Стояние в очереди. У женщин -- посещение парикмахерской. Поездка в автобусе на работу по одному и тому же маршруту. Чтение интересной книги.

С. Горин: Можно было бы продолжить список, но достаточно. Этот "уход в себя" имеет некоторые общие для всех людей проявления, которые вам нужно научиться замечать. Давайте сделаем очередное упражнение.

Упражнение No 9. Выполняется в парах. Партнер А спрашивает партнера Б о тех словах, которыми тот обозначает свое состояние "ухода в себя", с которыми он связывает это состояние. Для примера, Олег, назови нам 4 -- 5 таких слов.

Олег: Тишина, тепло, покой... отсутствия напряжения в теле... моя постель (смех в зале).

С. Горин: Прекрасный набор. После того как вы получили ответ партнера Б, запишите его слова. Затем предложите ему сесть удобно, закрыть глаза. Подстройтесь к его дыханию и негромким голосом, постепенно замедляя речь и делая более длинные паузы, читайте ему этот список -- сначала в той последовательности, которую

1000

ю дал вам партнер Б, потом в произвольной. Займитесь этим 3 -- 4 минуты, наблюдая за изменением состояния партнера, затем сделайте паузу и предложите партнеру вернуться к его обычному состоянию сознания. После этого поменяйтесь ролями и проделайте упражнение еще раз. Начинайте.

Признаки транса, гипнотические феномены

С. Горин: Теперь, когда упражнение выполнено, можно назвать все своими именами: вы наводили на партнера легкий "ученический" транс, и вашей задачей было заметить некоторые общие его признаки. Итак, что происходит с человеком, которого вы погружаете в гипнотический транс?

Ответы из зала: Он расслабляется. У него становится спокойным лицо. Становится спокойным дыхание. Он замирает.

С. Горин: Прекрасно, нам осталось систематизировать увиденное. Первое явление: расслабление мышц лица и всего тела. Лицо становится более симметричным (в состоянии бодрствования мышцы лица, более или менее напряженные, создают некоторую несимметричность), разглаживаются какие-то складки, морщинки... "Дыхание становится спокойнее". Если бы вы спросили партнера о самочувствии, то возможно, и даже скорее всего, получили бы ответ о том, что ему стало спокойнее и удобнее. Но в качестве результата наблюдения слово "спокойнее" не годится, это -- оценка. А вы наблюдали более редкое и более глубокое дыхание партнера -- второй признак транса. Партнер замирает... У него прекращаются произвольные движения, он сохраняет принятую вначале позу, он неподвижен. Это третий признак транса. И были еще какие-то мелкие явления, о которых вы не сказали. Например, кроме того, что лицо расслабилось, оно еще и порозовело. Изменение цвета кожи (на лице это заметнее, поскольку оно не покрыто одеждой) -- четвертый признак транса. Кожа не только меняет цвет, она становится более влажной, вплоть до выраженной потливости -- пятый признак. На фоне общей расслабленности мышц вы могли наблюдать непроизвольные движения (не осознаваемые, не имеющие сознательной цели). Они бывают мелкими, вроде подрагивания или шевеления пальцев и кистей рук, а бывают крупными -- кивание головой, "плавающие" движения руками, вздрагивание всего тела. Непроизвольные движения -- тоже прямое указание на транс. Да, обратите внимание на ресницы партнера: при закрытых глазах они мелко подрагивают, а с началом транса становятся неподвижными, застывают. Если партнер вошел в транс с открытыми глазами, у него становится очень редким мигание. И, наконец, в трансе урежаются или полностью прекращаются

плотательные движения (сглатывание слюны). Понятно, что зная эти признаки нужно просто для того, чтобы увидеть тот транс, который вы уже создали. Но их значение состоит еще и в том, что, сообщая о них партнеру (о тех признаках трансa, которые вы у него наблюдаете в данный момент), вы углубляете транс и укрепляете раппорт. Описывая вслух наблюдаемые вам признаки трансa, вы все время говорите правду: партнер может сразу проверить соответствие ваших слов и своих ощущений и убедиться в том, что вам можно продолжать доверять, вы заботитесь о нем! И транс углубляется. Это можно проиллюстрировать. Если я просто говорю, что Наташа сейчас сидит, опираясь на спинку дивана (заговорил медленнее, подстраиваясь к дыханию Наташи), что ее левая рука прикасается ко лбу, и что Наташа может почувствовать это прикосновение... что ее правая нога лежит на левой (постепенно уменьшил громкость голоса), и можно почувствовать тепло там, где ноги соприкасаются... то я все время говорю правду... И Наташа может это проверить... при этом, как видите, она замирает... и при мигании ее глаза все дольше остаются закрытыми... Вполне возможно, что она вообще захочет закрыть глаза (сделал долгую паузу, затем вернулся к прежней громкости и скорости речи). И это можно как-то использовать. Не знаю, замечали вы или нет, но людям часто хочется закрыть глаза. Это называется миганием. Вы можете откомендовать

1000

ся гипнотизером,

выйти на сцену и уверенно сказать: "Вам хочется закрыть глаза!" -- и это сработает. Десять-пятнадцать процентов людей, сидящих в зале, согласятся с вами, поскольку им в этот момент действительно хотелось закрыть глаза. Но такой подход к гипнозу является среднестатистическим, а вам надо научиться работать с одним-единственным конкретным человеком, которого вы встретили впервые в жизни. Вам надо научиться в течение трех минут наводить транс, использовать его, и уйти к себе с нужным вам результатом в руках. Теперь давайте поговорим о некоторых явлениях, более свойственных сравнительно глубокому трансu. О них вам тоже следует знать, так как в этом знании будет и практическая польза. Те, более или менее удивительные вещи, которые становятся возможными в гипнотическом состоянии, и о которых я пока расскажу очень кратко, имеют название "гипнотических феноменов". Самый, пожалуй, известный из феноменов гипноза -- внушенные галлюцинации, человеку предлагают увидеть, услышать, почувствовать то, чего нет -- и он это делает. Вы знаете, что эстрадные гипнотизеры любят дать загипнотизированному человеку луковицу, внушив предварительно, что дают грушу -- и он ест луковицу с наслаждением! Если загипнотизированному внушают, что в зал вошел дикий зверь -- человек старается спрятаться. Внушение галлюцинаций в понятиях классического гипноза считается возможным только в самом глубоком трансe. Гораздо менее известен (хотя гораздо более распространен по сравнению с предыдущим) феномен под названием "искажение чувства времени". В трансe внутреннее время человека не соответствует внешнему, объективному времени. Обычно внутреннее время замедляется: загипнотизированному человеку кажется, что он провел в трансe несколько минут, а на самом деле могло пройти полчаса или час. Еще несколько гипнотических феноменов.

Каталепсия (или восковая гибкость) состоит в том, что загипнотизированному можно придать любую неудобную позу, и он сохранит ее, потеряв контроль над произвольными движениями. (Можно сопоставить каталепсию с тем замиранием партнера, которое вы видели в упражнении -- это то же самое явление, усиленное в несколько раз).

Регрессия возраста -- загипнотизированному можно внушить, что его возраст значительно меньше настоящего, и он будет вести

себя, как ребенок.

Амнезия (забывание) -- после выхода из транса человек не помнит о том, что происходило во время транса.

В трансе понижается болевая чувствительность, даже без специальных внушений. Это явления называется "анальгезия" (обезболивание).

В чем обещанная практическая польза этих явлений? Если в классическом гипнозе принято сначала наводить глубокий транс, а потом вызывать гипнотические феномены, то в эриксоновском гипнозе существует обратная процедура -- наведение глубокого транса через вызывание некоторых гипнотических феноменов. Позже мы займемся и этим.

Язык гипноза.

Мы достаточно подробно разбирали с вами требования к речи гипнотизеров, осталось 2--3 примечания. Во-первых: научившись говорить так, чтобы максимально точно присоединиться к внутреннему опыту, внутреннему миру вашего партнера -- научитесь еще и говорить максимально неопределенно, тоже с целью лучшего присоединения. Во-вторых: когда вы занимаетесь наведением и использованием транса, научитесь говорить без отрицаний, говорить без "не". Что я имею в виду? По первому пункту: когда вы при наведении или использовании транса предлагаете партнеру погрузиться в некоторое переживание, говорите об этом переживании (особенно по началу) довольно общими фразами, используя слова, не относящиеся к определенной модальности деталями. Тем самым вы оставляете партнеру свободное пространство, которое он сам может заполнить конкретными деталями. Ну, например, -- я читаю лекции и говорю о том, что психотерапия может решить некоторые проблемы некоторых люд

1000

ей. После лекции ко мне подходит человек и спрашивает: "Вы о моих проблемах говорили?". Понимаете, ни вы, ни я не умеем читать мысли; просто в моей неопределенной фразе человек нашел свое собственное содержание, он наполнил мою фразу тем, что для него было актуально. (Кстати, на его вопрос я ведь не стал отвечать "нет", я сказал ему: "В том числе и..."). При наведении транса вы можете сделать такое описание: "Ты чувствуешь тепло своей правой руки, лежащей на правом бедре". Это срабатывает сплошь и рядом, это на 99 процентов может совпадать с действительным переживанием партнера, но что вы будете делать, если он чувствует холод правой руки? Для начала все же лучше было бы сказать: "Ты чувствуешь температуру правой руки. Температура -- более общее слово, более общая характеристика, чем тепло. Какая-то температура у руки все равно есть. Слова неопределенные, не относящиеся к конкретной модальности, не конкретизирующие ситуацию ("покой, умиротворенность, комфорт, спокойствие, сосредоточенность" и др.) очень удобны при наведении транса именно своей универсальностью. Ищите такие слова и такие описания, используйте их -- они обязательно соответствуют внутреннему опыту партнера (конечно, ваш покой и его покой -- разные понятия, но сказав слово "покой", вы все-таки сказали то, что он может понять и принять). Не заставляйте партнера быть более гибким в общении, чем вы сами, не заставляйте его подстраиваться к вам. Второй пункт, исключение отрицаний из речи. У отрицаний есть интересное свойство -- они существуют в языке, но не в подсознании. Поэтому говорите партнеру то, чего вы от него хотите, а не то, чего он не должен делать. Если выговорите ребенку: "Какой ты шумный сегодня, не шуми!" ~ он не успокаивается, он начинает шуметь еще больше. Это довольно общее правило: если вы описываете человеку то, что вы у него сейчас наблюдаете -- это будет закреплено. Я думаю, что когда ребенка обсуждают в школе на педсовете, и говорят ему: "Ты --

хулиган, ты -- грубиян" -- тем самым закрепляют именно те качества, от которых хотели бы избавиться. Я предложу вам для иллюстрации пример Дж.Гриндера. Скажите, что вы представляете себе, когда слышите фразу: "Собака не гонится за кошкой?"

Ответы из зала: Собака стоит и кошка стоит. Собака спокойно идет, и кошка спокойно идет, не обращает внимания. Собака гналась за кошкой, и они обе исчезли.

С. Горин: То есть, фраза, имеющая смысл для сознания, не имеет никакого смысла для подсознания, для вашего внутреннего мира: "Либо они обе стоят, либо исчезают" (возможны варианты). Таким образом, вместо того, чтобы говорить: "У вас нет этого, этого, и того тоже нет" -- лучше сказать о том, что должно быть, о том, что есть. "Вас ничто не беспокоит, не волнует, не тревожит..." -- классическая фраза классических гипнотизеров. Но для того, чтобы понять, как это меня ничто не беспокоит, я должен сначала побеспокоиться, а потом убрать это, не так ли? Лучше сказать: "Вы можете почувствовать себя чуть более расслабленным, спокойным и защищенным". Знаете, пока что я не нашел замены без отрицания одному-единственному слову -- "некурящий". Здесь оказалась слишком прочная связь. С "непьющим" -- там, понятно, заменой будет "трезвенник", а вот с "некурящим" так и маюсь.

Реплика из зала: Вы ведете здоровый образ жизни.

С. Горин: Дело в том, что "здоровый образ жизни" -- слишком широкое понятие. "Трезвый" взамен "непьющего" подходит много лучше, потому что трезвость -- прямая противоположность пьянству. И такой же прямой противоположности курению (без этого языкового корня -- "кур-") я найти не могу. Собственно, я не предлагал вам это как задачу, я просто так пожаловался...

Реплика из зала: У вас чистые легкие.

С. Горин: Какие они чистые, если у меня -- хронический бронхит? (смех в зале). Ладно, если хотите, поищите на досуге что-нибудь более подходящее... Итак, при
1000

наведении и использовании транса (а также при конструировании любого нужного вам состояния партнера) следует пользоваться словами, во-первых, неопределенными, и во-вторых, имеющими только конструктивную направленность. Можно сказать: "Представьте себе, что вы сидите на стуле за столом, покрытым красной клеенкой в белую клеточку, и едите кусок "Останкинской" колбасы весом в 150 граммов, поджаренный на сливочном масле" -- это одно описание. А можно сказать: "Представьте себе, что вы в удобной позе принимаете пищу" -- это второе описание. Во втором описании ошибиться почти невозможно, оно более универсально. Если в своем внутреннем переживании ваш партнер предпочитают вспоминать, как он лежит на диване и ест соленую рыбу с пивом, то второе описание подходит и к этой ситуации, и подойдет еще к сотне других. И еще по поводу отрицаний. Худшая услуга, которую вы можете кому-либо оказать, это крикнуть: "Не поскользнься!" человеку, который идет по льду. Ваше "Не поскользнься!" означает, что партнер должен сначала представить во внутреннем опыте, что такое "поскользнься", и только потом не сделать этого; то есть вы дали партнеру прямую команду поскользнуться. Бывают случаи, когда лучше давать команды через отрицания, но вы должны понимать, что именно вы делаете, давая команду с отрицанием. В сущности, все, сказанное до сих пор, можно охарактеризовать и так: в работе с партнером нужна тщательность в отборе слов и инструкций. Учтите, что слово, сказанное человеку в то время, когда он находится в состоянии транса, имеет совершенно особую силу. Ответственность за действия этой силы лежит на вас -- ваш партнер, возможно, никогда не поймет, откуда у него взялась определенная идея или определенные воспоминания; он может быть искренне убежден в том, что

никакого транса не было, он сидел и хихикал над вами... Да, он не помнит ничего из вашей речи, но какое это имеет значение? Один раз я так же, как вы сейчас, делал упражнения на семинаре и оговорился. В результате у коллеги, бывшего моим партнером, в течение года наблюдались навязчивые воспоминания. Бывают случаи, когда последствия ошибок гипнотизера полезны. одной из своих пациенток, находящейся в трансе, я в конце сеанса сказал: "Ну, а теперь бегите домой". И она побежала домой... В этом бы не было ничего особенного, если бы не одно обстоятельство: на сеанс ее привезли на машине, у нее был паралич, она ходить-то не могла, не то что бегать (смех в зале). Вот так ошибешься и становишься чудотворцем. А бывают ошибки не столь забавные. С одной пациенткой я работал по переписке (технически здесь нет ничего сложного, сеансами в письмах "переболели" многие психотерапевты). Она сообщила мне свой диагноз; я знал, что ее паралич неизлечим, но и в рамках неизлечимости гипноз иногда помогает... У этой женщины, например, в итоге исчезли пролежни, появилась возможность двигаться в пределах постели -- для нее и это много значило! В письмах я предлагал ей для наведения легкого транса представить себе некоторые картины природы: ну, и ясно, что для противодействия параличу, неподвижности ног, мне приходилось вставлять в текст внушения слова типа "возбуждение", "прилив сил к ногам", "волна силы, проходящая через ваше тело, приносящая радость", и тому подобное. Наверное, я плохо поработал тогда над текстом, потому что вместе с улучшением ее самочувствия появилось еще кое-что... Я прочту вам отрывки из ее ответных писем!

"...Пишет вам Т. Милый мой доктор, я сошла с ума! Ну зачем я по много раз читаю ваши сеансы? Сейчас пол-одиннадцатого вечера. Вы не можете представить, как я хочу! Внутри от приятности стораает все... Я легла б под любого мужика, чтобы затушить внутри. Боюсь заразиться, и муж давно умер. Как выйти из этого положения? Доктор, смотрю на Ваше фото, и мне хочется лечь под Вас, честное слово. Милый мой доктор, от хотения я вся дрожу..."

"...Дорогой доктор! Спать не х

1000

очу Вас я люблю искренне, как доктора. Прочитала сейчас два Ваших сеанса. Видится мне, как наяву, что я в лесу с Вами. А как красиво в лесу! Золотистые листья на деревьях и на траве, под ногами мягкая трава, но зеленая. Пахнет осенью. Слышно дятла, перепелку... Вы меня потеряли. Вы ищете меня и кричите: "Где ты, Т.?" Я была рядом, в трех шагах. Я смеялась тихо, чтобы Вы не слышали, и смотрела на Вас, как Вы переживали. Но мне не хотелось показываться Вам и было жалко Вас. Золотистое солнце меня манило вглубь леса. Я не пошла одна. Я тихо, как лиса, подошла к Вам сзади и Вас обняла. Вы вздрогнули от неожиданности. От радости, что я нашлась. Вы меня обняли и поцеловали... Мы шли к реке, вода тихо стояла теплая. Вы разделись и прыгнули в воду. Потом вышли из воды, меня раздели, оставили на мне лифчик и плавки, сказали: "Нас никто не увидит тут", и повели к реке. Вы меня прижали к себе, вода была чуть выше пояса..."

Боюсь покраснеть, поэтому цитирование заканчиваю. С влюбленностью в гипнотизера иногда приходится встречаться, и я хочу, чтобы вам это было известно (надо сказать, что здесь женщина очень творчески подошла к содержанию сеансов, я с тех пор вздрагиваю, если слышу обращение "милый доктор"). В том случае понадобится много усилий, чтобы избавить женщину от привязанности... Итак, вы не психотерапевты, но в последующих упражнениях с партнером ведите себя как психотерапевты -- ответственно. Придумайте заранее какие-то неопределенные приятные инструкции, которые вы дадите партнеру после наведения транса; хотя бы пожелайте приятного пробуждения, хорошего

самочувствия после возвращения из транса (если партнер не попросит дать ему какую-то специфическую инструкцию). Не выдумывайте чего-то сложного, просто скажите: "Выбудете чувствовать себя хорошо после возвращения из транса" -- или что-то в этом роде. Помните, что вы сейчас решаете большую задачу (научиться гипнозу) по кусочкам. Что-то показалось вам сложным, что-то -- простым. Могу сказать, что то, что вам кажется сложным -- вовсе не сложно. Вы уже умеете производить благоприятное впечатление при знакомстве, у вас уже получится хорошо сдать экзамен и пройти конкурс 5--6 человек на место... Это достигается одной подстройкой, и знаниями о модальностях собеседника.

Джон Гриндер, например, с помощью одной только подстройки выводил больных из кататонического ступора -- состояния, при котором человек годами сохраняет полную неподвижность. Эта категория больных очень трудна для работы; все, что они "представляют" для подстройки -- их поза и дыхание. Затратив на подстройку около двух часов, Гриндер убеждался, что ведение возможно -- после этого он резко вставал, и больной тоже вставал, выходя из ступора.

Ваша проблема часто заключается в том, что вы недостаточно тщательно подстраиваетесь к партнеру. Поэтому я хочу, чтобы вместе с сознательным усвоением материала, конспектированием, вы получили еще и некоторые подсознательные навыки. Может быть, это лучше сделать тогда, когда вы решите немного отдохнуть, расслабиться... Почему бы вам, действительно, не расслабиться и не успокоиться... в то время, когда с вами будет происходить что-то полезное... Я хотел бы, чтобы вы поняли, что сейчас можно отдохнуть... Неважно даже, как скоро вы поймете, что именно из наступающего расслабления... окажется более приятным для вас... Неважно даже, будет ли это приятным вообще... Я хочу, чтобы вы поняли, что вы продолжаете... слышать все, что если вы продолжаете видеть все, что происходит вокруг... что если вы предпочитаете погрузиться в транс с открытыми глазами... Хотя расслабленность, покой, отдых... бывают приятнее, когда глаза закрыты... И вы слышите мой голос... и можете чуть глубже расслабиться... и успокоиться... еще глубже, ровно настолько, насколько это надо вашему организму... вашему телу... вашему мозгу..

1000

. вашему подсознанию... Возможно, вас удивит, что чем лучше вы слышите уличный шум,.. тем быстрее наступает расслабленность... которую вы можете ощущать все лучше и лучше... с каждой минутой, с каждым вашим вдохом и выдохом... Я хочу, чтобы вы поняли, что внешний мир продолжает существовать... но вы здесь и сейчас остаетесь внутри себя... еще чуть глубже... и вы можете понять, что здесь нет ничего, что нужно делать вы можете сидеть и продолжать слушать мой голос... и можете не слушать его.. а просто отдыхать... Может быть, вас удивит это сочетание расслабленности... покоя... и сосредоточенности на том, что есть в вашем внутреннем мире... в то время, как вы лучше успокаиваетесь... Иногда, уходя в себя... в свой внутренний мир... люди вспоминают что-то из универсального опыта, из того, что бывает со всеми... Я не удивлюсь, если вы сейчас захотите вспомнить поездку на автобусе.. неважно, захочет ли этого ваше сознание.. Интересно, когда едешь в автобусе... куда-нибудь далеко... то очень удобно устраиваешься в кресле... и смотришь в окно... на ровную ленту дороги и пейзаж за окном... и скоро устаешь от этого... и начинаешь смотреть впереди себя... на спинку кресла, стоящего перед тобой... и погружаешься в свои воспоминания... все глубже и глубже... И это можно сделать очень успешно... Потому что у каждого из вас есть навыки успеха... в каком-то деле, которое

вы начинали осваивать... и хорошо осваивали... хотя бы один раз в жизни... И я хочу, чтобы ваше подсознание... смогло вспомнить ваш успех... неважно, сможете ли вы это сделать сознательно.. пусть ваше тело вспомнит ваш успех... зная, что ваш успех -- это... (долгая пауза).. что-то, что вы имеете в себе... Перед тем как с чувством бодрости... вернуться сюда, в этот зал... сделайте глубокий вдох.. и выдох.. и откройте глаза! Возможно, кому-то из вас.. понадобится время для того, чтобы полностью вернуться к совершенно ясному сознанию... и забыть все то, что я вам здесь наговорил! Хорошо, теперь вы готовы к усвоению базовых навыков гипноза. Следующее занятие мы этому и посвятим.

"Официальное" наведение транса.

Если вы предупреждаете своего партнера (клиента, пациента) о том, что намерены ввести его в транс, и предлагаете ему помочь вам в этом, то вы занимаетесь "официальным" наведением транса. В деловом общении этот тип наведения малоприменим -- вам он нужен как этап в обучении. Первый из шаблонов официального наведения транса я предложу вам как лекционный материал (детально мы его проходим с экстрасенсами и народными целителями), а второй шаблон вы научитесь делать, поскольку он еще понадобится вам для самогипноза. Итак. первый шаблон. Его называют семишаговой моделью Милтона Эриксона, поскольку работа с партнером сводится в нем к семи шагам:

Шаг 1. Предложите партнеру принять удобную позу (или придайте партнеру удобную, "открытую" позу).

Шаг 2. Сконцентрируйте внимание партнера на каком-либо объекте.

Шаг 3. Организуйте свою речь так, чтобы разделить сознание и подсознание партнера.

Шаг 4. Сообщите партнеру о тех признаках транса, которые вы у него наблюдаете (тем самым зафиксируйте состояние транса и углубите).

Шаг 5. Дайте партнеру установку на "ничегонеделание".

Шаг 6. Используйте транс для достижения вашей цели.

Шаг 7. Возвратите партнера из транса. Конечно, это описание шагов нуждается в комментарии. По первому шагу - что значит "удобная поза"? В данном шаблоне удобной для наведения транса считается такая поза партнера, когда он сидит, его ступни плотно стоят на полу, руки лежат на коленях (то есть, так называемая "открытая поза" -- руки и ноги не перекрещены). Вы можете описать партнеру эту позу и попросить принять ее, а можете просто подойти к партнеру и придать ему эту позу. Второй вариант иногда работает эффективнее, когда вы придаете партнеру некую позу, он обычно в это время замирает, а вы уже знаете, что "замирание" -- пр

1000

едвестник каталепсии, чем можно воспользоваться для наведения более глубокого транса с первого шага. Сконцентрировать внимание партнера на каком-либо объекте вы можете, попросив его либо направить взгляд на какую-то точку, куда он сможет постоянно возвращаться, либо быть предельно внимательным к ощущениям в обеих руках сразу (это самые простые приемы). Отвлекая сознательное внимание партнера, вы тем самым высвобождаете его подсознание для контакта с вами. В эриксоновском гипнозе существует много приемов, называемых "ловушкой для сознания", и сосредоточение на чем-либо сознательного внимания партнера -- один из приемов этого ряда. На третьем шаге вы еще более четко разделяете сознание партнера от его подсознания с помощью своей речи; вы по-разному обращаетесь к сознанию и подсознанию. Наверное, это проще показать, чем объяснить; если я обращаюсь к вашему подсознанию, повернув голову влево и разговаривая при этом громким голосом, и обращаюсь к вашему сознанию, повернув голову вправо и разговаривая тихим голосом, то скоро подсознание каждого из вас

будет знать, что мой тихий голос при повороте головы вправо означает вызов именно подсознания на контакт. (С. Горин поворачивает голову влево и продолжает говорить громким голосом). Ваше сознание продолжает слышать мой голос, в то время как (поворачивает голову вправо и говорит тихим голосом) ваше подсознание начинает что-то вспоминать; (влево громким голосом) ваше сознание заинтересовано происходящим, и (вправо тихим голосом) ваше подсознание готовится перевести вас в новое состояние: (влево громко) ваше сознание сомневается, войдете ли вы в транс, в то время как (вправо тихо) ваше подсознание уже нашло способ погрузить вас в транс... На четвертом шаге вы говорите партнеру, что вы у него наблюдаете из знакомых вам признаков транса: "Ваше дыхание стало более редким и глубоким, мышцы лица расслабились, тело расслаблено" -- и т. д. Пятый шаг -- отсутствие установки или установка на "ничегонеделание". Вы можете кратко или подробно сообщить партнеру, что он ничего не должен делать. Это можно сказать примерно в таких выражениях: "Вам не нужно помогать мне, и не нужно мешать мне. Вы можете не слушать мой голос можете не смотреть на меня, либо можете смотреть очень внимательно. Вы можете ни о чем не думать или думать о чем угодно, хоть обо всем сразу... Здесь вообще нет ничего, что нужно делать". Так вы создаете ситуацию неопределенного ожидания, помогающую лучше использовать транс. Установка на "ничегонеделание" провоцирует подсознательный поиск процессов, нужных для изменений. (На уровне сознания это воспринимается так: "Если я не должен делать это, это и это, то что же я должен делать?"). Использованию транса, шестому шагу модели М. Эриксона, мы посвятим еще много времени, но сделаем это позже. Пока вы знаете, что можете дать партнеру (с целью использования транса) неопределенную приятную инструкцию конструктивного содержания. И наконец вы возвращаете партнера из транса к ясному сознанию. В этом шаге есть свои тонкости, свои детали. Возвращение из транса должно быть постепенным -- и чем более глубоким был транс, тем более медленным должно быть возвращение. Если человек всего лишь погружен в чтение интересной книги, а вы внезапно кладете руку ему на плечо, то он вздрагивает. Резкое, слишком быстрое возвращение к реальности из состояния погруженности в себя вызывает дискомфорт, а в идеале все, связанное с трансом, должно связываться у вашего партнера по преимуществу с приятными ощущениями. Поэтому возвращайте партнера из транса постепенно; хотя бы предупредите его о возвращении и дайте ему несколько минут для того, чтобы он вернулся к ясному сознанию. Иногда гипнотизер связывает выход из транса со счетом -- "я буду считать до трех, и вы будете возвращаться к состоянию бодрствования". Счет необязателен, но вы можете описать возвращение в то же про

1000

странство (комнату, зал, кабинет), в котором ваш партнер находился бодрствующим, в тот же момент времени, в котором вы сейчас находитесь, верните партнеру ощущение тела и возможность самостоятельных движений. Вот, пожалуй, и все.

Вопрос из зала: Когда вы занимаетесь официальным наведением транса, вы всегда употребляете эти термины -- транс, подсознание?

С. Горин: Нет, я стараюсь использовать более понятные слова. Вместо слов "сознание" и "подсознание" можно говорить о том, что происходит "в центре внимания" и "за границами внимания"; о том, что "вы хорошо понимаете" и "есть вещи, которые тоже происходят". Или, обращаясь к сознанию, я говорю "вы хотите", а обращаясь к подсознанию, говорю "ваше тело хочет" -- либо "ваш организм, ваша нервная система, ваш мозг"; здесь можно найти много синонимов. Слово "транс", благодаря

телесеансам, понятно всей Руси великой. Но и его можно чем-то заменить. Можно сказать о "другом вашем состоянии", об "отдыхе", "покое"... Говоря о транс, важно своим поведением дать понять партнеру, о чем идет речь: во время сеанса я сам впадаю в транс, становлюсь неподвижным, расслабленным; я даю партнеру пример для подражания (потом я останавливаюсь, а партнер следует дальше). Таким образом, если состояние моего партнера не знает слова "транс", то подсознание все равно поймет меня.

Теперь мы перейдем к другому шаблону наведения трансa. Его можно было бы назвать "согласием по инерции", но у него есть более краткое и пока малопонятное для вас название -- "5-4-3-2-1". Я опять немного отвлекусь от темы. В книгах Дейла Карнеги, все еще считающихся на территории бывшего СССР едва ли не высшим достижением практической психологии, есть одно любопытное замечание: получить согласие партнера легче, если вы строите беседу так, чтобы партнер предварительно один-два раза с чем-нибудь согласился. Начинайте с согласия, начинайте с "да" -- тогда в решающий момент, когда придет черед важного вопроса, из-за которого вы и затевали беседу, ваш партнер ответит "да" просто по инерции...

Реплика из зала: Вы, кажется, не очень высокого мнения о Карнеги?

С. Горин: Нет, отчего же. Для своего времени Карнеги был хорошим "интуитивно-практическим" психологом, но ведь его работы относятся к тридцатым годам -- с тех пор психология ушла вперед. . Задолго до Карнеги техника согласия по инерции была известна под названием "сократовский диалог", мы для краткости назовем ее техникой "да-да-да" Она работает тем эффективнее, чем больше положительных ответов вы собрали до того, как задать значимый для вас вопрос. Одна из составляющих успеха при использовании этой техники -- одинаковая интонация для всех вопросов или утверждений (нельзя выделять голосом то, что вас интересует).

Хороший следователь часто строит допрос так, чтобы сначала получить "порцию" положительных ответов от подозреваемого, усыпить его бдительность, подготовить к согласию, а потом "оглушить" решающим вопросом: "Иванов? Иван Иванович? Вас задержали вчера? Хотите курить? Хотите сознаться в ограблении?". Похоже действуют американские продавцы автомобилей. "Сегодня прекрасный день! Тебе очень идет эта рубашка! Ты хочешь купить этот автомобиль!". Я помню одного из городских руководителей, который очень любил технику "да-да-да", и вопросы на голосование выносил таким примерно способом: "Товарищи, ну ведь все мы живем в этом городе! Мы все ходим по этим улицам! Данный вопрос требует вот такого решения! Кто -- "за"?".

Какое отношение все это имеет к нашей теме, к гипнозу? Самое непосредственное: если вы хотите, чтобы партнер согласился с вашим внушением, дайте ему возможность посогласаться сначала с чем-то еще. Просто прокомментируйте то, что сейчас есть (что он видит, слышит и чувствует), а потом внушайте то, чего пока нет.

Упражнение No 10 ("5-4-3-2-1"). Выполняется в парах: партнер А в роли ги

1000
пнотизера, партнер Б -- в роли гипнотизируемого. Вам предстоит пройти пять этапов, описывая с целью наведения трансa то, что в данный момент реально имеется во внешнем опыте партнера Б, в его восприятии внешнего мира (то, что он может сразу же проверить и согласиться с вами), а потом добавлять внушающие утверждения о том, что должно быть во внутреннем мире партнера (этого он проверить не может и будет соглашаться по инерции). Общая схема движения к трансy такова:

на первом этапе вы очень много говорите о внешнем мире, а на последнем -- о внутреннем.

Первый этап. Дайте партнеру Б четыре утверждения о том, что он сейчас видит, и добавьте пятое утверждение внушающего характера. Затем дайте четыре утверждения о том, что он слышит, и сделайте еще одно внушение; потом -- четыре утверждения о том, что он ощущает, и внушение.

Второй этап. Дайте партнеру Б три утверждения о том, что он видит, и добавьте два внушения. Аналогично сделайте по три утверждения о том, что он слышит и чувствует, добавляя по два внушения.

Третий этап. Сделайте два утверждения о том, что партнер Б видит, и добавьте три внушения; два утверждения о том, что он слышит, и три внушения; два утверждения о том, что он чувствует, и три внушения.

Четвертый этап. Одно утверждение о том, что партнер видит, плюс четыре внушения; одно утверждение о том, что он чувствует, и четыре внушения.

На пятом этапе вы можете только внушать -- значит, можете сделать транс глубже, доставив партнеру больше приятных переживаний, но обычно к пятому этапу транс уже достаточно глубок. Если партнер Б предварительно просит вас помочь ему в решении какой-то проблемы -- дайте ему внушения о том, что проблема будет решена. Если особых просьб нет, сделайте неопределенные приятные внушения конструктивной направленности.

Шестой этап -- возвращение из транса; сделайте его постепенным и максимально комфортным для партнера. Для того чтобы не запутаться в последовательности утверждений, сделайте себе вот такую таблицу:

ТАБЛИЦА 2. Шаблон "5-4-3-2-1"

Этапы

Количество утверждений

"Вы видите
во внешнем
мире"
ВНУШЕНИЕ
"Вы слышите
во внешнем
мире"
ВНУШЕНИЕ
"Вы чувствуете"
ВНУШЕНИЕ

I
4
1
4
1
4
1

II
3
2
3
2

3
2

III
2
3
2
3
2
3

IV
1
4
1
4
1
4

V
0
5
0
5
0
5

И еще одно примечание. По мере того как вы будете продвигаться от этапа к этапу, обращайтесь внимание партнера на то, что он в принципе способен воспринять, но обычно не воспринимает сознательно -- на очень слабые раздражители. Так, все мы слышим тиканье часов в комнате, но до тех пор пока я вам об этом не сказал, вы не воспринимали этот звук осознанно. Любой из вас способен почувствовать свое дыхание, движение грудной клетки вверх и вниз -- но пока вам об этом не сообщат, вы не осознаете такие вещи. Да, свои внушения вы можете маскировать, используя выражения типа "вы видите внутренним зрением" и "вы слышите внутренним слухом". Теперь давайте выполним упражнение, и, возможно, вы еще что-то захотите добавить к моим примечаниям.

Реплика из зала: Продемонстрируйте с кем-нибудь это упражнение.

С. Горин: Нужен доброволец. Виталий? Прекрасно, садись сюда. Ты хочешь погрузиться в глубокий транс или в легкий.

Виталий: Пусть это будет легкий транс.

С. Горин: Я уверен, что твой мозг сможет различить, когда я обращаюсь к тебе (говорит, сидя лицом к Виталию), а когда -- к группе. Сейчас я задам вопрос группе (поворачивается к залу). Что я сделал?

Ответы из зала: Вы подстроились к позе и дыханию Виталия.

С. Горин: Да, но не только это. Я применил маленькую речевую хитрость -- я задал Виталию вопрос, повышающий готовность к трансу. Я спросил: "Ты хочешь погрузиться
1000

в глубокий транс или легкий?" Меня устраивает любой выбор Виталия, поскольку здесь нет выбора, любой ответ предусматривает, что Виталий хочет погрузиться в транс. (Поворачивается к Виталию). Хорошо, продолжаем. Я хочу обратить твое внимание на то, что ты сейчас видишь... Ты видишь перед

собой стену... На стене -- выключатель белого цвета... Ты видишь Олега, который смотрит на тебя... Видишь красный шарф на шее у Олега... И начинаешь расслабляться... ..Ты слышишь мой голос... И слышишь шум магнитофона... И слышишь шум машин на улице... И шелест бумаги в зале... И можешь дышать более редко и глубоко... Ты чувствуешь прикосновение спины к спинке стула... Чувствуешь твердость сиденья... Чувствуешь прикосновение подошв к полу... и прикосновение левого локтя к левому бедру... И твоя сосредоточенность становится все больше и больше... Ты видишь рисунок линолеума на полу... И отражение солнечных лучей из окна на полу... И свет лампе потолка... И твои глаза начинают уставать... Возможно, им хочется закрыться... И ты слышишь, как скрипнул стул в комнате... И слышишь очень слабый шелест ленты в магнитофоне... И слышишь отдаленные шаги... И успокаиваешься все глубже и глубже... И погружаешься в себя... Чувствуя тяжесть своих рук.. их вес... когда руки лежат на бедрах... ты ощущаешь ладонями ткань брэк... И тебе становится все более интересно то, что происходит внутри тебя... А внешний мир куда-то уходит... И твои глаза уже закрылись... Но сквозь сомкнутые веки ты еще можешь увидеть свет в этой комнате... Или цветные пятна, которые бывают, если закрыть глаза... и оставить их закрытыми... глядя на нас и на себя внутренним зрением... погружаясь в себя еще глубже... понимая, что спокойствие звучит нарастающе... И ты еще слышишь мой голос... который звучит приглушенно... и слышишь шум своего дыхания... очень спокойного и замедленного... сонного... и весь мир уходит еще дальше от тебя... В то время как ты чувствуешь, как спокойно и уверенно бьется твое сердце... как при дыхании твоя грудная клетка... поднимается... и опускается... и ты понимаешь, что твоя расслабленность уже очень глубока... что даже если бы ты захотел открыть глаза... тебе было бы лень это делать... тебе очень удобно с закрытыми глазами... и в этой позе... Когда ты вспоминаешь какие-то картины;.. очень приятные картины... из своего прошлого... и уже не знаешь, воспоминания это или сновидения... и твой организм делает очень важную работу... ты ушел глубоко в себя... в свой внутренний мир.. продолжая иногда слышать какие-то звуки далекого разговора... и не зная, есть ли этот разговор на самом деле... или он тебе снится... и твой мозг учится многим вещам... которые относятся к трансу... и приобретает полезные знания... которые ты будешь успешно использовать... в своей работе... Отдохни... в то время как твой мозг будет усваивать полезные знания... и запоминать полезные навыки... Отдохни... И только тогда, когда твой мозг поймет, что ты готов вернуться к состоянию бодрствования.. ты будешь возвращаться к нам... в эту комнату и в этот день и час... в том темпе, который тебя устраивает... может быть, очень быстро... или не очень быстро... и все твои знания останутся при тебе... хотя ты о них еще ничего не знаешь... Я буду считать до трех, и ты заметишь некоторые явления... Один... Твои веки начинают подрагивать... Дыхание становится чуть более частым и поверхностным... Два. Твои мышцы готовы к работе, ты хорошо ощущаешь свои руки и ноги. Три! Открой глаза! Потянись! (Обращаясь к аудитории) Вот и все упражнение. Как видите, я прошел по всем этапам, поначалу следуя за партнером, а потом лидируя. Моя речь могла произвести странное впечатление, хотя в ней все соответствовало происходящему: я описывал только то, что Виталий мог видеть, слышать и чувствовать. Кстати, Виталий, сколько минут это продолжалось

1000
?

Виталий: Минуты две-три.

С. Горин: Вот вам искажение чувства времени в трансе. Сидящие в зале могут сравнить объективное время с внутренним

временем Виталия -- сколько минут на самом деле продолжалось упражнение? Ответы из зала: Три минуты. Пять минут. Полторы минуты. Десять минут (смех в зале).

С. Горин: Ни одного правильного ответа. Помнится, кто-то из вас говорил, что не поддается гипнозу... Будем считать, что вы готовы делать упражнение.

Вопрос из зала: Здесь находится много людей, это не будет сбивать партнера?

С. Горин: Вашей заботой как раз и является сделать так, чтобы партнера это не сбивало. Вы достигаете этого очень просто -- включая все, что происходит, в свою речь: "...и ты слышишь, как здесь разговаривают люди, и входишь в транс еще успешнее". Наличие шумов в зале -- больше помеха для гипнотизера, чем для гипнотизируемого. Однажды под окном моего рабочего кабинета начали ремонтировать водопровод. Пригнали бульдозер, компрессор... Ну, вы знаете, как шумит компрессор, и знаете, что ремонт в этой стране не делается быстро. Я мог бы прекратить практику, но я сделал по-другому: в течение нескольких дней я сообщил своим пациентам, что они прекрасно слышат шум компрессора, и это позволяет им понять, что с помощью этого шума люди решают свои проблемы, а пациент может решить свои, слушая этот шум и еще больше расслабляясь. Включайте в свою речь (тогда, когда вы описываете внешний опыт партнера) все, что происходит. Многие начинающие гипнотизеры считают, что потерпели неудачу при наведении трансa, если сидят, что их партнер улыбается: "Ах, он улыбается, он смеется надо мной, о каком трансe может идти речь!". Улыбка партнера -- тоже стимул, который может привести его к трансu. Верните партнеру его движение, дайте понять, что вы его заметили: "...ты чувствуешь свою улыбку, и твое спокойствие нарастает". Если помните, А. Кашпировский в своих сеансах делал это очень успешно, когда говорил: "Можете смеяться, можете даже хохотать, и при этом входите в транс еще лучше". Такие ловушки для сознания работают -- человек смеется, но через некоторое время замечаешь, что смех-то насильственный; человек хохочет не потому, что ему смешно, а потому, что он не может остановиться. В принципе, возможно обратить в свою пользу даже такую ситуацию, когда в ваш кабинет в разгар наведения трансa заходит ваш начальник и начинает орать на вас (хотя технические сложности, конечно, будут). У вас есть еще какие-то трудности?

Ответ из зала: Трудно начать говорить...

С. Горин: Эта трудность есть у всех групп. Все вроде бы платили за то, чтобы научиться делать, но когда надо начинать делать, уходят во внутренний диалог вместо внешнего... Интересно, если бы я вас попросил написать протокол на тему: "Что мы видели, слышали и чувствовали в этом зале" -- вам бы пяти листов бумаги хватило? Для того, чтобы описать все? Не хватило бы... Хорошо, я вам предложу сделать промежуточное упражнение.

Упражнение No 11. Выполняйте каждый по очереди, индивидуально. В течение одной минуты вы будете рассказывать о том, что вы видите в этом зале (получая навык свободной речи).

Обсуждение.

С. Горин: Мы с вами вернулись на полшага назад и правильно сделали. Некоторые замечания по вашей речи. Во-первых: у всего, что вы видите, есть цвет, форма и местоположение. Когда вы говорите о цвете растений, то описание "успокаивающий цвет" можно давать во вторую очередь, а в первую очередь он зеленый. Не усложняйте задание, оставайтесь в рамках простых описаний. Во-вторых, описание зала как "прекрасного" или "хорошо оборудованного" является вашей оценкой, с которой партнер может и не согласиться. "Прекрасный" или "хорошо оборудованный" -- для чего? Лучше оставаться в рамках цвета и формы, здесь партнер с вами скорее согласится. И, в-третьих, людей в этом

зале заметил почему-то только Юра, остальные описывали предметы (сме
1000

х в -зале). Конечно, ваш партнер видит не только пол, стены и окно, он видит и вас, сидящего здесь и считающего свое существование настолько само собой разумеющимся, что об этом не стоит и говорить. Итак, разговаривать мы научились, давайте учиться официально наводить транс.

Наташа: Я боюсь, что у меня не получится.

С. Горин: Ладно, Наташа, у тебя это не получится. И что тогда случится?

Наташа: Я буду себя чувствовать глупо.

С. Горин: Что заставит тебя чувствовать себя глупо?

Наташа: Возможность ошибки.

С. Горин: Тогда я тебе при всей группе дам другую инструкцию -- сделай как можно больше ошибок во время упражнения; изо всех сил постарайся сделать все ошибки, какие только возможны, можешь их пересчитывать, а можешь даже не считать. Так пойдет? (смех в зале). Начали.

Обсуждение.

С. Горин: Я повторюсь, возможно, если скажу, что цель базовых упражнений -- не только научиться чему-то из методик наведения трансa, но и научиться замечать то, чего вы уже достигли; замечать, где начинается транс, каковы признаки наступившего трансa у вашего конкретного партнера -- неподвижность, расслабленность, что-то еще. С этим вы все справились. Я попрошу Олега и Риту дать самоотчет. Во время упражнения Рита в роли гипнотизера потеряла подстройку к дыханию Олега. Что тогда произошло, Олег?

Олег: Мне казалось, что я все время куда-то падаю, это было приятно, и вдруг -- раз! -- я возвращаюсь.

С. Горин: Рита очень увлеклась тем, что она говорила и временно забыла о том, как надо говорить. Мне показалось, что Рита вошла в более глубокий транс, чем Олег, и вещала автоматически (кстати, словесное наведение трансa у Риты получилось отлично). Ты хорошо повела Олега, но в какой-то момент перестала ему помогать, и ему пришлось гнаться своим дыханием за тобой, за твоей речью. Так в паре Юра-Виталий с Юрой в роли гипнотизера какие были сложности?

Юра: У меня был дискомфорт от того, что Виталий сопротивлялся. По-моему, он старался не делать ничего из того, что я ему предлагал.

С. Горин: Он действительно старался, и это дает нам возможность обсудить еще одну тему эриксоновского гипноза -- полярную реакцию.

Полярная реакция.

С. Горин: Знаете, есть довольно много людей, жизненная стратегия которых описывается примерно так: "Все это делают -- значит, я этого делать не буду". Мне понравилось откровенное выражение такой стратегии героем одного фильма: "Я ненавижу сигареты, пока не узнал, что курение вредно" Эта "стратегия наоборот" в эриксоновском гипнозе называется "полярной реакцией". В той или иной степени полярная реакция свойственна каждому человеку -- если сомневаетесь, то встаньте на улице и начните бесплатно раздавать что-нибудь прохожим (шоколадные батончики или тысячерублевые купюры, неважно). Вы увидите естественную полярную реакцию, а может быть, и почувствуете ее...

Один из моих однокурсников любил пользоваться в спорах естественной полярной реакцией собеседника. Если он хотел высказать свои аргументы и не выслушивать ответ партнера, он заканчивал предложения своеобразным обращением к партнеру в третьем лице: "Ну, сейчас скажет что-нибудь". После этого, как правило, партнер замолкал.

Есть люди, которые по какой-то причине специализируются на полярной реакции. На все ваши предложения или просьбы что-то сделать они отвечают "нет". Но освобождает ли их это от манипуляций? Ведь если они всегда делают наоборот -- с ними можно говорить наоборот. Виталий, я не хочу, чтобы ты чувствовал себя слишком удобно и уютно. Ни в коем случае не сосредотачивайся, не закрывай глаза! (смех в зале). Ты ведь можешь не войти в транс с закрытыми глазами, или войти в транс с открытыми глазами. Я не хочу, чтобы ты прямо сейчас погружался в трансовое состояние. Не делай этого. Здесь вообще нет ничего, что нужно делать. Если я говорю, что ты не

1000

сможешь

погрузиться в глубокий транс, то я ведь могу не говорить о том, что ты не можешь погрузиться в легкий транс. Ты можешь совершать движения, и чем больше движений ты совершаешь, тем успешнее будет твое погружение в транс. Вы даете партнеру примерно такую программу, и рано или поздно он запутывается в отрицаниях: что нужно делать, что не нужно, чему в итоге сопротивляться из предложенного. Здесь хорошо действуют двойные и тройные отрицания, сознание в них запутывается крепко.. Раньше меня смущали пациенты, единственной целью которых, как мне казалось, было продемонстрировать то, что они "гипнозу не поддаются". Теперь я просто вслух сомневаюсь в том, что они смогут войти в транс -- и они входят! Я говорю им, что, наверное, несмотря на сделанную мной работу, они не могут почувствовать себя лучше -- и они чувствуют себя лучше! Предоставьте человеку подходящий контекст для любой его реакции, и вы сможете им управлять, даже если он "сопротивляется".

ГЛАВА 4 . НАВЕДЕНИЕ ГИПНОТИЧЕСКОГО ТРАНСА

(ВТОРАЯ СТУПЕНЬ)

**Достижение предыдущего состояния
транса ,**

использование естественных трансов

(стенограмма семинара) .

С. Горин: Будь вы, скажем, экстрасенсами, вам вполне хватило бы для лечебной практики предыдущей ступени. Но в обычной жизни вы вряд ли сможете официально наводить транс: ваш начальник или деловой партнер могут и не согласиться на ваше предложение сесть определенным образом и зафиксировать взгляд в одной точке. Значит, вам понадобятся более быстрые и изящные способы наведения. Пожалуй, самый простой способ навести транс -- это не наводить его вообще, воспользовавшись тем трансом, который уже есть. Вы знаете о том, что у человека есть

потребность в транс, что человек иногда погружается в транс естественно. И простое воспоминание о ситуации, вызвавшей когда-то транс, тоже приводит к трансу. Одну из ситуаций такого рода я широко применял в свое время. Вместо того, чтобы заниматься официальным наведением, я спрашивал у пациента: "Как вы относитесь к сеансам Кашпиоровского?". Разумеется, мне был неважен словесный ответ: я знал, что если "телесеансы" вызывали у пациента транс, то воспоминание о них тоже вызовет транс, который при желании я могу углубить, взяв раппорт себе. Я записал на магнитофон музыку, сопровождавшую телесеансы -- и воспоминания о транс стали лучше. Кстати, вы помните эти сеансы?.. Помните музыку, которой они сопровождались?.. Помните вашу неподвижность... или ваши движения?.. Вот что-то подобное я говорил пациенту, и он погружался в транс так же, как это делают сейчас некоторые из вас. Приведите еще раз примеры естественно возникающих состояний транс, примеры ситуаций, провоцирующих транс.

Ответы из зала: Поездка в автобусе. Стояние в очереди. Ожидание приема у кабинета. Служба в церкви. Поездка в машине в качестве пассажира.

С. Горин: Шофер тоже может погружаться в транс. Если за рулем новичок, то он постоянно контролирует свои действия, ему нельзя отвлекаться. Но если человек водит машину давно, он это делает так же естественно и так же доверяя подсознанию, как если бы он шел пешком. Для шофера маши- на -- продолжение его тела, и он ее чувствует. Если в машине что-то скрипит, то у шофера появляется такое выражение лица, будто заскрипело внутри у него. Обратите внимание: шофер движется вместе с машиной; когда они подъезжают к светофору, где горит красный свет, машина останавливается -- и он останавливается. --Он замирает вместе с машиной (когда светофор вновь зеленый, многие продолжают стоять на месте как бы в растерянности) -- этот транс можно использовать, предварительно подстроившись. Можно дать шепотом прямое внушение...

Реплика из зала На улице шумно, шофер вас не услышит!

С. Горин: Шофер вас не осознает. Он не поймет, что получил от вас приказ -- и не поймет, почему выполнил его. Подсознани
1000

е

слышит все, учтите это. Не знаю, придется ли вам стоять вместе с деловым партнером в очереди или ездить в автобусе, но, вероятно, вы будете ожидать приема у кабинета или путешествовать в автомобиле вместе. Достаточно глубокий транс могут вызвать воспоминания картин природы, особенно у тех людей, которые любят проводить там время. Вот, например, рыболов. Он часто находится в транс: поза у него обычно удобная и относительно неизменная, тело неподвижно, взгляд фиксирован на поплавке. И главное -- вода! Она очень притягивает внимание, потому что в любом водоеме... даже в совершенно безветренную погоду... по воде бегут мелкие волны... и через них хорошо видно дно... камешки или песчинки... Волны похожи одна на другую, и в то же время неповторимы. Если светит солнце... то на воде играют яркие солнечные зайчики... Они очень утомляют зрение... даже в тихий и спокойный день... И поэтому так хочется посидеть спокойно... и расслабленно... отдохнуть... организовать свой внутренний опыт... и продолжать учиться чему-то новому... использовав те знания, которые ваш мозг получил в состоянии транс... и после выхода из транс почувствовать себя намного лучше... и увереннее. В обыденной жизни встречается довольно много ситуаций, провоцирующих погружение в транс. Вам наверняка приходилось видеть людей, увлеченных чтением или телевизионной передачей: их сознание буквально отсутствует, их здесь нет. Они живут там, в книге или фильме, и пусть живут -- подсознание все равно остается на

связи с внешним миром. Подойдите к ребенку, который переживает сюжет мультфильма, подстройтесь к его дыханию и шепните: "У тебя сильное желание сделать уроки после фильма". Со взрослыми это проходит еще легче. Еще одна типичная трансовая ситуация -- скучная лекция или доклад. Любой студент помнит, что это такое. Я это тоже помню, поэтому (С. Горин начинает говорить монотонно, почти без пауз) мне о-чень-лег-ко-дать-вам-при-мер-то-го-как-мож-но-го-во-рить-без-ин-то-на-ций-со-вер-шен-но-рав-но-мер-но-и-не-по-нят-но-о-чем. Лектор такого типа вполне мог бы включить в свою речь гипнотические внушения, но если он этого не делает, сделайте вы -- для своего соседа по парте.

Вопрос из зала: Можно ли назвать трансовым состояние перед засыпанием? И, кстати, правда ли, что с человеком, который спит, можно разговаривать?

С. Горин: Ответ "да" на оба вопроса. Я не предполагал, что вас заинтересует эта техника, но вы правы -- с деловым партнером можно общаться и в постели (смех в зале).

Перевод естественного сна в гипнотический.

Многие начинающие гипнотизеры пробуют себя в переводе естественного сна в гипнотический. Это в известной степени проще, потому что сознание человека уже изменено, он уже не бодрствует, и ваша задача сводится только к тому, чтобы установить раппорт. Для установления раппорта со спящим используются те же приемы подстройки, что и для бодрствования -- за исключением разве что позы и движений. Вам не обязательно ложиться рядом с партнером (смех в зале), для вас важнее подстроиться к его дыханию. В медицине перевод ночного сна в гипнотический часто применяется при работе с детьми. Бодрствующему ребенку трудно бывает объяснить, что от него требуется, трудно угнаться за его поведенческой гибкостью, и тогда вы дожидаетесь, пока он заснет, садитесь рядом с ним и производите прямую подстройку к его дыханию в течение 3 -- 4 минут. После этого проверьте, можете ли вы вести: медленно меняйте ритм своего дыхания. (Можете применить непрямую подстройку к дыханию, прикасаясь к спящему в такт его дыхательным движениям грудной клетки). Делайте проверку действительно медленно, мягко, осторожно -- резкие перемены при хорошей подстройке могут разбудить вашего партнера. Если вы ведете, то начинайте шепотом или негромким голосом говорить простые фразы: "Продолжай спать... Спи глубже... Ты будешь спать и слы

1000

шать мой голос...". После этого сделайте прямое внушение того, что требуется от спящего. (Детям с соответствующей проблемой говорят: "Ты проснешься и пойдешь в туалет, когда почувствуешь, что хочешь помочиться"). Можно сказать: "После пробуждения ты сделаешь вот что...". Такие внушения называются постгипнотическими, они тоже работают. Установив раппорт, вы можете разговаривать со спящим, но не ожидайте, что человек, находящийся в сильно измененном состоянии сознания, будет давать подробные ответы. Речь людей, погруженных в транс, очень лаконична, поэтому задавайте такие вопросы, на которые можно ответить "да" или "нет". Если вы будете настаивать на развернутых ответах, он проснется. Вопрос из зала: Что делать, если он проснется? С. Горин: По обстоятельствам. Конечно, проснувшись рядом с незнакомым человеком, ваш партнер может испугаться. Но, как правило, люди ложатся спать рядом со знакомыми. Если вам надо продолжать общение в транс, подождите, пока человек уснет, и повторите все снова. Вопрос из зала: Может ли спящему человеку присниться мое внушение? С. Горин: Даже если оно приснится, он не вспомнит его после пробуждения. К тому же вы можете подстраховаться, дав партнеру специальную инструкцию о забывании сказанного вами. В любом случае спящий вас не осознает, и, значит, не запоминает

сознательно ваше внушение. Кстати, эксперименты по обучению во сне тоже подтверждают, что лучшей является комбинация сознательного (в состоянии бодрствования) и подсознательного (во сне) запоминания.

Наведение через гипнотические феномены.

Я вам рассказывал, что для глубокого транса характерны некоторые явления, которые называются гипнотическими феноменами: сохранение приданной позы (каталепсия), изменение чувства возраста (возрастная регрессия), внушенные галлюцинации. Между трансом и гипнотическими феноменами существует и обратная связь -- если вызвать эти феномены в состоянии бодрствования, они наводят гипнотический транс, вопрос только в том, как их вызвать. Это проще, чем можно предполагать. Возьмем для начала возрастную регрессию. Юра, ты можешь вспомнить себя в детстве? В каком именно возрасте ты можешь себя вспомнить?

Юра: Примерно в пятилетнем.

С. Горин: Хорошо, вспомни какое-нибудь событие из этого времени. Вспомни, как ты катался с горки на санках... Интересно, помнишь ли ты, как ты был одет?.. Помнишь ли свои санки?. Помнишь тот снег, то ощущение холода, когда ты катишься с горки... Если ты посмотришь вниз, на свои ноги, то сможешь увидеть валенки, которые были на тебе... Ты можешь услышать голоса своих друзей... таких же детей, как и ты... Вспомни, как это было приятно... кататься на санках и общаться с друзьями.. Возьми в настоящее время свою детскую энергию и вернись сюда, к нам, в том темпе, который тебе приятен... Человек естественным образом погружается в транс через возрастную регрессию, если начинает вспоминать свое детство. Дайте человеку возможность показать вам его школьные фотографии, стимулируйте его воспоминания, создайте раппорт и используйте тот транс, который вы вызвали.

Внушенные галлюцинации очень близки к воспоминаниям и представлениям, поэтому наведение транса через использование этой техники требует развитой фантазии партнера. Я люблю применять этот вид наведения транса при работе с детьми они любят фантазировать. Ребенок, который боится темноты, очень охотно расскажет вам о тех чудовищах, которые ходят в темноте и которых он боится; и чем подробнее он рассказывает, тем глубже погружается в транс... Мне остается только присоединиться к этому трансу и в течение одного сеанса избавить ребенка от страхов. Взрослые тоже не лишены фантазии. Понаблюдайте за тем, как люди рассказывают об отпуске, проведенном интересно, о своих проблемах... Погружаясь в проблемы, человек погружается в транс, который даже не всегда требует углубления -- достаточно присое

1000

диниться к нему, помочь создать хорошую галлюцинацию, и воспользоваться этим. ...Самые ранние эксперименты с гипнозом были связаны с наведением через каталепсию. Так гипнотизировали кроликов, лягушек, куриц: если животное схватить так, чтобы оно не могло пошевелиться, и резко перевернуть вниз головой, оно в течение минуты погружается в очень глубокий гипнотический транс, сохраняя приданную ему неудобную позу еще очень долго. Разумеется, с человеком вы так не поступите. Но в работе с людьми есть достаточно много контекстов, в которых вы можете вызвать неподвижность и использовать ее для наведения транса. Один из таких контекстов -- рукопожатие. Его можно затянуть, удерживая руку партнера в одном положении, сделав очень неопределенным момент окончания рукопожатия. Здесь очень важно почувствовать тот момент, когда рука уже не пытается освободиться, когда она замирает неподвижно и точно так же замирает ваш партнер... Использование каталепсии потребует от вас хорошо отработанного поведения, то есть несловесного

наведения транса. Будьте убедительны в демонстрации силы своей личности, своего авторитета -- здесь уместны любые предварительные заготовки (вплоть до красивой и дорогой визитной карточки) -- и, вполне возможно, что вашего авторитета уже будет достаточно для наведения транса. Другой контекст, в котором можно придать партнеру определенную позу -- танец; возможностей для манипуляций здесь очень много. Поскольку мне хочется усовершенствовать вашу чувствительность, сделайте еще одно упражнение.

Упражнение No12. Сейчас я включу музыку, вы разделитесь на пары и потанцуете, но это не будет отдыхом: вы будете танцевать с закрытыми глазами. держа руки ладонь к ладони, то есть получая сведения о партнере только через ощущения от его ладоней. Ваши задачи:

а) почувствовать, какой темп движения ваших рук наиболее приятен для партнера и присоединиться к этому темпу, доставив тем самым удовольствие партнеру (это никогда не вредно);

б) выбрать момент для внезапной остановки и почувствовать появление каталепсии у партнера. Сначала эти задачи выполняет партнер А, затем -- партнер Б.

Разрыв шаблонов.

Есть еще одна группа техник, применяемых для быстрого наведения транса; их объединяет общее название "разрыв шаблонов". О каких шаблонах идет речь? Многие наши действия совершаются по определенной программе, повторяемой сотни и тысячи раз без изменений: приветствие, рукопожатие, курение. Когда вы встречаете знакомого и спрашиваете у него: "Как дела?", вас на самом деле не интересует состояние его дел -- вы просто действуете по программе, которая называется "приветствием" и которая предусматривает шаблонный ответ "Нормально" на шаблонный вопрос. Попробуйте на вопрос: "Как дела?" ответить: "Ужасно, скоро помру"; или начните подробно рассказывать о своих делах: "Да вот, знаешь, вчера вечером ребенок что-то раскапризничался, мы с женой думали -- может, заболел? -- нет, измерили температуру, оказалась нормальной, а сегодня утром чуть на работу не опоздал, такая толпа на остановке стояла, ну, думаю, никогда в автобус не попаду, но повезло, подошел автобус и я как раз возле двери оказался...". Такое ваше поведение не соответствует общепринятой программе и вызывает у партнера замешательство. И этой ситуацией замешательства вы можете воспользоваться -- если старая программа поведения, старый шаблон у партнера сломан, вы можете навязывать ему новую программу. Те, кто занимается игровыми видами спорта, поймут меня быстрее... Ну, например, играя в настольный теннис, вы можете при подаче использовать какой-то определенный удар, и повторить его еще два раза, а потом вдруг послать шарик по-другому (другим ударом, с другой закруткой). Партнер успел усвоить старую программу, которую вы ему навязали, он не успевает среагировать, он в замешательстве -- и вы получаете игровое преимущество, которое можете

1000

реализовать.

То, что у нас здесь происходит, процесс обучения, тоже является в какой-то степени шаблоном: я должен говорить, а вы должны слушать. Если вдруг в какой-то момент (внезапно замолкает, продолжая шевелить губами и оживленно жестикулировать)... Если вдруг в какой-то момент я разрываю этот шаблон, вы не знаете, что теперь делать, и кто-то мог бы дать вам свою программу поведения, которую вы бы стали выполнять. Важный момент в наведении транса через замешательство -- неожиданность воздействия. Уже цитированный мною А.М.Святош описывал свои наблюдения, связанные с нашей темой, следующим образом:

"Я не раз замечал, что у некоторых больных неврозами возникает состояние резко повышенной внушаемости <...> при

одной подготовке к проведению сеансов психотерапии. Так, например, при исследовании реакции зрачков на свет, когда больному предлагалось смотреть прямо перед собой, ему тут же можно было внушить наяву паралич руки и т. д. Это состояние можно назвать <...> сверхвнушаемостью. <...> Однако оно может возникать и у здоровых людей вне связи с сеансом гипноза. Способствует этому неожиданность воздействия. Так, на улице, вблизи входа в институт, мною (тогда еще молодым человеком) 4 раза был произведен следующий эксперимент: я неожиданно останавливал проходящего незнакомого мужчину и обращался к нему со словами: "У меня к вам большая просьба (говорилось напряженным тоном) - возьмите эту записку, войдите в институт, пройдите мимо проходной совершенно спокойно, подымитесь по лестнице на пятый этаж. Там увидите на двери надпись "Лаборатория акустики". Войдите, спросите Марию Михайловну и передайте ей эту записку. После этого сразу вернитесь. Идите!" Трое мужчин, ни о чем не спрашивая, выполнили задание, и лишь один отказался, с недоумением сказав, что он не может этого сделать, так как торопится. По словам получавшей записки и присутствовавших при этом, лица, передававшие ее, производили впечатление автоматически действовавших".

А вот какие примеры на технику разрыва шаблонов приводил А. Ситников:

"... Один из моих учеников, работающий в уголовном розыске, поехал на выполнение одного очень важного задания. Они приготовились к тому, чтобы взять преступника в квартире, но в квартире его не оказалось. Телефона в квартире не было. Моему знакомому пришлось выйти из дома для того, чтобы позвонить из автомата. В стекле телефонной будки он увидел отражение подходившего к нему сзади преступника. Времени на раздумья не оставалось. И он сделал единственно правильное, что можно было сделать в этой ситуации -- он неожиданно обернулся и сказал: "Дай две копейки!" -- "Сейчас", -- ответил тот. Этого секундного замешательства хватило для того, чтобы его обезоружить. Приведу еще один пример на технику разрыва. Один из моих друзей очень долго ехал в поезде из одного города в другой. И на одной из остановок он вышел из поезда, зашел в буфет для того, чтобы что-нибудь купить поесть. В буфете оказалась длинная очередь. Но поезд ждать не будет, а кушать хочется. И тогда он подходит без очереди, протягивает деньги, очередь начинает возмущаться, и он очень искренне отвечает: "Извините, я только что подошел..."

Я говорил, что можно использовать рукопожатие для наведения транса через катаlepsию. Его можно использовать и для наведения транса через разрыв шаблона, поскольку у мужчин этот шаблон очень развит, он формируется с детства, поэтому при одном виде протянутой к вам руки начинает работать. (Понаблюдайте за ситуацией, когда двое мужчин не знают, нужно ли им здороваться за руку -- у них по очереди вздрагивает правая рука). Чтобы использовать эту технику, я подхожу к Игорю и говорю ему: "Здравствуй! (протягиваю правую руку. В тот момент, когда Игорь тоже протягивает правую руку, беру его за запястье своей левой рукой) -- Стоп! Посмотри на свою руку! Будь внимателен! Она застыла... и это значит, что

1000

ты можешь

узнать что-то важное для себя... (завершает рукопожатие) Приятно поздороваться еще раз!" Почему он выполнил мою команду? Потому что рукопожатие - это цельный компонент поведения, у него нет середины. И когда я сделал так, что у этого шаблона появилась середина, у Игоря не оказалось подходящей программы поведения -- он принял мою команду. При работе с курильщиками некоторые психотерапевты тоже используют разрыв шаблона. Они дают пациенту инструкцию показать, как он прикуривает, и когда

человек все сделал, вставил сигарету с рот и приготовился прикурить -- у него неожиданно отбирают сигарету и дают другую программу поведения. Если вы полагаете, что в деловом общении вам не всегда удобно будет хватать партнера за рукав для прерывания какого-либо из его шаблонов, вы можете защититься цитатой -- расскажите о том, как вы были на семинаре: "И он подошел ко мне и сделал вот так...". Это тоже хороший прием, потому что вы снимаете с себя ответственность за неудачу. Это делаете не вы, это делал я на семинаре. Или можете рассказать о том, как в одном фильме гипнотизер подошел к человеку, поднял его руку и сказал: "А теперь войдите в транс!" В обыденной жизни, кстати, разрыв шаблонов получается легче, чем на семинаре.

Речевое связывание ("забалтывание").

До сих пор мы обращали внимание на способы наведения транса, требующие в первую очередь определенной искусственности в поведении. Но есть способы, позволяющие навести транс в основном посредством речи. (Не помню, кто первым сказал, что язык дан нам для того, чтобы скрывать наши мысли. Чем старше мы становимся, тем лучше это понимаем, и, увы, -- тем больше верим словам). Сравните два предложения. Первое: "Вы сидите на стуле. Выслушаете меня. Ваша сосредоточенность возрастает". Второе: "В то время как вы сидите на стуле и слушаете меня, ваша сосредоточенность возрастает". Чем они отличаются? Второе предложение звучит более осмысленно. Его содержание осталось таким же, как у первого предложения, но с помощью оборота "в то время как" и союза "и" я связал составляющие его фразы в одно целое. Между тем, что вы сидите на стуле, и тем, что ваша сосредоточенность возрастает, по-прежнему нет никакой связи -- но во втором предложении эта связь создана искусственно чисто речевым способом. Сознанию это нравится, оно отвлекается на поиски смысла -- и попадает в ловушку. Изучая психологию, я стал понимать, что не понимаю в людях очень многого, но никак не могу понять, что именно из непонятого мною я все же понимаю, и я, наверное, никогда не пойму разницу между тем, что я уже понял и тем, что я не понимаю. (Долгая пауза, затем смех в зале).

Реплика из зала: Вы можете повторить эту фразу?

С. Горин: Могу, но вы ее все равно не запомните. В ней есть ряд неправильностей, правильность применения которых создаст новую неправильность, и для того, чтобы озвонить правильное использование неправильностей речи, надо говорить очень правильно (пауза, аплодисменты) Спасибо. Самое смешное -- то, что в обоих моих высказываниях есть смысл... И пока ваше сознание его ищет, я могу установить несловесный контакт с вашим подсознанием и начать вами управлять. То, что я вам продемонстрировал, называется "конфузионный транс"; политики и психотерапевты это умеют, почему бы не научиться коммерсантам?

В речевых техниках есть одна особенность: вашей целью является привлечение сознательного внимания не к содержанию речи, не к смыслу, а к внешнему оформлению. Этого можно достичь по-разному. Во-первых, вы можете вести рассказ от первого лица, и тогда внимание будет привлечено к вам, к вашей личности. И, во-вторых, вы можете насытить свой рассказ множеством подробностей, в которых увязнет сознание вашего собеседника. Здесь, в сущности, нет ничего нового для вас. Если вы хотите довести до собеседника смысл сообщения "игрек", переданного вам неким "иксом", то вы просто скаж

1000

ете: "X сказал Y". Если же вам нужно завуалировать этот смысл, то вы начнете так: "Я недавно видел X... Ты его, наверное, знаешь? Ну, он живет по улице М, на "Жигулях" третьей модели ездит... Знаешь, высокий такой, сутулится немного. Блондин такой лысоватый. Так вот, мы с ним

встретились возле "Гастронома", поговорили о жизни... Сестра у него замуж выходит, и, кстати, он сказал Y". Если после этого вы будете продолжать в том же духе, то сообщение Y до сознания вашего собеседника не дойдет, а содержанием сообщения как раз и может быть команда войти в транс и что-то сделать. Теперь -- более сложная техника наведения, "перекрывание реальностей". Она состоит в том, что вы постоянно вплетаете одну историю в другую, в третью, в четвертую... И это можно сочетать с прямым внушением. Наверное, это тоже легче продемонстрировать, чем объяснить. В 1991 году, летом, я был на семинаре Адама Берка в Новосибирске. Когда он с нами занимался, мы не сразу поняли, что часто погружались в транс во время занятий. Он не говорил нам прямо: "Войдите в транс", он рассказывал нам разные истории. Одна из этих историй была о том, как сам Адам учился у Джона Гриндера в Калифорнии, и во время семинара Джон говорил им: "Расслабьтесь и успокойтесь... Я расскажу вам историю о том, как мы учились у Милтона Эриксона, который был мастером рассказывать такие истории, слушая которые люди погружаются в транс... Для того чтобы погрузить человека в транс, Милтон мог просто сказать: "Представьте себе, что вы засыпаете.. И по мере того как вы это представили, вы можете увидеть сон... И во сне вы видите, как вы идете по лесу... и вы очень устали... вам хочется расслабиться и успокоиться... И вы видите уютную лужайку... и засыпаете на ней быстро и глубоко..." Попробуйте разобраться в том, что происходит: кто кому рассказывает историю? Я -- вам, здесь и сейчас, или Адам -- группе врачей в 1991 году, или Джон Адаму, или Милтон Джону? Настоящая ситуация, вот эта реальность ушла, и вы ушли из этой реальности. Ваше сознание не воспринимает мою инструкцию ("успокоиться, расслабиться, уснуть") как инструкцию, потому что не может понять, кто с вами на самом деле говорит. Все данные мной команды идут в подсознание, которое реагирует настолько успешно, что мне сейчас придется попросить вас вернуться к состоянию бодрствования.

Рассказывание историй (притчи, метафоры, цитаты) очень популярно в эриксоновском гипнозе, его используют и при наведении, и при использовании трансa. Рассказывая историю, мы обходим возможное сопротивление партнера тем, что не даем ему приказов -- мы ведь просто говорим о том, как люди погружаются в транс! История позволяет нам применить всевозможные языковые средства для того, чтобы обеспечить плавный переход от состояния бодрствования к состоянию трансa (союзы и обороты типа "когда, по мере того как, в то время как"), потому что эти средства легко включить в контекст истории.

Женщины, имеющие маленьких детей, знают, как трудно заставить их пойти спать -- чем строже ваш приказ ("А ну, сейчас же в постель!"), тем громче плачет ребенок. Умная мать делает иначе -- она предлагает ребенку послушать сказку и говорит что-то вроде: "Ночь настала... Вот и люди спят, вот и звери спят.. Лисы спят по горочкам, зайки спят по норочкам... Гуси спят на травушке, утки на муравушке... Детки все по люлечкам... Спят-поспят, всему миру спать велят". Фольклорные колыбельные часто включают в себя такой подход к усыплению ребенка.

История или метафора позволяет вам защититься от неудачи. Вместо того чтобы наводить транс самому, вы можете рассказать о том, как я наводил трансy на семинаре: "Понимаешь, он подошел ко мне вот так, взял вот так мою руку и сказал: "Сейчас, когда твоя рука застывает в этом положении... тыходишь в особое состояние сознания... и по мере того как рука будет опускаться... это состояние усилится... ты поймешь все выгоды сделки,

1000

которую я тебе предложил... и забудешь о том, что я

тебе говорю... но будешь соглашаться со мной потом... когда твоя рука совсем опустится... и это значит, что ты возвращаешься к ясному сознанию... и смотришь на меня". Вот что он с нами там делал, сам я такого делать бы не стал". История или метафора в обыденной жизни поз воляет разрядить скрытую агрессивность, выразить свое неодобрение кому-либо не напрямую, а приписав его персонажу рассказа или цитаты: "Сегодня утром я ехал в автобусе, какой-то парень наступил мне на ногу, и я сказал ему: "Сопляк ты этакий!"" Очень мало людей поймет, что вы сказали на самом деле. (Правда, искушенный собеседник тоже может ответить вам цитатой: "Я недавно был на свиноферме, видел там большую свинью и сказал ей: "Ну, ты и свинья!"")

Лично мне техника наведения транса через истории нравится своей универсальностью. Советскому сознанию трудно докопаться до цели рассказчика, традиция рассказывания историй у нас почти исчезла... Берите любую ситуацию, связанную с естественным погружением в транс, и описывайте ее развернуто. Можете рассказать, как вы были в отпуске у моря и лежали у воды на теплом песке, и чувствовали, как тело расслабляется, расслабляется, расслабляется... Вы смотрели в небо, и при этом у вас слегка кружилась голова, и вам хотелось спать.. Солнце утомляло ваше зрение, и вы закрывали глаза... И вам казалось, что вы продолжаете смотреть на воду, и видите там ленивую рыбу, и думаете: "Интересно, может ли рыба чувствовать расслабленность и впадать в транс?". В принципе, для наведения транса по этой методике можно использовать даже прогноз погоды из сегодняшней газеты, просто комментируя его: "Пишут, что будет дождь. Я так люблю слушать шум дождя и под него засыпать...".

Перегрузка.

Следующая группа методик быстрого наведения транса связана с некоторыми особенностями восприятия человеком информации. Во-первых, каждый человек может усваивать поступающую информацию с определенной скоростью, если эту скорость превысить, то сознание не успевает обработать новые сведения, и они идут в подсознание. Во-вторых, человек может сознательно удерживать в кратковременной памяти определенный объем информации, и все, что превышает этот объем, также не обрабатывается сознанием. Таким образом, можно навести трансовое состояние и выйти на контакт с подсознанием через информационную перегрузку сознания. Если скорость обработки информации весьма индивидуальна, то объем кратковременной памяти в среднем одинаков у всех людей и составляет 7|2 единицы информации. Число 7 в связи с этим оказывается по-настоящему магическим: радуга имеет 7 цветов, в некоторых религиозных воззрениях существует 7 небесных сфер и т. д. Только от объема кратковременной памяти зависит существование пословиц "Семь раз отмерь -- один раз отрежь", "Семеро одного не ждут" и многих других. Я использовал ускоренную подачу информации, работая с интеллектуально неразвитыми пациентами, желающими показать, что они не поддаются гипнозу. Общаясь с ними, можно даже не уделять особого внимания подстройке. Все, что нужно сделать -- это после предварительной инструкции "Слушайте меня внимательно!" ускорять темп своей речи, при мерно так: "Возможно, рано или поздно тебе захочется погрузиться в гипнотическое состояние; может быть, ты это сделаешь или не сделаешь сейчас, пли ты это сделаешь немного позже (здесь речь становится очень быстрой) и в транс ты войдешь в тот самый момент, когда поймешь, что уже неможешь пониматьто, чтоятебеговорюещебыстрее, ещебыстрее, ещебыстрее". Техника информационной перегрузки имеет множество вариантов. В контексте лечебной практики наведение транса можно замаскировать под психологическое обследование. Например, я

предлагаю пациенту проверять соответствие того, что я говорю, и того, что я делаю: "Сейчас я буду прикасаться к пальцам вашей правой руки и называть их при этом, а вы провер

1000

айте, правильно

ли я их называю. Вот я прикасаюсь к большому пальцу, к среднему пальцу (прикасаюсь к мизинцу), к указательному пальцу (прикасаюсь к среднему пальцу), к безымянному пальцу, к мизинцу (прикасаюсь к большому пальцу)". Я постепенно ускоряю темп этого "обследования", и мне не сложно вставить в свою скороговорку прямую инструкцию -- "и когда вы почувствуете усталость, войдите в транс". В ходе обычной беседы с пациентом я могу перегрузить его кинестетику бессистемными касаниями. Он не знает, к какому участку тела я собираюсь прикоснуться, потому что я прикасаюсь каждый раз к разным участкам, а иногда повторяю касание в одной точке тела. И в те моменты, когда его сознание занято вопросом: "К какой точке тела я прикоснусь в следующий раз и что все это значит?" -- я даю прямые инструкции о вхождении в транс. В деловом общении такие варианты применить трудно, контекст не совсем подходящий... но есть вариант, который, как мне кажется, просто предназначен для тех из вас, кто работает в одной фирме, в одном учреждении, и может работать в паре. Этот вариант называется "двойное наведение". Суть его проста: для того чтобы быстро перегрузить партнера информацией, к нему подходят два человека с двух сторон и говорят с ним одновременно (один -- в правое ухо, другой -- в левое). Эту технику мы с вами отработаем через упражнение.

Упражнение №13. Возьмем более демонстративный вариант для группы из четырех участников. Партнер А выполняет роль гипнотизируемого. Партнеры Б и В подходят к нему справа и слева и, приблизительно соблюдая подстройку к дыханию, одновременно говорят простые формулы для наведения транса ("ты становишься спокойнее, ты все более сосредоточен и умиротворен, ты можешь оставаться расслабленным, тебе приятна эта поза для вхождения в транс" и т. п.). Партнер Г подходит к партнеру А сзади и прикасается случайным образом к разным участкам его спины. В этом упражнении вы можете не заботиться об использовании транса, отработайте только навык наведения, навык взаимодействия в группе гипнотизеров. Пусть каждый участник упражнения попробует себя в разных ролях.

Самоотчеты участников:

[извиняйте, плохо отсканилось]

внимание). Вы перегружаете его слух, и вы дезориентируете его кинестетику с помощью прикосновений. В упражнении мы сконструировали такую ситуацию искусственно, но разве нет естественных ситуаций такого рода?.. Я могу привести, по крайней мере, два примера ситуаций, когда перегрузка информацией входит в контекст, и вам остается только использовать ее. Первый пример -- какая-нибудь вечеринка с музыкой и танцами, здесь тоже задействованы все три модальности людей. Второй пример -- рок-концерт. Если вы понаблюдаете за подростками, находящимися на концерте любимой группы, которая очень громко шумит и ослепляет их ярким светом, то вы поймете, что состояние их сознания явно изменено. Это можно использовать, и, возможно, кто-нибудь уже использует... Если отвлечься от ситуаций, связанных с непосредственным общением, то для наведения транса через перегрузку информацией удобно использовать телевидение. Попробуйте внимательно проанализировать свое состояние, возникающее тогда, когда вы видите быстрю смену картинок на экране, в каждой из которых есть движение, а в некоторых возникает текст, который вы не успеваете прочитать... телевидение задействует две модальности из трех (зрение и слух), что тоже дает хорошие результаты в наведении транса.

Подстройка к группе. Музыка в наведении транса.

Те приемы подстройки к одному человеку, которые мы изучали, оказываются пригодными для подстройки к двум или к трем партнерам. Вы можете подстроиться к позе одного из них и к дыханию другого, можете подстроиться к позе одного верхней частью тела и к позе другого нижней частью тела, одновременно подстраиваясь к предикатам третьего. Но когда вам приходится име

1000

ть дело с группой большей численности, эти приемы недостаточны, нужно что-то другое. В работе с большой группой можно использовать два момента. Во-первых, 10-15 процентов людей повышенно внушаемы, сверхвнушаемы, и если вы будете говорить достаточно авторитетно, вы завоюете эту часть аудитории, и к ней присоединится еще какая-то часть слушателей. Во-вторых, вы можете дать аудитории что-то, к чему она будет подстраиваться, а вы используете эту подстройку. Один из факторов, вызывающих естественную подстройку аудитории к самому себе - это ритм. Работая с лечебной группой, психотерапевты применяют метроном (неважно, будет ли он механическим, с качающимся маятником, или электронным, со вспыхивающей и гаснущей лампочкой), и ритм метронома усваивается всей группой. На этот ритм накладывается текст внушения, который группа усваивает значительно лучше, чем если бы ритм текста устанавливал сам врач. Когда есть внешний ритм, сознательное внимание отвлечено от говорящего, он вроде бы и ни при чем... Текст, который идет на фоне любого внешнего ритма (на фоне другой речи, на фоне музыки) -- идет прямо в подсознание. Но ритм сам по себе встречается в жизни редко, обычно носителем ритма является музыка. Ваш партнер или ваша группа просто слушают музыку, и только вы знаете, что свою речь вы согласуете с ритмом этой музыки в своих целях. Разумеется, вы должны хорошо знать те музыкальные произведения, которые используете для наведения транса, чтобы любое изменение ритма не сбивало вас. Можно сказать, что музыка при работе с группой играет ту же роль, что барабан для роты солдат -- все начинают идти в ногу. Очень уместно держать в своем кабинете магнитофон с записями спокойной музыки, вам это может весьма помочь в тех переговорах, которые проходят на вашей территории. Дома, конечно, и стены помогают, но лучше все же продумать и организовать заранее все, что поможет вам в наведении транса, включенного в контекст беседы. И помните, что если вы один раз погрузили партнера в транс на фоне определенной мелодии, то в следующий раз одна эта мелодия будет вызывать трансное состояние. Удобна для наведения транса электронная музыка без определенной мелодии. Она привлекает внимание даже больше, чем такая, в которой мелодия хорошо выражена -- она оставляет большее пространство для интерпретации, для того, чтобы вложить в ее неопределенность свое содержание, свои переживания... (Примечание для читателей: часть тиража комплектуется аудиокассетой с записями музыки, использовавшейся на семинаре). Я включу магнитофон, и вы сможете понять меня (включает магнитофон, слышна тихая музыка). Ваше эмоциональное состояние уже начинает меняться, звуки музыки заставляют вас погрузиться в себя... Почему эта неопределенная музыка привлекает ваше внимание?... Почему люди так любят смотреть на огонь, на неповторимую игру языков пламени?... Почему люди любят смотреть на облака, которые медленно-медленно двигаются и меняют форму при движении?... Потому что каждый из этих неопределенных образов можно наполнить своим содержанием, спроецировать на него свой конфликт, свою неудовлетворенность, на какое-то время отрешившись от своих проблем, "перепоручив" их этим неопределенным образам.. По мере того как вам становится все удобнее и уютнее... вы можете понять еще одну особенность моей

речи... Это проще сделать, закрыв глаза... А если глаза открыты, то вы видите вращающиеся катушки магнитофона, игру света на них... и это тоже заставляет погрузиться в себя... Я не просто говорю под музыку, я немножко пою... своими интонациями я отслеживаю и ваше дыхание, и мелодию... которая может повышаться... и понижаться.. Может быть, когда ваше внимание обращается внутрь... вы ощущаете свою усталость... Вы действительно устали сегодня... Вы узнали много нового, и ваше сознание перегружено... И все-таки с каждым вашим вдохом... и выд

1000

охом... вы можете стать еще спокойнее... еще более расслабленными... Когда-то давно вы учились писать буквы... И вам было очень трудно просто держать ручку в руке... И нужно было вычерчивать какие-то ровные палочки и кружочки... И вы не понимали, какой в этом есть смысл... Только потом кружочки и палочки стали собираться в буквы... и каждую букву вам приходилось рисовать... затрачивая на это много сил и внимания... И много позже вы стали писать, думая только о том... какой смысл несет ваше сообщение... а все остальное вы поручили своему подсознанию... И это так приятно -- доверять своему подсознанию... Потому что тогда ваше сознание получает радость от вашей работы... от того, что вы учитесь чему-то новому... оставляясь спокойными и расслабленными... Будет очень хорошо... если вы возьмете с собой эту радость... и сможете осознать ее... по мере того как вы возвращаетесь в эту комнату... в этот день и час... к нашему занятию... которое я буду продолжать своим обычным голосом. Будем считать, что вы теперь знаете, как можно пользоваться музыкой при работе с группой. Я, кстати, не знаю, для каких целей была написана музыка, которую вы слышали -- вряд ли это было сделано специально для наведения транса. В принципе же, транс можно наводить хоть под "тяжелый" рок, хоть под нецензурные частушки. Перерыв.

Обсуждение.

С. Горин: Я рад, что вы обучаетесь мгновенно. Вас можно уже считать очень искусными манипуляторами сознанием. Вам интересно, почему я вас хвалю? Во время обеденного перерыва Наташа подкараулила момент, когда Олег нес ложку ко рту, и сказала ему: "А ну положи ложку!" И он отставил тарелку с супом (вместе с ложкой).

Олег: Знаете, я вообще-то очень люблю молочный суп, а тут у меня вдруг аппетит пропал (смех в зале)...

С. Горин: Оригинальный пример применения техники разрыва шаблонов. Галлюцинации друг другу не внушали?

Наташа: Боимся...

С. Горин: Ну да, название страшное... Может, это я странный, но мне непонятно, почему люди боятся галлюцинаций? Понятно, что если черти погнались и обещают застрелить -- это страшно; но если просто какой-то образ появился -- чего бояться? Дети, например, галлюцинируют очень охотно. Скажи ребенку, что на улице волки ходят, поэтому гулять не пойдём -- он выглянет в окно и подтвердит: "Да, вон волк побежал...". Кстати, родителям нужно учитывать, что детские фантазии очень реальны для ребенка. Если ребенок говорит, что он боится медведя, который спрятался в комнате, то для ребенка этот медведь -- реальность. И если мама скажет: "Успокойся, я его сейчас выгоню" -- он поверит и успокоится. А если мама скажет: "Не валяй дурака, ложись спать", -- ребенок поймет это так, что его оставили наедине с медведем...

Реплика: Расскажите подробнее о "ловушках для сознания"...

С. Горин: "Ловушки для сознания" -- это привлечение сознательного внимания так, чтобы сознание оставалось вовлеченным в какую-то деятельность. То, что вы будете делать

или говорить в это время, сознание партнера не фиксирует, не усваивает, не обрабатывает, -- значит, не помнит. Вы не отдавали вообще никаких приказаний, просто партнеру почему-то захотелось что-то сделать для вас... Давайте отвлечемся от темы гипноза и рассмотрим один достаточно общий психологический закон: любая деятельность осознается человеком тем лучше, чем больше она связана с другими деятельностями. Ни одна из сидящих здесь женщин не вспомнит, сколько раз она сегодня поправляла прическу -- это автоматическое действие, требующее минимальных усилий, и не связанное с другой активностью. А вот прием пищи, например, связан с какой-то последовательностью более сложных действий (тем более в наших условиях), поэтому вы сможете сразу ответить на вопрос, сколько раз вы сегодня ели. У людей, страдающих ожирением, проблема часто состоит в том, что они просто не осознают количество пищи, съеденной за день. Они окружают себя

е
1000

дой, они могут питаться почти непрерывно -- там откусил, там пожевал -- и не осознавать этого, поскольку прием пищи перестает быть связанным с каким-то ритуалом, какими-то другими действиями. Аналогичная проблема есть у алкоголиков и курильщиков. Спроси вас, сколько сигарет в день вы выкуриваете, и вы ответите: "Ну, примерно пачку...". Покупка пачки сигарет -- уже действие, оно осознается, за поминается, -- в отличие от курения, которое совершается автоматически, рука вроде бы сама в карман полезла, и сигарета вроде бы сама во рту очутилась. Одна из методик лечения перечисленных состояний -- связать прием пищи, или алкоголя, или курение с другой деятельностью, сделав автоматические действия осознанными. Например, вы даете человеку инструкцию: делать пометки в записной книжке -- сколько съел (и указать калораж пищи), сколько и чего выпил (и указать стоимость), сколько затяжек сделал. В итоге привычное действие, то же курение, становится тяжким трудом, и человек делает вывод: чем столько писать, проще не курить.

Реплика: Еще проще не писать...

С. Горин: Конечно! Поэтому я всегда и повторяю, что любое ваше воздействие на человека следует оформлять подходящим контекстом. Те, кто работает с курильщиками по описанной методике, всегда берут плату вперед... Итак, возвращаясь к гипнозу -- когда вы занимаете чем-то сознание партнера, ваше внушение он не связывает с вашими усилиями, и поэтому не осознает. Чего вы и добивались... Хорошо. Как видите, наведение транса -- очень простой навык, и вы, в сущности, заплатили мне не за то, чтобы узнать, как погрузить человека в гипнотически измененное состояние сознания. Вы заплатили за то, чтобы узнать, как это использовать...

* * *

Резюме.

Транс -- одно из естественных состояний человека; характеризуется ограничением внимания, направленного на внешний мир, и сосредоточенностью на внутренних процессах. Транс является инструментом для усиления реакций и переживаний. Признаки транса -- общее расслабление мышц, изменение типа дыхания, изменение цвета кожи, произвольные движения. Наведение транса происходит через несловесную подстройку и ведение и словесную подстройку и ведение. Речь гипнотизера должна обеспечивать плавность переходов от одного состояния к другому и включать в себя все происходящие явления (как изменения во внешнем мире, так и изменения в состоянии гипнотизируемого). Людям с полярной реакцией гипнотизер дает "команды наоборот". Можно навести транс, используя воспоминания гипнотизируемого о предыдущих трансх или естественных трансх, использовать гипнотические феномены, разрыв шаблонов, информационную перегрузку.

ГЛАВА 5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРАНСА И МАНИПУЛЯЦИЯ СОЗНАНИЕМ (ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ)

Техники, применяемые в эриксоновском гипнозе для использования (утилизации) транса, очень универсальны -- их можно применять также для наведения транса и для внушения в состоянии бодрствования (что иногда называют "манипуляцией сознанием"). Универсальностью этих техник можно объяснить смысл одной из рекомендаций Милтона Эриксона: "Если транса нет -- ведите себя так, как будто он есть".

6 речевых стратегий (стенограмма семинара).

С. Горин: Конечно, самым простым способом использования транса была бы прямая инструкция: "Сделай это!" И в вашей работе уже есть (или будет) достаточно ситуаций, когда самым эффективным средством воздействия оказывается приказ. Но все изящество эриксоновского подхода к управлению состоит как раз в том, что прямые команды почти не используются: вы то ли комментируете происходящее, то ли спрашиваете партнера о чем-то, то ли советуетесь с ним... При этом вы получаете нужный вам результат и не получаете сопротивления партнера. Это достигается применением своеобразных речевых стратегий. Первая из этих стратегий -- трюизмы. Значение слова "трюизм": 1) утверждение, к

1000

оторое находится в строгом соответствии с действительностью; 2) банальная истина. Если по ходу беседы с пациентом я говорю ему: "Люди могут впасть в транс... Люди могут многому научиться в состоянии транса... Люди могут чувствовать себя лучше после выхода из транса" -- я маскирую вполне определенные инструкции под рассуждения. Но это работает! Попробуйте создать трюизмы для делового общения.

Ответы: -- Люди могут покупать. -- Люди могут подписывать договоры. -- Люди могут заключать сделки.

С. Горин: Прекрасно. Вторая стратегия -- предположение (в литературе по нейролингвистическому программированию вы можете встретить название "пресубпозиция", это -- одно и то же). Существуют фразы, в которых наличие какого-то предмета, явления или поведения очень искусно предполагается. Например, если я вам задам вопрос: "Марсиане зеленые или голубые?" -- то самим вопросом я предполагаю существование марсиан. Если, следуя логике вопроса, вы ответите: "Марсиане не зеленые и не голубые", -- марсиане все равно остаются. Я использовал здесь технику, которая называется иллюзией выбора. Если вы помните, я уже применял эту технику при наведении транса, когда спрашивал: "Ты хочешь погрузиться в транс с открытыми или закрытыми глазами? Ты хочешь, чтобы я навел транс с помощью слов или несловесно?" Как всякий уважающий себя ребенок, моя дочь терпеть не может принимать лекарства. И если все-таки нужно, чтобы она приняла таблетку, я спрашиваю: "Ты хочешь, чтобы тебе дал таблетку папа или чтобы дала таблетку мама?". Она начинает выбирать, но главное здесь то, что она примет таблетку без рева. Предположения конструируются с помощью оборотов речи, указывающих на время или последовательность действий. Когда я

говору пациенту: "Перед тем как войти в транс, сделайте глубокий вдох" -- его сознание сосредотачивается на вдохе, а подсознание погружает его в транс. Иногда родители говорят детям: "Перед тем как пойти спать, вымой руки". Этому предложению трудно сопротивляться. Что можно возразить? "Я не хочу спать?" или: "Я не хочу чистить зубы?". Но предложение целое, и ребенок часто "проглатывает" его целиком, выполняя обе инструкции. Типичные обороты речи, применяемые в этой технике -- "до того как, после того как, в течение, по мере того как, прежде чем, когда, в то время как" и т. п. Приведите свои примеры использования этих техник.

Ответы: -- Вы хотите купить эту вещь или ту? -- Вы хотите подписать договор шариковой ручкой или перьевой? -- Вы хотите заплатить наличными или чеком?

С. Горин: Все правильно. Разумеется, нет ни одной техники, которая работала бы в ста процентах случаев. Человек может вам ответить: "Я вообще не хочу ничего покупать" -- здесь и пригодится ваша предварительная подстройка, созданный заранее раппорт. Еще одна техника -- команды, скрытые в вопросах. Однажды я объяснял эту тему своему брату. Я сказал: "Хорошо, я отвечу на твой вопрос, только ты не мог бы закрыть форточку?". После того как он встал и закрыл форточку, я спросил у него: "Зачем ты это сделал?". Он в недоумении ответил: "Ты меня попросил!". -- "Я тебя об этом не просил, я ведь задал вопрос -- можешь ли ты закрыть форточку?". Существуют вопросы, на которые можно получить ответ "да" или "нет", но которые предусматривают действие или более развернутый ответ. Так, если вы спрашиваете у приятеля: "Ты не знаешь, что вечером будут показывать по телевидению?" -- он в принципе, может ответить либо "Знаю", либо "Не знаю", но обычно отвечает, что будут показывать такой-то фильм. Слова типа "знаете, понимаете" являются ловушками для сознания. Своих пациентов я спрашиваю: "Интересно, вы уже знаете, что погружаетесь в транс?" А что спросите вы?

Ответы: Интересно, вы уже знаете, что это предложение очень выгодно для вас? -- Вы уже знаете, какой товар у нас приобретете?

С. Горин: У Гашека в "Похождениях Швейка" тоже есть пример из этой серии.

1000

Швейк спрашивает: "Что вы хотите еще сказать, перед тем как я спущу вас с лестницы?"

Следующая техника -- использование противоположностей. То, что происходит, вы связываете с тем, что вам нужно, чтобы оно происходило, с помощью оборота "чем...-- тем...". Например, "чем дольше вы сидите на стуле, тем глубже вы входите в транс". "Чем громче звуки извне, тем более расслабленным вы становитесь". Ваши примеры?

Ответы: -- Чем дольше вы выбираете товар, тем свободнее вы делаете выбор. -- Чем внимательнее вы изучаете документ, тем легче вам будет его подписать.

С. Горин: Последнюю фразу, кстати, можно сказать и тогда, когда человек вообще не читал документ -- вы заранее предположили его внимательность, тем самым сделали ему комплимент. Эту технику я встречал в рекламе одной страховой компании: "Чем дольше вы думаете, тем больше аргументов находите в пользу страхования". Следующая техника -- предоставление всех выборов. Если в ложном выборе вы искусственно ограничиваете число возможных вариантов поведения, то в предоставлении всех выборов вы перечисляете все варианты, но и здесь есть тонкость: вы несловесно подчеркиваете тот выбор, который нужен вам. В этой технике я буду произносить фразу: "Вы хотите войти в транс медленно, быстро, или вообще не хотите войти в транс?" следующим образом: "Вы хотите войти в

транс медленно (с легкой улыбкой, медленным голосом, очень внятно и внушительно). или быстро (скороговоркой, невнятно, мимика нейтральная)... или вообще не хотите входить в транс? (мимика "презрительная", голос "сквозь зубы")"

Вопрос: Почему вы подчеркнули первый из выборов, ведь лучше запоминается последнее?

С. Горин: Это вас Штирлиц с толку сбил. По законам памяти запоминается начало и конец сообщения, а забывается середина. И Штирлиц, кстати, знал, что важно искусство вхождения в разговор и важно искусство выхода из разговора... Вы можете подчеркнуть и последний из выборов (лишь бы не второй). У вас была длительная беседа с деловым партнером, вы идете с ним до автомобиля, он садится в машину и вы говорите: "Я не знаю, когда вы сможете поставить нам лес; возможно, вы это сделаете через неделю или через месяц, возможно, не сделаете это вообще, но, наверное, вы это сделаете завтра. Все, на этом захлопнулась дверь и машина уехала, а ваша последняя инструкция засела в подсознании партнера. Для успешного применения речевых стратегий готовьте заранее фразы, в которых содержится много предположений о желательном для вас поведении партнера. Используйте в одной фразе сочетание разных стратегий. И обязательно учитывайте и включайте в свою речь контекст общения -- и все, что происходит вокруг.

Для читателей я хочу привести подходящий фрагмент статьи Милтона Эриксона об использовании речевых стратегий:

"...Предписание некой двойной задачи обычно оказывается более действенным, чем формулирование этих же задач порознь. Например, мать может сказать: "Джонни, когда выведешь велосипед, вернись и закрой гараж". Это звучит как единое задание, одна часть которого способствует выполнению другой, так что в целом оно кажется легче, чем два отдельных задания. Если бы мать сначала попросила Джонни вывести велосипед, а потом велела ему закрыть гараж, для него это представлялось бы как два отдельных, не связанных между собой дела. На каждую из двух просьб легко было бы сказать: "Не хочу". Но отказ от двойного задания был бы просто непонятен. Что он означал бы? Что он не выведет велосипед? Что если и выведет, то не вернется к гаражу? Что не закроет дверь? Удерживать от отказа в подобном случае может сама степень усилий, которые нужны, чтобы определить, от чего именно отказываешься. А отказываться "вообще от всего" -- неловко. Поэтому Джонни скорее выполнит, пусть и нехотя, такое комбинированное поручение, чем будет анализировать ситуацию. Попроси его мать о любой из этих вещей по отдель

1000

ности, Джонни легко мог бы бросить: "А, потом!" Но в случае такой двойной задачи он не может просто сказать "потом", ибо если он выведет свой велосипед "потом", то должен будет "немедленно" вернуться к гаражу и "немедленно" закрыть дверь. Логичность этого "если -- то должен", конечно, мнимая, но повседневная жизнь -- вовсе не задачник по логике, в ней обычно действуют свои эмоциональные резоны. Я нередко говорю своим пациентам: "Как только вы сядете в кресло, вы войдете в состояние транса". Пациент, конечно же, собирается сесть в кресло. Но теперь это действие начинает выступать для него как условие погружения в транс. Таким образом, состояние транса индуцируется действием, которое пациент с наибольшей вероятностью собирается осуществить...".

Тройная спираль.

Техника под названием "тройная спираль Милтона Эриксона" (для использования транса) очень близка по структуре и технике перекрывания реальностей (для наведения транса). Здесь тоже история вплетается в историю, но по другим правилам: вы начинаете рассказывать некую историю No1, примерно в середине

ее прерываете и начинаете рассказывать историю No2, которую тоже прерываете в середине. Затем вы полностью рассказываете историю No3. Потом вы заканчиваете историю No2, после чего завершаете историю No1. Истории под номерами 1 и 2 полностью осознаются и запоминаются вашим партнером, а история No3 забывается (причем очень быстро) -- в нее вы и включаете инструкции для подсознания партнера. Чтобы не запутаться в последовательности историй, составьте себе схему.

СХЕМА 3. "Тройная спираль Милтона Эриксона"

История 3

История 2 (начало)

История 2 (конец)

История 1 (начало)

История 1 (конец)

Начало целого рассказа

Конец целого рассказа

Послушайте обычную историю, оформленную в тройную спираль:

...Это произошло со мной, когда я учился примерно в седьмом классе школы. Двоюродный брат взял меня с собой на весенние каникулы в деревню, километрах в сорока от Красноярска. Весна в том году была теплая, и мы с мальчишками

много бегали по окрестностям, а как-то раз решили перебраться через речку -- там была маленькая речка, почти ручей, все русло которой заросло ивой. Речка протекала по оврагу, поэтому была покрыта льдом, хотя на открытых местах снег уже сошел. Все перешли через речку по веткам и корням деревьев, а я был полнейший, неуклюжий -- поскользнулся и провалился под лед по шею...

...Примерно в том же году мы изучали в школе химию, и меня настолько заинтересовали взрывы, что я пошел в химический кружок при институте. Первое, чему нас там учили -- это техника безопасности. Перед тем как допустить к самостоятельной работе, нам обязательно показывали один экспонат. Это была банка с формалином, а в ней... Как вы думаете, что в ней хранилось?..

...Человек, который занимался с нами в кружке, оказался в итоге лучшим из моих учителей. Именно он развил у меня абстрактное мышление, потому что он любил говорить нам: "Возьмите те знания и навыки, которые вы получили в одной области, и попробуйте применить их в другой! Если вы уже знаете алгебру, она пригодится вам и в химии...".

...А в той банке с формалином хранилось несколько пальцев, которые оторвало взрывом неаккуратному химику. Не знаю, было ли это лучшим способом, чтобы привлечь внимание подростков к технике безопасности, но это действовало...

...И тот случай, когда я весной провалился под лед, был, наверное, первым случаем, который привлек мое внимание к целительным силам природы. Я тогда разделся, ходил босиком, одежду мы просушили на костре, и после этого у меня не было даже насморка. Вот такая история.

Реплика из зала: Уже сейчас я не могу вспомнить вашу историю No3. Кто-нибудь помнит ее?..

С. Горин: Тем интереснее будет понаблюдать за тем, как вы будете выполнять полученную инструкцию.

(П

1000

примечание для читателей: восприятие тройной спирали "на глаз", то есть при чтении текста, очень сильно отличается от восприятия "на слух", и практически не дает понятия о том впечатлении, которое производит на слушателей "тройная спираль". В домашних условиях вы можете получить представление о "тройной спирали", если запишете на магнитофон оформленную соответствующим образом историю и послушаете ее примерно через две недели после записи).

Как видите, приведенная техника достаточно удобна еще и тем, что она не отнимает много времени. Мне хотелось бы, чтобы вы попробовали себя в ней. Давайте подумаем о том, что может быть содержанием вашей истории No3. В деловом общении история No3 может иметь такие сюжеты: выгоды, которые вы предоставили какому-то из прежних деловых партнеров; благодарность ваших прежних партнеров или клиентов; выгодное отличие вашего предложения от предложений конкурентов -- и многое другое, конечно. Я заметил, что здесь, на семинаре, вы часто бываете неуверены в своих силах, вы боитесь, что у вас что-то не получится. Пусть кто-нибудь из вас "вплетет" в "тройную спираль" сообщение типа "будьте уверены в себе".

Упражнение No14. Выполняется индивидуально. Вы выбираете простую инструкцию, делаете ее содержанием историю No3, придумываете или вспоминаете истории No1 и No2 и составляете из них "тройную спираль"

История Виталия... После того как я закончил восьмой класс, ребята из класса решили отправиться на каникулах в поход по реке на лодках. Лодки были надувными и не очень устойчивыми -- часто переворачивались, поэтому приходилось тщательно выбирать маршрут. Впрочем, все мы умели плавать, к тому же был жаркий июнь... На своей лодке я был "капитаном", и маршрут

приходилось выбирать мне. Однажды мы подплыли к такому месту, где река разделялась надвое. Я задумался -- по какому из рукавов реки плыть?..

...Позже мы сделали привал на острове. Остров был небольшим, мы решили его обследовать, и уже в сумерках пошли вокруг острова. Мы шли, громко переговариваясь и смеясь, и вдруг, когда мы были на противоположной стоянке стороне острова, мы увидели очень крупные следы... Веселье с нас как рукой сняло. Мы остановились и какое-то время стояли молча, глядя на следы и друг на друга. Как вы думаете, чьи это были следы?..

...Не знаю, известно вам это или нет, но, когда путешествуешь в лодке по реке, очень важно оставаться на плаву. Это настолько важно, что постоянно повторяешь: "Будь уверен в себе, у тебя все получится!.."

...И те следы, которые мы нашли на острове, были следами медведя. Мы, деревенские мальчишки, сразу это поняли. Назад к стоянке мы бежали очень быстро, и, конечно, сменили место привала...

...Возвращаясь к тому моменту, когда мне пришлось выбирать, по какому из рукавов реки плыть, могу сказать, что именно тогда я впервые осознал свою ответственность за выбор. Все лодки поплыли по правому рукаву, а я выбрал левый. Лодка перевернулась, и меня разжаловали из "капитанов" в простые матросы.

Истории, метафоры, притчи...

С. Горин: Вы уже знаете, что можно навести транс, рассказывая историю. Но через историю можно и использовать транс. Это более сложная техника -- хотя бы потому, что вам придется создать контекст, в котором партнер согласится вас слушать. История или метафора при использовании транс работает медленнее, чем предыдущие техники, поэтому я уделяю особое внимание "техникам быстрого реагирования". Но я уже говорил, что лично мне нравится применять истории, так как эта техника стимулирует творческие способности у вас как гипнотизера. Самый, пожалуй, известный на сегодня гипнотизер эриксоновского толка, Иисус Христос, давал очень мало прямых инструкций (особенно в начале карьеры). Он не говорил людям прямо: "Будьте добры друг к другу", он просто начинал рассказывать притчу о том, как один человек попал в беду в пустыне и

1000

стал просить

помощи у проходящих мимо людей. И кто-то делал вид, что не замечает его. Кто-то говорил, что надо идти в деревню, где люди помогут ему. Но вот подошел человек, который не стал давать советы -- он напоил страждущего водой, взял его в свой караван и спас его... Рассказав историю, не делайте выводов сами, не поясняйте смысл истории. Пусть вывод сделает сам слушатель -- тогда он будет считать этот вывод своим. Ваша задача -- составить такую историю, после прослушивания которой слушатель сделает именно тот вывод, который нужен вам. Вообще-то можно долго говорить о том, как именно надо составлять истории для использования транс. Конечно, нужно привлечь внимание собеседника и удержать это внимание -- поэтому вы насыщаете свою историю подробностями о месте и времени

действия, о действующих лицах. История должна инсценировано описывать проблему, с которой столкнулся ваш партнер, и пути решения этой проблемы (причем надо описывать все основные моменты, с которыми встретится партнер, решая проблему). Наверное, в деловом общении вам придется рассказывать истории о дипломатах, о государствах, которые заключают союзы. Или о том, как люди знакомятся друг с другом и узнают что-то очень интересное и выгодное в этом знакомстве. Придумать подходящую тему и составить историю -- хорошее

творческое задание. Лучше, чтобы в истории был какой-то юмор (кстати, юмор считается одним из компонентов эриксоновского гипноза). Я приведу вам несколько примеров эффективно сработавших историй из медицинской практики. Однажды меня попросили поработать с одной женщиной, которая собиралась рожать и очень боялась боли при родах. Я решил не говорить ей, что боли не будет, поскольку это было бы инструкцией с отрицанием. Я погрузил эту женщину в транс и начал долго и скучно рассказывать ей о том, как течет вода по резиновому шлангу. Шланг имеет эластичные стенки, которые могут расширяться. Если в этот шланг попадает камешек, то под напором воды камешек постепенно будет выходить, потому что давление будет очень сильным, а шланг при этом будет расширяться еще больше... И рано или поздно он расширится настолько, что камешек начнет выходить быстро... Но когда камешек будет выходить, шланг еще растянется -- он ведь эластичный и что может чувствовать шланг? Ему все равно! Он просто растягивается и растягивается, он ведь для этого и приспособлен... И когда камешек полностью выйдет, шланг опять примет свою обычную форму... Что он может при этом чувствовать?.. Одно только растяжение... и удовольствие оттого, что его форма становится прежней.

Женщина была удивлена моей историей -- но еще больше она удивилась тогда, когда при родах не чувствовала никакой боли. Второй пример я взял из книги Лесли Камерон-Бэндлер. У нее был пациент с преждевременной эякуляцией (быстрое семяизвержение при половом акте), и этому пациенту она рассказала такую историю... Когда вы путешествуете на машине, вы можете ехать очень быстро, выбирая из экономии самую короткую дорогу... Но иногда вам может стать интересным то, что происходит по дороге, и тогда вы можете выбрать более длинный путь... И вы можете наслаждаться всем тем, что вы видите, проезжая по дороге... Вы можете наслаждаться тем, что вы слышите и чувствуете... И тогда вы замедляете скорость, и вам становится все интереснее и интереснее... Чем медленнее скорость, тем больше приятных переживаний вы имеете, тем больше приятных ощущений... В какой-то момент можно вообще остановиться и наслаждаться тем, что происходит здесь и сейчас...

Реплика из зала: Он так вообще не приедет (смех в зале).

С. Горин: Нет, ну дорога для того и придумана, чтобы приехать в какой-то конечный пункт. "И тогда оказывается, что ты можешь приехать в тот же пункт более длинной дорогой, получив гораздо больше удовольствия". Примерно так. Люди, работающие в техниках эрик

1000

соннианского гипноза, часто считают нужным составлять довольно длинные истории -- и правильно считают. Но работать могут и сверхкороткие истории, афоризмы. Однажды при работе с пациенткой, страдавшей депрессией (болезненно пониженным настроением), и долго рассказывавшей мне, что все в ее жизни рухнуло и ничего нельзя восстановить, я сказал: "Ну, теперь пойдет на поправку". Она, конечно, спросила: "Почему?". Я ответил: "Потому что хуже некуда...". Знаете, она приняла мою трактовку -- и вышла из депрессии. Мне самому в свое время очень помог афоризм, который рекомендую и вам на случай затяжных неудач. Можете применять его, занимаясь самогипнозом, или для ободрения менее удачливых ваших знакомых... Вот этот афоризм: "Когда я упал на самое дно -- снизу постучали".

ГЛАВА 6. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРАНСА

И МАНИПУЛЯЦИЯ СОЗНАНИЕМ (ВТОРАЯ СТУПЕНЬ)

Техника рассеивания.

Самым значительным вкладом в развитие гипноза Милтон Эриксон считал свою технику рассеивания (другое название -- техника вставленных сообщений). Она, действительно, получила большое распространение в будущем, при поисках новых способов рекламы, пропаганды и других методов воздействия на индивидуальное и массовое сознание. Исторической предпосылкой ее появления было увлечение психологов и психиатров в тридцатые годы нашего века исследованиями ассоциативного мышления. Существовала техника свободных ассоциаций: человеку предлагали подумать о его проблеме, а затем рассказать все, что ему приходит на ум в связи с этим (любые воспоминания, сновидения; любые побочные идеи, не связанные, казалось бы, с данной проблемой логически). Оказалось, что в полученном потоке вроде бы бессвязных мыслей, свободных ассоциаций, есть слова, значимые для понимания проблемы человека, и эти значимые слова человек обязательно обозначает каким-то образом (паузой, сменой интонации, жестами). Из обозначенных слов можно сложить вполне связный рассказ о том, что представляет собой проблема на самом деле. Хороший следователь знает, что не надо перебивать и останавливать человека, который увлеченно врет; дайте ему продолжать врать -- и он расскажет вам всю правду. Идея Эриксона состояла в том, чтобы использовать этот процесс в обратном порядке: составить текст внушения, а затем "растворить" его в каком-то рассказе нейтрального содержания, обозначая впоследствии неким способом значимые слова (составляющие текст внушения). Это интересовало, будет ли человек подсознательно усваивать такие замаскированные внушения? При экспериментальной проверке выяснилось, что техника вставленных сообщений является самой лучшей ловушкой для сознания. Первые эффективные примеры использования техники рассеивания в медицинской практике стали хрестоматийными. Они излагаются или хотя бы упоминаются в каждой книге по эриксоновскому гипнозу под названием "история о помидоре" и "история о стенографистке". Мне не хотелось бы пересказывать эти истории -- прочитайте их в изложении самого Милтона Эриксона.

Милтон Эриксон (1901-1980 г.г.)

"...Джо был цветоводом. Он начал свою карьеру, торгуя на улице цветами. Джо откладывал заработанные гроши, чтобы снова приобрести цветы, потом продать их, купить новые и т. д. Вскоре он смог купить небольшой участок земли. Теперь у него появилась возможность иметь еще больше цветов. Он выращивал их с такой любовью и так наслаждался их красотой, так хотел поделиться этой красотой с другими, что дело его шло прекрасно, и он приобретал все больше земли, чтобы выращивать на нем все больше цветов, и т. д., и т. д. В конце концов он стал ведущим цветоводом одного большого города. Джо страстно любил свое дело, был полностью поглощен им, и в то же время был хорошим мужем, хорошим отцом, хорошим другом и очень уважаемым членом местного общества. Но вот в роковой сентябрьский день

хирургам

пришлось удалить опухоль, возникшую у него на щеке, стараясь не слишком обезобразить лицо Джо. Опухоль оказалась злокачественной. Была назначена радикальная терапия, но врачи вынуждены были признать, что слишком поздно". Больному сообщили, что ему остался месяц. Что и говорить, Джо был сокрушен и подавлен. Мало того, его мучили сильнейшие боли. Когда подходила к концу вторая неделя октября, родственники Джо попросили автора как можно быстрее посетить его в клинике и попытаться с помощью гипноза облегчить его страдания, поскольку наркотические препараты уже мало помогали. Узнав о прогнозе, данном Джо, автор без особого энтузиазма согласился приехать, поставив условие, что в день визита вся медикаментозная терапия будет отменена с четырех утра. Врачи, лечившие Джо, любезно согласились это сделать. Перед самой встречей с пациентом автора предупредили, что он не выносит даже упоминания слова "гипноз". Вдобавок к этому один из детей Джо, молодой врач, проходивший стажировку в известной психиатрической клинике, тоже не верил в гипноз. На него не мог не повлиять тот факт, что сотрудники этой клиники разделяли самое скептическое отношение к гипнозу. Там не было, насколько известно автору, ни одного врача, который имел бы малейший непосредственный опыт в этой области. Итак, этот молодой врач должен был присутствовать при встрече автора с Джо, и тот, очевидно, знал о его отношении к гипнозу. Джо встретил автора очень любезно и приветливо. Скорее всего, он не знал о причине визита. При осмотре пациента, оказалось, что пораженный участок щеки и шеи по сути отсутствовали в результате продолжавшихся после операции процессов изъязвления и некроза. Джо была сделана трахеотомия, поэтому он не мог говорить. Он общался с помощью карандаша и бумаги, пачки которой были у него всегда под рукой. Меня проинформировали, что каждые четыре часа Джо получает наркотики... и мощные дозы седативных препаратов барбитуратовой группы. Спал он мало. Рядом с ним постоянно находилась дежурная сиделка. Джо то и дело вскакивал с кровати и писал бесчисленные записки. В одних из них он писал что-то по поводу работы, в других обращался к семье, но чаще всего это были жалобы на страдания, которые он испытывал, и требования дополнительной помощи. Острая боль мучила его непрерывно, и он никак не мог понять, почему врачи не могут делать свое дело так же хорошо, как он делал свое. Ситуация, в которую он попал, просто бесила его. Он расценивал ее как неудачу, а главным мерилом в его жизни всегда был успех, которого можно добиться честным трудом. Когда дела в его бизнесе шли плохо, он делал все, чтобы их поправить. Почему же врачи этого не делали? У них ведь есть обезболивающие средства, почему же они позволяют ему страдать от такой нестерпимой боли? После того как нас представили друг другу, Джо написал: "Чего вы хотите?" Этот вопрос послужил хорошим началом для применения автором его метода наведения гипнотического транса и снятия боли. Здесь не будет полностью воспроизведено все, что говорилось во время сеанса, поскольку многие части этого длинного монолога повторялись по несколько раз, причем не обязательно в одной и той же последовательности, и нередко в сокращенном виде, когда делалась ссылка на то, что говорилось раньше, и повторялось только несколько фраз. Нужно признаться, что автор очень сомневался в возможности какого бы то ни было результата, так как помимо тяжелого физического состояния у Джо наблюдались явные признаки интоксикационных расстройств, вызванных приемом большого количества медикаментов. Несмотря на то, что автор весьма невысоко оценивал шансы на успех, он был уверен в одном -- что должен и может оставить свои сомнения при себе, и всем своим поведением, тоном каждого сказанного слова показать Джо, что он искренне заинтересован в нем и хочет ему помочь. Если даже только это

сообщение можно было бы донести до Джо, то уже
1000

одно это

принесло бы некоторое облегчение и самому Джо, и его семье, и медсестрам, которые располагались в соседней комнате и которым все было слышно. Автор начал: "Джо, я хотел бы побеседовать с вами. Я знаю, что вы -- цветовод, и занимаетесь выращиванием цветов. Знаете, сам я вырос на ферме в Висконсине, и я тоже любил выращивать цветы. И до сих пор люблю. Ну вот, я хотел бы, чтобы вы сели в это уютное кресло, а я буду говорить. Я расскажу вам о самых разных вещах, но не о цветах пойдет речь, потому что вы знаете о цветах намного больше меня. Не о цветах. Это не то, чего вы хотите. (Читатель заметит, что определенный шрифт используется для выделения вкрапленных гипнотических внушений. Это могут быть отдельные слоги, слова, фразы или предложения, произносимые с особой интонацией). "А теперь я спокойно могу начать свой рассказ, и мне хотелось бы, чтобы вы спокойно слушали меня, пока я буду рассказывать о саженцах помидора. Вы, может быть, и удивитесь. С чего бы нам говорить о помидоре" Семечко помидора сажают в землю и с надеждой ожидают, что из него вырастет растение и даст плод, который принесет удовлетворение. Семечко впитывает влагу, это не очень трудно, потому что этому помогают дожди, которые несут мир и покой, и радость роста всем цветам и помидорам. Это маленькое семечко, Джо, медленно набухает и выпускает маленький корешок с цилиями. Вы, может быть, не знаете, что такое цилии: цилии -- это такие штуки, которые работают, чтобы помочь семечку помидора вырасти, пробиться из земли наверх, а вы можете просто слушать меня, Джо, пока я буду продолжать свой рассказ. Вы можете слушать и слушать меня, и удивляться, просто удивляться тому, что вы действительно можете узнать. Вот вам карандаш и блокнот, а что касается помидора, то он растет очень медленно. Вы не видите, как он растет. Вы не слышите, как он растет, а он растет себе: пробиваются первые крохотные листочки, стебель покрывается нежными волосками, потом такие же волоски появляются и на листьях. Они очень напоминают цилии на корнях, и, должно быть, позволяют растению чувствовать себя очень хорошо, очень уютно, если вы можете представить, что растение может чувствовать. Вы не видите, как оно растет, вы не чувствуете, как оно растет но вот еще один листок появляется на этом крохотном стебельке, а потом еще один. Как знать, пусть это звучит по-детски наивно, но, может быть, куст помидора действительно ощущает покой и мир, пока растет. Каждый день он растет, и растет, и растет. Какой покой ощущаешь, Джо, когда наблюдаешь, как растет растение, но не видишь его роста и не чувствуешь его, а только знаешь, что все идет к лучшему для этого маленького помидора, на котором появляется еще один листок, и еще один, и новая веточка, и он спокойно себе разрастается во всех направлениях...". (Многое из вышесказанного было к этому моменту многократно повторено, иногда -- отдельные слова, иногда -- развернутые предложения. Немаловажным соображением было находить такие разные словесные формулировки для одних и тех же идей, а также многократно повторять гипнотические внушения). Через некоторое время после начала сеанса в комнату на цыпочках вошла жена Джо с листом бумаги, на котором было написано: "Когда вы намерены начать гипноз?" Автор не мог рассмотреть надпись на листе, и ей пришлось положить лист прямо перед ним, и, соответственно, перед Джо. Не прерываясь, автор продолжал описывать помидор, а супруга Джо, взглянув на мужа, заметила, что он ее совершенно не видит и даже не подозревает о ее присутствии, находясь в сомнамбулическом трансе. После этого она сразу же удалилась. "...А вскоре на растении завяжется первая почка. Неважно, на которой из веточек это произойдет, ведь скоро все веточки, весь куст помидора покроются такими же

нежными почками. Интересно, может ли помидор, Джо, испытывать ощущение покоя?

Знаете, Джо, растение -- чудесная штука, и так приятно, так забавно думать о нем, как о

1000

человеке. Могло бы такое

растение испытывать приятные ощущения, чувство покоя, по мере того как начинают формироваться крохотные помидорчики, такие крохотные, и все же убеждающие тебя в том, что сумеют пробудить твой аппетит, что вскоре тебе так захочется съесть спелый, подрумяненный солнцем помидор, так приятно наполнить желудок едой? Как это прекрасно -- ощущать себя ребенком, который хочет пить и утоляет жажду, хотеть пить, Джо, и утолять свою жажду. Вот что чувствует помидор, когда идет дождь и освежает все вокруг, и становится так хорошо (пауза). Знаете, Джо, куст помидора растет буквально каждый день, набирается сил день ото дня. Знаете, Джо, мне почему-то кажется, что помидор может испытывать в полной мере покой и уют каждый день. Знаете, Джо, буквально каждый день, день ото дня. И то же происходит со всеми на свете помидорами. (Внезапно Джо вышел из транса, стал проявлять признаки дезориентации, вскочил на кровать, принялся размахивать руками. По всем признакам его поведение напоминало характерные приступы, которые возникают вследствие барбитуровой интоксикации. Казалось, Джо совсем не видит и не слышит автора. Однако неожиданно Джо спрыгнул с постели и двинулся в направлении автора. Руку Джо свела сильная, но кратковременная судорога. Была вызвана сиделка. Она вытерла испарину с его лба, сделала перевязку и дала через трубку немного воды со льдом. После этого Джо позволил автору вновь усадить себя в кресло. В ответ на попытку автора поинтересоваться состоянием его предплечья, Джо схватил карандаш и бумагу и написал: "Рассказывайте, рассказывайте".) Ах, да, Джо, сам я вырос на ферме, и думаю, что семечко помидора -- замечательная вещь. Подумайте, Джо, только подумайте, ведь в этом маленьком семечке на самом деле покоится так естественно, так уютно красивое растение, которое еще надо вырастить, которое родит такие забавные листья и ветки. Листья и ветки так красивы, такого красивого зеленого цвета: ты можешь действительно почувствовать себя счастливым, глядя на семечко помидора и размышляя о том замечательном растении, которое в нем заключено, которое в нем мирно покоится, спокойно и уютно, Джо. Я сейчас пойду пообедать, а когда вернусь, мы продолжим". Из записи этого сеанса видно, насколько просто гипнотерапевтические внушения могут быть включены в канву внушений, направленных на наведение транса и его поддержание. Последние в таком случае берут на себя дополнительную функцию своего рода носителя терапевтического воздействия. Особо следует выделить просьбу Джо, чтобы автор "рассказывал". Она означает, что несмотря на интоксикацию, периодически дававшую о себе знать в виде приступов, Джо был, вне всяких сомнений, доступен для контакта. Более того, он быстро усвоил именно то, что нужно, из этой абсурдной импровизации про семечко и росток, которую он выслушал от автора. У Джо не было, конечно, никакого интереса к бессмысленным и бесконечным рассуждениям о помидорном кусте. Он хотел избавиться от боли, хотел покоя, отдыха, сна. Вот к чему стремилась его душа, вот чего он страстно желал. Однако именно эта острая потребность заставляла его и в бормотании автора пытаться найти что-то полезное для себя. И там был этот желанный смысл, причем выраженный в такой форме, что Джо мог как бы непосредственно воспринимать его, совершенно не осознавая этого. Джо вышел из транса спустя считанные минуты после того, как автор произнес, казалось бы, совершенно невинную фразу: "...хочет пить, Джо". Не составило особого труда и повторное введение в транс. Оно было достигнуто при

помощи двух коротких фраз: "...подумайте, Джо, подумайте" и "...покоится так естественно, так уютно", включенных в достаточно бессмысленный набор идей. Однако, повторим: в этом, казалось бы, бессмысленном повествовании содержалось то, в чем так нуждался Джо, и он сразу же воспринял это. Как рассказала сиделка, за обедом Джо был поначалу сп

1000

окоен, но потом медленно стало нарастать беспокойство и произошел очередной интоксикационный приступ. К тому времени, когда автор вернулся, Джо ждал его с нетерпением. Джо пожелал общаться с помощью записок. Некоторые из них невозможно было разобрать, так как писал он крайне торопливо и потом с раздражением их переписывал. Один из родственников помог автору расшифровать эти записки. Их содержание касалось самого Джо, его прошлой жизни, его бизнеса, его семьи, "ужасной прошлой недели" и "ужасного вчерашнего дня". Там не было ни жалоб, ни требований, лишь несколько раз встречалась просьба к автору рассказать о себе. Наша беседа прошла достаточно успешно, по крайней мере, судя по тому, что возбуждение Джо постепенно улеглось. Когда же его попросили перестать расшатывать по комнате и сесть в кресло, которое он занимал прошедшим утром, он с готовностью выполнил эту просьбу и ожидающе взглянул в сторону автора.

"Знаете, Джо, я мог бы еще рассказать вам о росте помидора, и тогда, слушая мой рассказ, вы, вероятно, заснете, в самом деле, хорошо и крепко заснете". (Это вводное высказывание по всем признакам есть не более чем малозначащая общая фраза. Если пациент реагирует на нее гипнотически, как это сразу же случилось с Джо, то все в порядке. Если же пациент не откликается, то сказанное вами было всего лишь несущественной проходной фразой. Случись так, что Джо не вошел бы мгновенно в транс, далее могли бы последовать вариации типа: "Но лучше давайте поговорим о цветке помидора. Вы, вероятно, видели в кино, как медленно-медленно распускаются цветы, как они дарят ощущение умиротворенности, ощущение покоя, пока вы наблюдаете, как они раскрываются. Так прекрасно, так спокойно наблюдать все это. Можно испытать такой безграничный мир и покой, когда смотришь подобный фильм".) Автор не видит необходимости говорить что-либо еще о технике наведения и поддержания транса, а также о рассеивании терапевтических внушений. <...> В тот день работа с Джо дала прекрасные результаты, несмотря на несколько вынужденных пауз, связанных с токсическими приступами и специальными перерывами, которые автор делал, чтобы оценить, насколько глубоко усвоено содержание гипнотических внушений. Вечером Джо от души жал руку автора перед его отъездом. Интоксикационные проявления были заметно ослаблены. У Джо не было жалоб. Судя по всему, мучительная боль его оставила и он выглядел довольным и счастливым. Родные Джо беспокоились, были ли даны ему постгипнотические внушения. Автор заверил их, что он их получил. Они были очень плавно введены в подробнейшее, со многими повторами описание роста помидора, а также содержались в особо интонационно выделенных фразах: "Вы знаете, Джо, буквально каждый день... испытывать в полной мере покой и уют", "знаете, Джо, буквально каждый день, день ото дня." ... За месяц, проведенный дома, он прибавил в весе и силе. Изредка случался приступ боли, но его можно было купировать либо аспирином (!), либо 25 мг димерола. Джо был счастлив, что находился в кругу семьи. Поговаривали даже о некой важной и плодотворной деятельности Джо в этот период, о которой автор недостаточно информирован. <...> Хотя за прошедший со дня первой встречи месяц злокачественная опухоль продолжала прогрессировать, физическое самочувствие Джо значительно улучшилось".

А теперь -- история о стенографистке, страдавшей

головными болями, которой Милтон Эрнсон давал лечебные внушения во время диктовки текста:

"...Одна из новых стенографисток отдела, имевшая сильное предубеждение против гипноза, страдала от жестоких приступов мигрени... Ее неоднократно обследовали, но безрезультатно. Обычно она удалялась в комнату отдыха, чтобы "переспать головную боль", что занимало у нее, как минимум, три часа. Но однажды во время одного из таких приступов автор не позволил ей отправиться в комнату отдыха и достаточно настойчиво предл

1000

ожил

писать под диктовку. Подавляя в себе негодование, она приступила к работе, но через пятнадцать минут прервала автора, сообщив с изумлением, что головная боль прошла. Она приписала это своему гневу в ответ на принуждение писать под диктовку. В другой раз в таком же состоянии она сама вызвалась поработать с неким трудным материалом, от которого уклонялись все другие стенографистки. Головная боль усилилась, и она решила, что ее удачный опыт работы под диктовку автора был лишь следствием случайного стечения обстоятельств. Когда у нее начался очередной приступ жестокой мигрени, автор снова сделал ей настойчивое предложение поработать под диктовку. На этот раз боль прошла через десять минут. Когда случился следующий приступ, она добровольно вызвалась писать под диктовку автора. И опять это помогло снять головную боль. Затем, в порядке эксперимента, она решила попробовать поработать так же и с другими врачами. По непонятным ей причинам головные боли только усиливались. После одной из таких неудачных попыток она пришла к автору и попросила его поддиктовать. У автора под рукой не оказалось подходящего материала для диктовки, и он использовал материал, недиктованный ранее. Головная боль была снята за восемь минут. Позже, в ответ на ее просьбу облегчить боль, ей был продиктован обычный текст. Это не вызвало никакого эффекта. В следующий раз она пришла, не питая особых надежд, так как считала, что "исчерпала целительную силу диктовки". Снова ей был продиктован текст, и через девять минут боль исчезла. Она была так обрадована, что решила сохранить копию текста, чтобы при необходимости попросить кого-нибудь продиктовать ей этот "удачный диктант", снимавший головную боль. Но, увы, оказалось, что никто не обладал таким "правильным голосом", как у автора.

Ни она, ни другие не догадывались о том, что же произошло на самом деле. Автор вел тогда обширные записи бессвязных высказываний одного психотического пациента. В этой работе ему помогали несколько разных стенографисток. Этими текстами автор и воспользовался, рассеяв по определенной системе в речевой продукции пациента терапевтические внушения, предназначенные для страдавшей от мигрени стенографистки. Когда был получен положительный результат, он попробовал тем же образом использовать речевую продукцию другого психотического пациента. Этот опыт также оказался успешным. В качестве контрольной серии этого эксперимента были испробованы диктовки обычных служебных текстов и "незасеянного" терапевтическими внушениями бессвязного материала. Никакого воздействия на головную боль не наблюдалось. Результата не дала и диктовка "засеянного" материала в исполнении других людей, так как для достижения эффекта его следовало читать с выражением, подчеркивая нужные места".

Теперь, когда мы знаем теорию техники рассеивания, давайте разберемся в том, как же нужно "читать с выражением, подчеркивая нужные места..."

Практикум по технике рассеивания (стенограмма семинара).

С. Горин: Выделение, подчеркивание сообщения не является чем-то сверхъестественным. Это -- обычный, "бытовой" навык. Когда вы хотите, чтобы собеседник с особым вниманием отнесся к

тому, что вы сейчас говорите -- как вы поступаете? Вы можете говорить громче; можете сделать паузу, чтобы обозначить важность сказанного... Что еще можно сделать?

Ответы из зала: -- Можно говорить не только громче, но и тише -- это тоже привлечет внимание, особенно если наклониться к партнеру. Можно подчеркнуть важность сказанного энергичным жестом, даже ударить кулаком по столу. Человек легче успокаивается, если ему что-то говоришь и одновременно поглаживаешь его по голове.

С. Горин: То есть, мы сейчас выделили главные способы подчеркнуть какое-то сообщение: во-первых, можно изменить характеристики своей речи (громкость, интонация, пауза); во-вторых, можно обозначить свое высказывание жестом; в-третьих, мож

1000

но это сделать прикосновением. И могут быть, конечно, какие-то смешанные способы... Ну, например, если вы наклоняетесь к партнеру при беседе с ним, то это меняет характеристики речи и одновременно является жестом. То же самое происходит, когда вы при беседе поворачиваете голову вправо или влево -- для вашего партнера это и жест, и изменение речи (на близком расстоянии изменение положения источника речи легко воспринимается). Давайте попробуем свести в таблицу возможные способы выделить или подчеркнуть сообщение.

ТАБЛИЦА 3. "Способы выделения сообщений"

А. Речевые (аудиальные) способы:

изменение громкости речи (громче-тише);

изменение темпа речи (быстрее-медленнее, паузы);

изменение интонации (повышающаяся-понижающаяся);

сопутствующие речи звуки (хлопок в ладоши, пощелкивание пальцами, постукивание по столу);

изменение локализации источника звука (справа-слева, спереди-сзади); -- изменение тембра голоса (жесткий, "металлический"-мягкий, "вкрадчивый").

В. Визуальные способы (жестикуляция, мимика, пантомимика):

изменение положения тела (наклон, поворот);

жестикуляция руками, пальцами рук;

характерная последовательность жестов (пантомимика);

изменение мимики.

С. Кинестетические способы:

простое прикосновение,

поглаживание,

похлопывание по плечу, по спине,

пожатие руки.

Д. Смешанные способы:

изменение дистанции до собеседника (приближение -- удаление, наклон тела к собеседнику -- от собеседника);

речь, совмещенная с поворотом головы;

движения, совмещенные со звуками (демонстративное постукивание пальцами по столу, пощелкивание пальцами при жестикуляции).

С. Горин: В принципе, мы могли бы нафантазировать множество других способов выделения сообщений, но основными способами останутся все те же: характеристики речи, жест, прикосновение.

Как это используется в работе? Скажем, если я работаю с большим истерическим параличом, то в классическом гипнозе я прямо ему заявлю: "Спать! А теперь вы можете почувствовать силу в ногах! Почувствуйте, как ноги наполняются силой! Встаньте! Идите!". В технике рассеивания то же самое сообщение я сведу к фразе "почувствуйте силу в ногах", и я буду рассказывать пациенту какую-то историю (неважно, какую -- хоть передовицу из газеты прочитаю), в которой я буду выделять известными вам теперь способами три слова, составляющие инструкцию --

"чувствовать, сила, ноги". То есть, каждый раз, когда в тексте истории встретятся слова "чувствовать, сила, ноги", я буду менять громкость и интонацию речи, изображая какой-то жест. Знаете, это похоже на одну детскую систему шифровки: в целом сообщении выбирают каждое четвертое слово, и выбранные таким способом слова образуют отдельное скрытое сообщение. Давайте выберем внушение, актуальное для вас, и я продемонстрирую работу в технике рассеивания.

Реплика из зала: Побольше уверенности в себе...

С. Горин: Вам нужна уверенность в себе? Все еще? Хорошо, тогда скрытое сообщение будет следующим: "Будь уверен в себе". Расскажу-ка я вам, как добирался сюда, на семинар... На остановке автобуса я встретил старого знакомого, мы немножко побеседовали и на прощание я сказал ему: "Будь!" (изменил громкость и интонацию речи, сделал характерный жест). Потом я стоял на остановке, и был уверен (интонация, громкость, жест) в том, что автобус рано или поздно придет, привезет в себе (интонация, громкость жест) пассажиров... Когда автобус приехал, я подумал, что будь (интонация, громкость, жест) он более пустым, я мог бы быть уверен (интонация, громкость, жест), что доберусь до места, сохранив в себе (интонация, громкость, жест) чуть больше спокойствия...

Интересно то, что эта техника действует независимо от того, знаете ли вы о том, как она действует. Набралась уверенности? (смех в зале, ответы "Да!") Тогда делаем упражнение.

Упражнение No1

1000

5. Выполняется в парах. Партнер А сообщает вслух простую инструкцию, которую он хотел бы получить. Партнер Б готовит какой-либо рассказ, в который включает нужную партнеру А инструкцию, и рассказывает его, выделяя любым способом составляющие инструкцию слова. Затем партнеры меняются ролями. (Усложненный вариант упражнения: партнер А говорит о своей психологической проблеме, которую он хотел бы разрешить. Партнер Б сам придумывает подходящую инструкцию, включает ее в свой рассказ, и рассказывает его три раза, применяя каждый раз другие способы выделения составляющих инструкцию слов).

С. Горин: Техника рассеивания очень эффективна при общении с одним партнером, с группой, с большой группой -- но ее эффективность при работе с толпой, с массами людей становится просто фантастичной! Я полагаю, что люди, управляющиеся средствами массовой информации, не могут этого не знать. Говорят, что недавно изобрели "лептонное" оружие, с помощью которого можно управлять разумом и волей человека. Но оружие, действующее на волю, давно создано -- это газеты и телевидение!

...Году этак в 1986-м был небольшой скандал вокруг еженедельника "Аргументы и факты": один въедливый читатель обнаружил, что в маленькой заметке, слова, набранные жирным шрифтом, образуют самостоятельное и вполне осмысленное антиправительственное высказывание. Неважно даже, было ли это случайностью (как потом писал редактор еженедельника) или хорошо спланированной акцией (как писали противники "ДиФ") -- подумайте просто о том, что из тогдашних примерно двадцати миллионов читателей еженедельника заметил что-то только один). В любое письменное сообщение можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую инструкцию, только выделять слова нужно: другим размером шрифта, другим цветом, другим типом шрифта (курсив, "жирный" шрифт, набор прописными буквами, печать "вразрядку" и т. п.), абзачным отступом (аналог паузы в разговоре), особым значком... В телепередачу скрытую инструкцию можно ввести с помощью "бегущей строки", быстрого чередования кадров в сюжете, разговором "за кадром"... Мне трудно перечислить все возможные варианты, их очень много. Важно здесь

то, что и статью в газете, и телепередачу увидят миллионы, и если даже в применении какой-то гипнотической техники допущены "помарки", все равно сотни, тысячи людей "проглотили" инструкцию. В нашей стране традиционно был принят подход к рекламе и пропаганде с позиций убеждения, воздействия на сознание, логической аргументации. Думаю, что мы практически не имеем иммунитета к подсознательным манипуляциям -- значит, эффект от их применения мог бы быть велик. И кое-кто уже пользуется этим. Посмотрите, например, на рекламу компании "АСКО":

БУДУЩЕЕ нельзя купить его можно ОБЕСПЕЧИТЬ !

Каждый день 10000 человек покупают страховые полисы АСКО. АСКО приносит в их дома спокойную уверенность в завтрашнем дне. Поверьте этим людям. Выбирая АСКО, они делают правильный выбор.

Обратите внимание на выделения. Здесь использована техника рассеивания для подсознательного влияния на возможных клиентов (между прочим, компании со стабильным финансовым положением таких вещей не делают). Вы можете учесть все это и при чтении рекламы, и при составлении ее, при планировании рекламных кампаний...

Реплика из зала: И предвыборных -- тоже?

С. Горин: Естественно! Зачем открыто хвалить себя и ругать конкурента? Так можно напроситься на неприятности. Нет, если бы я захотел поддержать Юру, например, в его борьбе за пост большого начальника, я бы написал статью... да хоть о пионерском лагере, где дети голосуют за того вожака, который им нравится, и когда я встретил мальчика Юру, он сказал мне, что проголосует за Васю, так как он самый сильный, и я похвалил Юру за откровенность... А если бы я при этом захотел отругать нынешнего большого начальника Х, я написал бы нечто вроде: "Х -- образованный, симпатичный

1000

мужчина. Мы говорили с ним о том,

что на улицах грязно, лежит собачье дерьмо" -- "Как жаль, -- сказал мне Х, -- что собачье дерьмо не убирают" (смех в зале).

Феномен "25-го кадра".

Одной из самых ярких страниц в истории техники рассеивания стало открытие в шестидесятых годах явления, получившего название "феномен 25-го кадра" (другие названия -- "феномен 36-го кадра", "феномен Бэрда"). Начиналось все в рамках обычного психологического эксперимента; ученые изучали восприятие человеком сверхкратких раздражителей. Очень удобным инструментом для исследования оказался кинопроектор... Мы знаем, что кадры, чередующиеся в кинопроекторе с частотой 24 в секунду, создают эффект движения, поскольку при этой скорости воспроизведения ряд неподвижных кадров "сливается" в одно движущееся изображение (не осознается разрыв между кадрами). А что произойдет, если 25-й кадр будет содержать информацию, отличающуюся от той, которая содержится в предыдущих двадцати четырех? В экспериментах выяснилось, что человек не осознает такую информацию, но помнит ее -- то есть, человек не может объяснить, откуда он получил эту информацию и почему он ее помнит... В обычном кинозале идет обычный фильм. Никто из зрителей не знает, что по ходу фильма на экране промелькнут несколько раз на 1/25 долю секунды два кадра -- страдающий от жажды человек в пустыне и изображение некоего напитка. Никто из них не поймет, почему после фильма так хочется промочить горло именно этим напитком. И продавец в киоске с напитками только удивится тому, что спрос на этот напиток возрастет после фильма в три раза! В начале шестидесятых эксперименты с фильмами, "засеянными" рекламой (их называли "субламинарными" или "сублимационными") были весьма популярны. Но вот одна из комиссий ООН посчитала нужным запретить такой способ рекламы, как аморальный, и эксперименты прекратились... Во всяком

случае, прекратились публикации в открытой научной печати о таких экспериментах.

"Якорная" техника

Я уже говорил, что эриксоновский гипноз и нейролингвистическое программирование являются в значительной степени хорошим продолжением работ И. П. Павлова по физиологии высшей нервной деятельности. "Якорная" техника имеет прямое отношение к условным рефлексам. "Якорем" в эриксоновском гипнозе и НЛП называют стимул, запускающий механизм сформированного условного рефлекса. В русскоязычную литературу по эриксоновскому гипнозу и НЛП термин "якорь" в его вышеописанном значении ввела первая переводчица работ по НЛП Инесса М. Ребейко. Давайте вспомним, как формируется условный рефлекс. Голодная собака видит пищу, в этот момент у нее начинается выделяться слюна и желудочный сок -- и в этот же момент звенит лабораторный звонок. Если сочетание "вижу пищу -- слышу звонок" повторяется несколько раз, то появляется устойчивая связь -- на звук звонка собака отвечает так же, как на вид пищи (слюноотделением и выделением желудочного сока). Эта устойчивая связь называется условным рефлексом, а нейтральный ранее стимул -- звонок -- становится значимым стимулом, запускающим все сопутствующие рефлексу реакции. В терминах эриксоновского гипноза мы назовем звонок "положительным пищевым якорем" для собаки. ("Якорь" называют положительным, если он способствует развитию реакции или связан с положительными эмоциями, и отрицательным, если он способствует угашению определенной реакции или связан с отрицательными эмоциями). Человек отличается от других животных, в частности, тем, что условный рефлекс у него формируется часто после первого предъявления какой-то последовательности событий. Так, человек, подвергшийся нападению на темной улице, начинает бояться темноты или хождения по этой улице. В сексологической литературе я встретил описание такого случая: во время первого полового акта юноша укололся случайно бу

1000

лавкой, которую его партнерша оставила в одежде; после этого он мог получить половое удовлетворение только в том случае, если его кололи булавкой в течение полового акта. По этому поводу мы скажем, что укол булавкой стал для того юноши "положительным сексуальным якорем". В повседневной жизни мы встречаемся с огромным количеством неосознаваемых нами условных рефлексов. Например, у влюбленной пары часто есть мелодия, которую они называют "нашей мелодией" -- они просто слышали ее в момент встречи или в момент наивысшей влюбленности, но теперь она стала для этой пары "положительным аудиальным (слуховым) сексуальным якорем"; прослушивание этой мелодии возвращает паре чувство влюбленности по механизму условного рефлекса. "Отрицательным аудиальным музыкальным якорем" для большинства из нас служит похоронная музыка -- стоит нам ее услышать, и наше настроение понижается, хотя мы не осознаем, что причина такого понижения настроения -- какие-то другие похороны, на которых мы присутствовали давным-давно и чувствовали боль потери... В роли "якоря" может выступать то, что мы видим (чье-то лицо, характерный жест, картина и т. п.), то, что мы слышим (голос, музыка, шумы), и то, что мы чувствуем (прикосновение, поглаживание, поцелуй, боль и т. д.). В терминах НЛП "якоря" подразделяются, соответственно, на визуальные, аудиальные и кинестетические. Искусство применения "якорей" при использовании транса и манипуляции сознанием основывается на удачно выбранном моменте для постановки "якоря", удачно выбранном типе "якоря" и удачном воспроизведении уже поставленного "якоря".

Практикум по "якорной" технике (стенограмма семинара).

(Примечание: далее в тексте слово "якорь" в вышеописанном значении дается без кавычек).

С. Горин: ...Ну, вот еще один бытовой пример действия якорей. Жена пришла домой очень раздраженной, взбудораженной -- неважно, по какой причине. Муж встречает ее, обнимает за плечи и говорит: "Здравствуй, дорогая". Через некоторое время жена успокаивается, отвлекается чем-то; в это время к ней подходит муж точно так же, как раньше, обнимает за плечи и говорит: "Пойдем в кино?" И получает на это совершенно нелепую реакцию агрессии: "Да пошел ты со своим кино!" Что произошло? Характерное прикосновение, объятие подсознательно связалось с чувством злости -- и будучи воспроизведенным в точности так же, как в первый раз, вызвало то же чувство. Объятие стало якорем для вызывания чувства злости в этом примере. Для того, чтобы якорь вызвал реакцию, ради которой его поставили, нужно соблюсти ряд условий. Первое: якорь должен быть поставлен на высоте переживания. Второе: якорь должен быть воспроизведен максимально точно. Третье: самыми надежными являются кинестетические якоря, прикосновение обязательно воспринимается подсознанием. Проведем небольшую иллюстрацию. Олег, ты можешь сейчас вспомнить что-нибудь радостное? Например, встречу с любимой девушкой? Вспомни, как это приятно... (Олег начинает улыбаться, в этот момент ведущий семинара прикасается к его левому запястью). Я рад, что ты так легко можешь получить удовольствие (повторяет прикосновение к запястью). Давай проведем светский разговор... О погоде, например. Холодно сегодня, правда? (Олег кивает). Может, поговорить о том, какие нынче цены (Олег нахмурился) -- высокие цены, да? (Повторил прикосновение к левому запястью Олега). Трудно жить при таких ценах? (Олег согласно кивает, начиная улыбаться). А чего ты улыбаешься? (повторяет прикосновение к запястью, Олег начинает смеяться). Итак, я предложил Олегу погрузиться в приятные воспоминания, дождался его улыбки и поставил кинестетический якорь. В дальнейшей беседе я вернул, заново задействовал этот якорь -- и цены вызвали у Олега радостный смех.

Можно продемонстрировать работу с отрицательным якорем. Так, кто у нас курящий? Хорошо, Виталий, ты мог бы вспомнить те первые, довольно тягостные пер

1000

еживания, которые у тебя были связаны с курением? Наверняка при первом курении была тошнота, тягостное слюнотечение... (Виталий слглатывает слюну, у него появляется мимика, соответствующая описываемым переживаниям. Ведущий семинара делает отрывистый жест правой рукой). У тебя была тошнота? (повторяет жест). Ах, тебя даже рвало! (повторяет жест). Да, тебе не повезло -- были спазмы в желудке, ты чувствовал слабость, ноги подгибались... (повторяет жест). Я это, собственно, к чему говорю: мы уже долго занимаемся без перерыва. Хочешь закурить? (Повторяет жест, Виталий энергично отрицательно качает головой). Может, пропустим очередной перекур? (Повторяет жест; Виталий согласно кивает; смех в зале). Вот так начинает работу с курильщиками доктор Хмелевский. Обратите внимание на два момента. Первый: в обоих случаях суть работы заключалась в том, что я взял некую эмоцию, некое переживание из одного контекста и, закрепив это переживание якорем, перенес его в другой контекст. И я показал вам, что это можно использовать. Второй момент: для постановки якоря я выбрал наименее осознаваемую систему -- визуалисту я поставил кинестетический якорь, а кинестетику -- визуальный. Это тоже существенное условие для эффективной работы якорей -- сделать так, чтобы якорь не осознавался вашим партнером. Впрочем, якорная техника столь же помехоустойчива, как техника рассеивания -- она работает независимо от того, знаете вы о том, как она работает, или не знаете. Якорная техника имеет

большие возможности, даже если использовать только перенос эмоции, переживания из одного контекста в другой. Например, в обучении очень важно, чтобы усвоение новых знаний сопровождалось интересом. А если его нет? Предложи мне кто-нибудь преподавать вам скучный материал, я бы начал с того, что рассказал бы вам о каком-нибудь стриптиз-шоу. Вы только представьте себе красивую женщину, которая медленно раздевается под музыку, представьте себе заманчивые изгибы ее тела! (Делает рукой характерный жест). Я работаю с вами в открытую, поэтому сразу же объясню, что закрепил у вас интерес и легкое возбуждение, когда сделал жест во время рассказа о женщине, которая... м-м-м! Она почти уже разделась, и у нее такое тело! (Повторяет тот же жест). А теперь мы будем изучать квадратные уравнения. Запомните: квадрат суммы равен квадрату первого слагаемого плюс удвоенное произведение слагаемых, плюс (повторил жест) квадрат второго слагаемого (смех в зале). Между прочим, квадратные уравнения -- очень интересная вещь!

Реплика из зала: Даже для нас!

С. Горин: Я бы сказал -- тем более для вас! Конечно, в данном примере я кое-что утрировал, но вы можете запомнить эту стратегию в общем виде: если материал для изучения кажется вам скучным -- отвернитесь или закройте глаза, вспомните или представьте себе что-то, что вызывает у вас интерес, радость, легкое возбуждение... и снова посмотрите на учебный материал. Повторите так два-три раза -- и продолжайте изучение теперь уже менее скучного материала. Это работает, можете убедиться. Вы можете закрепить якорем любое состояние партнера просто на всякий случай. Пациент, который впервые ко мне приходит, погружен в свою проблему и я на всякий случай возьму на якорь это его состояние. Если оно мне в дальнейшем понадобится, я смогу его вызвать без особых трудностей в полном объеме и поработать с ним; после психотерапевтического курса я могу снова задействовать тот же якорь и посмотреть, что еще осталось от болезненного состояния.

Предположим, вам понадобилось закрепить у партнера чувство неуверенности, и вы знаете, что это чувство возникнет при разговоре об X. Начните разговор об X, постукивая пальцами по столу... Когда вы перейдете к другой теме, где он будет уверен в себе, а вам понадобится его неуверенность -- постучите пальцами по столу и получите нужное вам состояние партнера. (Это, кстати, типичный прием следовател

1000

я: человек почти обязательно зайдет в его кабинет с чувством неуверенности, которое надо закрепить подходящим якорем и вызывать по мере надобности использованием этого якоря). Женщинам я порекомендую варианты якорной техники из репертуара ведьм и колдунов. "Приворотное зелье" по-эриксониански... Дождитесь момента, когда ваш муж или сексуальный партнер испытывает наибольшее возбуждение, наивысшее желание. Придумайте какой-нибудь якорь для этого переживания (особый взгляд, жест, прикосновение). Когда вам покажется, что мужчина "остыл" к вам -- задействуйте якорь, и посмотрите, что получится. Еще один вариант. Как заставить кого-то влюбиться в себя? Поговорите с ним о том, что когда-то он был влюблен (или сейчас влюблен) в другую женщину. Дождитесь наивысшего переживания эмоций, подходящей мимики, дыхания -- и поставьте якорь на эту ситуацию. Через некоторое время поговорите с ним на любую нейтральную тему. Потом заговорите о себе -- и задействуйте якорь. Выберете таким образом его влюбленность, изымаете ее из прежнего контекста и переводите на себя -- думаю, у вас хватит сообразительности на то, чтобы использовать вдруг появившийся к вам интерес. Работа с партнером в якорной технике потребует от вас несколько специфичной наблюдательности. Вам нужно научиться замечать

момент наивысшей погруженности партнера в нужное вам переживание. Здесь следует учитывать такие вещи. Первое: обязательно обращайте внимание на несловесные проявления эмоций (в основном, это мимика и дыхание). Второе: обращайте внимание на глазодвигательный стереотип. Каждому переживанию соответствует строго определенная последовательность движений глазных яблок -- запомните, какова она в момент наивысшего переживания (то есть тогда, когда нужно ставить якорь). Если затем, в ходе нейтральной беседы, вы для проверки оживляете поставленный якорь и не получаете той же последовательности движений глазных яблок, того же глазодвигательного стереотипа, который был при погружении в то переживание -- значит, якорь не действует, придется повторить его постановку. Для развития такой наблюдательности вы сделаете упражнение.

Упражнение No16. Выполняется в группах по трое. Партнер А выбирает в своем внутреннем опыте три любых отличающихся друг от друга переживаний (именно отличающихся: если вы возьмете три разных формально, но одинаковых по существу переживаний, то вашим партнерам будет трудно: поэтому не берите воспоминание о завтраке, обеде и ужине в качестве примера трех разных переживаний -- здесь больше подходит, скажем, воспоминание о том, как бежал стометровку, как готовил обед, и как лежал на диване). Партнер А по очереди погружается в эти переживания, обозначая их, как "состояние No1", "состояние No2" и "состояние No3". Партнеры Б и В внимательно наблюдают за тем, какая мимика, какое дыхание и какой глазодвигательный стереотип соответствуют каждому из этих трех состояний. На втором этапе упражнения партнер А вновь погружается в те же переживания по очереди, но в другом порядке (например, он может сначала погрузиться в переживание No2, потом в переживание No1, потом -- в переживание No3). Задача партнеров Б и В -- определить, в каком порядке партнер А погружался в свои переживания на втором этапе упражнения, используя только сделанные на первом этапе наблюдения за мимикой, дыханием, глазодвигательным стереотипом.

С. Горин: Прекрасно, все справились с заданием. Намного легче наблюдать за каким-то процессом, заранее определив для себя опорные точки для наблюдения. Теперь потренируйтесь в постановке кинестетических якорей.

Упражнение No17. Выполняется в парах. Партнер А выбирает два переживания из своего жизненного опыта и сообщает их содержание партнеру Б. Партнер Б словесно помогает партнеру А погрузиться в каждое из этих переживаний, закрепляя переживание No1 каким-то кинестетическим якорем No1 (прикосновение к правой руке, правому бедру),

1000

а переживание No2 -- якорем No2, поставленным на симметричную сторону тела (прикосновение к левой руке, левому бедру). Задача партнера Б на этом первом этапе -- помочь партнеру А достичь наилучшей погруженности в переживания, чтобы поставить каждый из якорей на высоте переживания. Второй этап упражнения заключается в том, что партнер Б в нейтральной беседе "оживляет" периодически якоря NoNo 1 и 2, обращая внимание на максимальную точность их воспроизведения (прикосновение к той же точке, с той интенсивностью давления). Задача партнера Б на втором этапе -- вызвать у партнера А все несловесные реакции (мимика, дыхание, глазодвигательный стереотип), которые соответствуют переживаниям NoNo 1 и 2, при оживлении якорей NoNo 1 и 2. После выполнения упражнения партнеры меняются ролями.

С. Горин: Существуют варианты якорной техники для работы с самим собой. Ну, самый простой пример, пожалуй, -- это применение якорей для запоминания. Когда вы рисуете крестик на ладони или завязываете узелок на платке, вы тем самым создаете визуальный якорь для запоминания того, что вам предстоит

сделать. Но применение собственных якорей более многообразно. Так, вы можете закрепить каким-то якорем нужное вам состояние. Если вы, скажем, привыкли получать чувство бодрости от чашки кофе, то в следующий раз, когда будете пить кофе, ущипните себя за мочку уха. Повторите постановку такого якоря на чувство бодрости -- и в будущем используйте его для получения бодрости без кофе. Аналогичным способом, с помощью якоря, поставленного на самом себе, вы можете получать доступ к любому нужному вам состоянию. В своей практике я рекомендую женщинам, имеющим проблему с достижением оргазма, закреплять каким-то собственным якорем любой достигнутый оргазм, и затем применять этот якорь для более легкого достижения оргазма в других половых актах. Я привел только два конкретных примера, хотя их значительно больше. При занятиях самогипнозом вы можете быстро погрузиться в транс, закрепив якорем предыдущие состояния трансa. Вы можете использовать якорь для засыпания, якорь для творческой активности, якорь для спокойствия... и для сотни других нужных вам состояний. Я не хотел бы на этом останавливаться, потому что интереснее все же применять якорную технику в манипуляциях с партнером. Очень изящно можно применить якорную технику, если вы еще и узнали внутреннюю стратегию партнера по решению какой-то проблемы.

Ну, предположим, что вы хотели бы, чтобы кто-то из партнеров больше доверял вам. Что тут нужно сделать? Вы просто подходите к этому человеку и говорите (подходит к Олегу): "А ты вообще когда-нибудь кому-нибудь доверял?". (Олег после паузы отвечает "Да", в этот момент С. Горин прикасается к правому плечу Олега). Затем вы спрашиваете: "А как ты узнаешь о том, что этому человеку ты доверяешь?" (Дождавшись изменений в мимике и дыхании, С. Горин вновь прикасается к правому плечу Олега). Олег: Ну, я это чувствую... С. Горин: Он осознает, что он это чувствует, но нас интересует несловесный ответ Олега, его внутренняя стратегия выработки доверия, и этот ответ был более развернутым: глазные яблоки сделали движение влево по горизонтали, затем -- вправо вниз. Значит, настоящая стратегия у Олега -- "слышу-чувствую". На следующем этапе я верну Олегу его стратегию вместе с якорем (обращается к Олегу): "Когда ты слышишь мой голос, ты можешь почувствовать расположение ко мне?" (Повторяет прикосновение к правому плечу Олега).

Олег: (удивленно) Да-а-а...

С. Горин: Положено проверять качество работы... Послушай, Олег, дай мне взаимы пять тысяч! (Олег полез в карман). Спасибо, не надо!

Аналогичная стратегия может применяться для выработки чувства симпатии или, если вы хотите, чтобы кто-нибудь обратил на вас внимание. Первый вопрос: "Ты когда-нибудь обращал на кого-то внимание?" -- и ставите якорь. Второй вопрос: "А как ты узнаешь о том, что надо обратить внимани

1000

е?" -- и следите за

глазодвигательным стереотипом, делая контрольную постановку якоря. Получив стратегию принятия решения о том, что на кого-то стоит обратить внимание (например, "вижу-чувствую"), вы оформляете свою фразу в соответствии с этой стратегией ("Если ты увидишь ля-ля-ля, можешь ли ты почувствовать бу-бу-бу?") и заканчиваете ее оживлением ранее наложенного якоря. И партнер весь ваш. Я повторяю, что ставить якорь надо тогда, когда вы видите несловесный ответ партнера (на высоте переживания); желательнее, чтобы якорь не осознавался партнером; и, наконец, воспроизводить якорь надо с максимальной точностью. И еще: вы можете закреплять какое-либо переживание у партнера сразу несколькими якорями. Вы можете говорить с партнером, повернув голову направо (визуальный якорь), повторяя при этом "так, так, так" или "хорошо, хорошо, хорошо" (аудиальный якорь), и как бы

невзначай прикоснувшись к партнеру (кинестетический якорь). Когда вам нужно будет вызвать закрепленное таким способом переживание, вы повторите свое поведение, увеличив вероятность действия якорей просто тем, что их было три. И есть еще одна важная и интересная область применения якорной техники. Представьте себе, что у вашего партнера есть какое-то отрицательное воспоминание, и вы закрепили его якорем No 1. И у партнера есть какое-то положительное воспоминание, вы закрепили его якорем No 2. Что произойдет, если вы оживите оба якоря одновременно? В жизни ведь невозможно одновременно получить и положительное и отрицательное впечатление, переживание? А происходит следующее: более слабое воспоминание стирается, исчезает, либо, не исчезая полностью, ослабевает еще больше. Это можно использовать для того, чтобы убрать у партнера какое-то неприятное воспоминание, Правда, нужно позаботиться, чтобы положительное воспоминание было сильнее... Юра как-то жаловался, что он очень волнуется перед экзаменами. Эта ситуация хорошо подходит к технике совмещения якорей, и если Юра не против, мы сейчас поработаем с его волнением... Юра не против. (С. Горин садится напротив Юры, слегка поворачивает голову направо). Юра, вспомни, как именно ты волнуешься. Вот ты зашел в кабинет, где идут экзамены -- ты уже начал волноваться? Вспомни последний экзамен, когда ты испытывал сильное волнение (после паузы С. Горин прикасается правой рукой к левому колену Юры). Так, так... Интересно, а можешь ли ты вспомнить первый экзамен, который натолкнул тебя на мысль о том, что на экзамене можно волноваться? (Повторяет прикосновение). Так, так... А ты уверен в том, что это именно волнение? (Повторяет прикосновение). Так... (Обращаясь к аудитории). Все увидели несловесный ответ Юры? Он действительно переживал сейчас волнение, и мы закрепили его тремя якорями. Отдохни, Юра, встряхнись немного... Мне интересно, а какое чувство ты хотел бы испытывать во время экзамена? (С. Горин поворачивает голову влево).

Юра: Я хотел бы быть уверенным.

С. Горин: Ты был когда-нибудь уверенным? Ты знаешь, что это за чувство, ты его испытывал в своей жизни? (Юра кивает головой, меняется его поза, мимика; С. Горин прикасается левой рукой к правому колену Юры). Хорошо, хорошо... В какой ситуации ты себя чувствуешь уверенно? Можно об этом рассказать?

Юра: Когда я за рулем автомобиля.

С. Горин: (обращаясь к аудитории). Этот вопрос я мог бы и не задавать; можно было просто попросить подробно вспомнить ситуацию, связанную с чувством уверенности, (обращаясь к Юре, вновь поворачивает голову влево). Хорошо, Юра, вспомни свои ощущения за рулем автомобиля. Вспомни их хорошо... Стань уверенным, чтобы мы это поняли (повторяет прикосновение к правому колену Юры). Хорошо, молодец. Ладно, отвлекись. (Обращаясь к аудитории.) Теперь и положительное переживание закреплено тремя якорями. Те из вас, кто был достаточно внимателен, могли заметить совершенно разные глазодвигательные стереотипы двух этих состояний: в

1000

олнения и уверенности. Сейчас, пока я вам что-то объясняю, можно проверить, насколько прочно якоря связаны с переживаниями. (Поворачивает голову направо, прикасается к левому колену Юры.) Пожалуйста, весь первый несловесный комплекс воспроизведен. Посмотри, Юра, как внимательны к тебе участники семинара, где еще ты получишь такое внимание? (Продолжая разговаривать, поворачивает голову влево, прикасается к правому колену Юры.) Проверка закончена, якоря работают. Сейчас я их совмещу (голова расположена прямо, прикасается сразу к двум коленям Юры). Так, хорошо... Теперь просто посиди... Может быть, тебе будут интересны те изменения,

которые уже начались... Давай подождем результата... Так, хорошо... (обращаясь к аудитории) То, что человек погружается в транс при совмещении якорей, совершенно естественно... Ему приходится очень сильно погружаться во внутренний опыт... Я говорю это для аудитории, но, как видите, моя поза остается прежней... И я жду, когда установится какой-то другой глазодвигательный стереотип... который не соответствует первому состоянию... Все. Позже я прокомментирую подробнее то, что было сделано, а сейчас займусь проверкой качества работы. Юра, когда тебе предстоит сдавать очередной экзамен? Представь свое поведение в этой ситуации. Вот он, этот страшный кабинет со страшными экзаменаторами... (поворачивает голову влево, прикасается к правому колену Юры). Вообрази все это хорошо и подробно... Каким будет твое самочувствие?

Юра (удивленно): Я буду спокоен и уверен.

С. Горин: Все, работа сделана качественно. Теперь перейдем к пояснениям.

Итак, в ситуации экзамена Юра хотел чувствовать не волнение, а уверенность. Чувство уверенности мы взяли из другого контекста, из управления автомобилем, и перенесли его с помощью якорей в ситуацию экзамена. Для проверки эффективности работы и для продления этой эффективности в будущее мы предложили Юре вспомнить (представить) ситуацию экзамена при задействованном положительном ягоре. Можно было и совмещение якорей провести таким же способом, как мы провели проверку. За чем следовало наблюдать? После совмещения якорей (в случае, если отрицательное переживание ослабло или исчезло) глазодвигательный стереотип либо полностью соответствует второму, положительному переживанию, либо становится каким-то средним, не похожим ни на первый, ни на второй стереотипы. При проверке, подстройке к будущему, глазодвигательный стереотип также должен соответствовать либо положительному состоянию, либо быть каким-то средним. Человек представляет себе отрицательное переживание, но глазодвигательный стереотип выдает для положительного -- это и означает, что работа сделана. Если этого нет, работа нуждается в повторении (если и при повторении нужных изменений нет, следует выбрать другой метод для работы с такой проблемой). Техника совмещения якорей применима к любым ситуациям, которые можно описать формулой: "Проблема в том, что в ситуации М я испытываю чувство Х. Вместо него я хотел бы испытывать чувство Y, которое у меня бывает в ситуации Н". Следуя этой формуле, вы берете чувство Y из контекста Н и переносите его в контекст М, заменяя там чувство Х чувством Y. Помимо волнения перед экзаменом, предстартовой лихорадки, этой формуле соответствуют такие проблемы, как страх публичных выступлений, писчий спазм, необоснованная неприязнь к кому-либо.. можно найти сотни примеров. Обратите внимание на то, что если проблема соответствует формуле, то содержанием проблемы можно не заниматься, работая только с процессом изменения. Этим я и предложу заняться в следующем упражнении.

Упражнение No 18. Выполняется в парах. Партнер А находит в своем внутреннем опыте проблему, которую он хотел бы разрешить, и которая соответствует формуле "В ситуации М я хочу испытывать чувство Y вместо чувства Х". Партнер Б работает с партнером А по схеме:

Шаг 1. Партнер Б способствует

1000

достижению партнером А наивысшего переживания чувства Х (неприятного), определяя сопутствующий чувству Х глазодвигательный стереотип и другие несловесные проявления. На высоте переживания партнер Б закрепляет у партнера А чувство Х каким либо (или какими-либо) якорем (якорями), именуемым далее отрицательным якорем или якорем No 1.

Шаг 2. Партнер Б с помощью нейтральной беседы помогает партнеру А избавиться от чувства Х, после чего способствует достижению партнером А положительного (приятного) чувства Y, определяя сопутствующий чувству Y глазодвигательный стереотип и другие несловесные проявления. На высоте переживания партнер Б закрепляет чувство Y положительным якорем (якорями) No 2.

Шаг 3. В нейтральной беседе партнер Б оживляет (вновь накладывает) якоря NoNo 1 и 2 по очереди, проверяя, появляются ли при этом соответствующие якорям несловесные проявления и глазодвигательные стереотипы. Если да, то партнер Б может уточнить словесно, действительно ли партнер А хочет испытывать вместо чувства Х чувство Y (при отрицательном ответе партнер Б возвращается на предыдущий шаг и предлагает партнеру А выбрать более подходящее чувство Y-1 или Y-2). Если нет, то партнер Б возвращается на один из предыдущих шагов и заново накладывает один или оба якоря.

Шаг 4. Партнер Б одновременно оживляет якорь No 1 и якорь No 2 и дает время партнеру А для новой организации внутреннего опыта, ожидая устойчивого глазодвигательного стереотипа, соответствующего чувству Y, или нового, усредненного глазодвигательного стереотипа, не совпадающего ни со стереотипом чувства Х, ни со стереотипом чувства Y.

Шаг 5. Проверка и подстройка к будущему. Партнер Б оживляет положительный якорь (якорь No 2) и просит партнера А представить себе ситуацию М, сообщая о тех чувствах, которые теперь вызывает эта исходная ситуация. Одновременно партнер Б оценивает появляющийся глазодвигательный стереотип и другие несловесные проявления. Если партнер Б наблюдает стереотип чувства Y или усредненный, работа окончена. Если нет, то партнер Б возвращается на предыдущий шаг и повторяет совмещение якорей. В течение всего упражнения партнер Б старается не вникать в содержание ситуации М, чувства Х и чувства Y. На следующем этапе партнеры меняются ролями.

Рефрейминг содержания.

С. Горин: Можно сказать, что Милтон Эриксои открыл и начал Применять якорные техники и техники рефрейминга, хотя их описание и даже название появилось позже -- в работах Дж. Гриндера и Р. Бэндлера, то есть, в нейролингвистическом программировании. Английское слово "рефрейминг" неоднозначно, его можно перевести и как "перемена рамы у картины", и как "перемена картины в той же раме". В психологии и психотерапии термином "рефрейминг" обозначают изменение эмоционального отношения к какой-то проблеме, происшедшее вследствие перемены словесного оформления этой проблемы (содержание проблемы при этом не меняется, и сама проблема, в сущности, никуда не уходит). Для прямой иллюстрации понятия рефрейминга я мог бы показать вам какую-то картинку в раме одного цвета, а затем -- ту же картинку в раме другого цвета, и вы бы поняли, что отношение к картине действительно зависит от той рамки, которой она окружена. Но поскольку рефрейминг относится к речевым техникам, я позволю себе другую иллюстрацию. Представьте себе, что вы -- симпатичная девушка, и вы слышите в свой адрес два высказывания; первое из которых: "В груди горит огонь желанья", а второе: "Ну и телка, вот бы ее трахнуть". В обоих случаях смысл высказывания одинаков, различается только оформление -- но как сильно это меняет ваше отношение к смыслу! Если вы это поняли, то вы поняли, что такое рефрейминг. Существуют техники рефрейминга, позволяющие работать с процессом мышления партнера независимо от конкретного содержания идей. Эти техники довольно сложны, и мы с вами будем изучать более простые техники, в которых использу

1000

ется содержание идеи или проблемы.

Желающие узнать о более сложных видах рефрейминга могут

прочитать книгу Р.Бэндлера и Дж.Гриндера "Рефрейминг -- переформирование с помощью речевых стратегий". Интересный подход к применению рефрейминга в педагогике содержится в книге Линды Ллойд "Школьная магия".

Первый вариант рефрейминга содержания -- рефрейминг смысла. Вы можете им воспользоваться, когда кто-то предьявляет нам проблему, описываемую формулой: "когда происходит X, я чувствую Y". Ясно, что событие X имеет для этого человека отрицательный смысл и вызывает отрицательное отношение. Вам придется поискать положительный смысл у события X.

Например, кто-то из родителей говорит: "Когда мои дети шумят, я раздражаюсь" (то есть чувствую себя раздраженным). Подразумевается, что дети шумят либо потому, что им нечего делать, либо потому, что хотят досадить родителям. Давайте поменяем смысл детского шума: "Это прекрасно, что ваши дети резвятся -- это значит, что они вполне здоровы и получают удовольствие от движений". Такая трактовка успокаивает многих родителей. Второй вариант -- рефрейминг контекста. Он подходит для проблем, описываемых формулой: "Я слишком X" или "Он слишком Y". Проблемы такого типа всегда связаны с контекстом, в котором "я слишком X" -- поищите другой контекст, в котором свойство X станет положительным. Многие полные люди проводят рефрейминг контекста для своей полноты, говоря: "Любимого тела должно быть много" (женщины) или "Самец начинается после ста килограммов" (мужчины). Однажды я встретился с управляющей коммерческим банком для разговора о ссудах и процентах. Они дают ссуды под 140 процентов годовых, и управляющая банком говорила извиняющимся тоном: "Конечно, это много, но вы знаете, нам центральный банк дает средства под 80 процентов, мы вынуждены...". Используя такой стиль поведения, она вполне может потерять потенциального клиента; в то же время она могла бы применить рефрейминг контекста и привлечь клиента, сказав ему: "У нас высокие про центы, благодаря чему мы можем вам дать любую сумму на любой срок". Сталкивались ли вы с ситуациями, подходящими для рефрейминга? Попробуйте найти конкретный пример.

Наташа: Я хочу купить сундук, но он слишком дорогой.

С. Горин: Это пример для рефрейминга контекста. В каком контексте дороговизна сундука может стать положительной?

Ответы: -- Сундук изготовлен из натурального дерева, такие вещи служат очень долго. -- Качественная вещь не бывает дешевой, и ваше приобретение сразу покажет гостям высокое положение вашей семьи. -- Это ручная работа, второго такого экземпляра не существует. К тому же резьба по дереву сделана известным художником.

Вопрос из зала: А какой положительный контекст вы найдете для меня -- я слишком вспыльчив?

С. Горин: Отлично, мы примем вас на работу для того, чтобы выпроваживать назойливых клиентов.

Реплика из зала: Это же -- самая беспардонная манипуляция!

С. Горин: Поздравляю, вы наконец-то поняли, чему учиться. Рефрейминг содержания требует творческого подхода. Те формулы, которые я привел, только немного облегчают поиск в рефреймировании проблемы. Если это показалось вам трудным, то примите совет: не избегайте трудных случаев и трудных клиентов -- иначе они вас сами найдут (причем именно тогда, когда выбудете к этому не готовы...).

Обсуждение.

Вопрос из зала: Вы говорили о возможном применении техники рассеивания в средствах массовой информации. Это единственная возможность?..

С. Горин: Нет, конечно. В последнее время я заметил, что возрастает популярность якорной техники в рекламе. Например, в рекламе шампуня по телевидению было использовано

последовательное совмещение якорей: сначала показана красивая женщина с роскошными волосами, затем -- бутылочка с шампунем, затем -- опять женщина, которая моет голову этим шампунем, а бутылочка стоит рядом; опять -- женщина, которая

1000
красиво

встряхивает волосы, и опять бутылочка с шампунем (мне показалось, что с каждым встряхиванием головой количество волос у женщины увеличивалось...). Таким образом, увидев этот шампунь на прилавке, покупательница неизбежно отождествит его с хорошими волосами и красивым лицом. Очень профессионально с точки зрения эриксоновского гипноза сделана реклама бритвенных приборов фирмы "Жиллет". Как показать хорошее качество бритвы? Они поставили рядом с побрившимся "Жиллетом" женщиной женщину, которая потерлась о его щеку, и тоже применили последовательное совмещение якорей: бритва -- женщина рядом с мужчиной... Кроме того, в сопроводительном тексте был использован такой оборот: "...вы будете выглядеть и чувствовать себя превосходно". Здесь включены и самые распространенные модальности (визуальная и кинестетическая) -- для того, чтобы большее число покупателей приняло это сообщение; и самая распространенная стратегия импульсивной покупки ("вижу-чувствую"). В ходе рекламной или пропагандистской кампании в печати тоже можно использовать якорную технику. Например, можно помещать фотографию нежелательного кандидата на одной странице с фотографией свалки, разрухи, военных действий, а фотографию желательного -- рядом с фотографией какой-нибудь суперэлегантной фотомодели, красивого пейзажа, забитого товарами прилавка, улыбающегося ребенка... Можно совместить фотографию на одной странице с текстовым материалом, вроде бы не имеющим отношения к сфотографированному лицу. Опять-таки, кандидата со знаком "минус" мы свяжем с заголовком типа "Жизнь все хуже", а кандидата со знаком "плюс" -- с заголовком "Есть надежды на улучшение". Аналогично можно поступить с фотографией товара.

Вопрос из зала: Вы могли бы сейчас развернуто прокомментировать тот отрывок из детектива, с гипнотизированием в лифте?

С. Горин: Что касается техники наведения транса, то здесь комментировать нечего, эту технику мы подробно разбирали. Понятно, что текст произносился в соответствии с требованиями подстройки к дыханию. Но можно прокомментировать использование транса. Тот "криминальный" гипнотизер не сказал: "Ты откроешь сейф", он поступил хитрее. Он сказал охраннику: "Ты сделаешь то, что велит тебе пришедший человек". Это фразу легче принять, ее смысл ("ты совершишь должностной проступок") завуалирован. (Примечание для читателей: фрагмент детективной повести Д.Уэстлейка "Проклятый изумруд" дан в предисловии автора). В каких-то ситуациях действительно проще не давать прямых указаний, а использовать относительно неопределенную фразу. Например: "И когда я завтра к тебе приду, ты будешь готов сделать для меня очень многое...".

Вопрос: Как по-вашему, гипноз часто используется с криминальными целями?

С. Горин: Вряд ли, там есть более надежные способы. Мне один раз пришлось разговаривать с человеком, который готов был "хоть сейчас" показать, что можно заплатить десять рублей и получить сдачу, как с сотни. Его техника сводилась к следующему: максимально заняв сознательное внимание продавщицы, разговаривая с ней о том, какие у нее красивые глаза; в речь вставляя слова "десять" и "сто" в последовательных парах; выбрать товар, который стоит больше десяти рублей, и постараться быстро прибавить свою десятку к деньгам, которые лежат в кассе. Думаю, что это могло сработать. А если переформулировать ваш вопрос... Скажем, так: "Часто ли

гипноз используется с плохими целями?". Тогда ответить можно: "Часто, но не всегда осознанно". Человеку, находящемуся в измененном состоянии сознания, можно дать программу умирания. В прошлом веке это было подтверждено экспериментами над преступниками, приговоренными к смерти. Мне доводилось слышать такие примеры и из нашего времени от людей, заслуживающих доверия... Иногда это называют "сглазом" или "порчей", но в основе таких случаев (из тех, которые мне известны

1000

) лежит

гипноз. Я знаком со многими экстрасенсами, видел, как они работают. На 95 процентов их эффективность можно объяснить применением тех методик наведения и использования транса, которые вам известны. Если бы на вас посмотрел посторонний наблюдатель в то время, когда вы делали упражнение на совмещение якорей, он вполне мог бы посчитать нас колдунами, да еще какими! Да вы сами вели себя, как шаманы: берете из памяти человека неизвестно что, заменяете его непонятно чем, и человеку становится легче... Помните только, что шаман работает эффективно до тех пор, пока он сам не поверил полностью в то, что он делает. И, заканчивая тему отрицательного применения гипноза, я хотел бы сказать, что люди просто не понимают силу своих слов. Доктор В. Хмелевский рассказывал нам такой случай: в пивном ларьке подвыпивший клиент поругался с продавщицей насчет правильности сдачи. Они долго спорили, потом продавщица с чувством бросила ему мелочь, сказав при этом: "Чтоб у тебя это пиво с кровью вышло!". Мужчина оказался весьма внушаем, и уже на завтра побежал к врачу, обеспокоенный красным цветом мочи... Бытовое хамство приносит больше вреда, чем гипноз.

Вопрос из зала: Если я сам захочу избавиться от какого-то воспоминания или чувства, могу ли я провести совмещение якорей самостоятельно, без партнера?

С. Горин: Можете, но те варианты якорной техники, которые я вам дал, предназначены все же для работы с партнером. Нужно контролировать глазодвигательный стереотип двух состояний, а у себя вы этого сделать не сможете, так что не будете уверены в том, что с чем вы совмещаете. Я мог бы дать вам якорные техники, подходящие для работы с самим собой, но я поступлю по-другому; мы займемся изучением самогипноза.

Резюме: гипнотические словесные шаблоны, модель Милтона Эриксона. (По Дж.Гриндеру, Р.Бэндлеру, сокращ.)

1. Основные шаблоны неопределенной речи.

А. Использование неопределенных слов:

Существительные, прилагательные и наречия, не относящиеся к определенной модальности: "Знания, любовь, обучение, подсознание, интересный, любопытно, трудность, решение, впечатление, способность, переживание и т. д."

Неопределенные глаголы: "Делать, сосредотачиваться, решать, расслабляться, изменяться, удивляться, понимать, думать, осознавать, учиться, вспоминать, переживать, знать и т.д."

Триизмы и неопределенные обозначения: "Все могут расслабляться", "Этому можно легко научиться", "Вы можете осознать некое ощущение".

Б. Особая организация речи:

Причинно-следственное связывание необязательного типа: использование союза "и" ("Вы слышите мой голос и можете начать расслабляться").

Причинно-следственное связывание более обязательного типа: использование оборотов "тогда как", "когда", "в течение", "в то время как", "по мере того как" ("В то время как вы сидите и улыбаетесь, вы начинаете погружаться в состояние транса").

Причинно-следственное связывание наиболее обязательного типа: использование слов "заставляет", "причиняет", "требует"

("Покачивание головой заставляет вас еще больше расслабиться").

В. Ограничение диапазона представлений слушателя:

Сверхобобщенные понятия: использование слов "все", "каждый", "всегда", "никто", "никогда" и т. п. ("И теперь вы можете любым способом погрузиться в состояние транса").

Понятия, обозначающие отсутствие выбора: использование слов типа "нужно", "должно", "обязаны", "не можете", "не будете" ("Вы заметили, что не можете открыть глаза?").

2. Дополнительные шаблоны наведения и использования транса.

А. Предположения:

Подчиненные предложения, указывающие на время -- обороты речи типа "до того как", "после того как", "по мере того как", "в течение", "прежде чем" и др. ("Не хотели бы вы присесть, в то время как вы будете погружаться в состояние транса?").

Использование порядковых числительных. ("Может быть, вы удивитесь тому, какая половина вашего тела

1000

начнет расслабляться первой").

Иллюзия выбора -- использование союза "или" ("Вы хотите погрузиться в транс с открытыми или с закрытыми глазами?").

Предписание сознания -- использование слов "знать", "понимать", "осознавать" и т. п. ("Осознаете ли вы, что ваше подсознание погружает вас в транс?").

Предположение в вопросе. ("Приятен ли вам процесс расслабления? Как глубоко вы погрузились в транс").

Глаголы, относящиеся к течению процесса -- "начинать", "продолжать", "завершать" и т.п. ("Вы можете продолжать расслабляться").

Комментарии с помощью прилагательных и наречий -- "удачно", "к счастью", "искренний" и т.п. ("Хорошо, что вы так успешно погружаетесь в транс. И у вас появляются искренние бессознательные движения").

В. Речевые шаблоны, опосредованно возбуждающие реакцию.

Скрытые команды. ("Можете начать расслабляться. Я не знаю, как скоро вы почувствуете себя лучше").

Инструкции, рассеянные в тексте (техника рассеивания).

Разговорные постулаты (вопросы, рассчитанные на ответы "да" или "нет", но обычно вызывающие более развернутый ответ) ("Вы не могли бы закрыть глаза и расслабиться?").

Расплывчатость выражений. ("Все правильно, так и должно быть, вы уже начали расслабляться").

В. Метафоры и цитаты.

Передача смысла в подсознание через метафору. ("В то время, когда вы путешествуете в автобусе, ваши глаза устремлены вперед, поза застывшая, и шум двигателя автобуса заставляет вас расслабиться и уснуть").

2) Использование цитат. ("И тогда он подошел ко мне и показал: "Войди в транс!").

ГЛАВА 7. САМОГИПНОЗ И ДРУГИЕ ТЕХНИКИ ДЛЯ РАБОТЫ С СОБОЙ

Любям нравится меняться -- просто ощущать себя сегодня не так, как вчера. Иногда для того чтобы изменить свое восприятие

мира, люди пытаются изменить сам мир -- тогда они меняют стиль одежды, работу, квартиру, мужа или жену. Но рано или поздно человек понимает, что основной источник проблем для себя -- он сам. И когда человек пытается что-то изменить в себе -- он понимает, что воздействовать на себя намного труднее, чем на других, но и намного интереснее! Существует много возможностей научиться управлению собой. Это и йога, и аутогенная тренировка, и восточные единоборства... Техники эриксоновского самогипноза, возможно, привлекут вас своей компактностью и технологичностью. Кроме того, каждая из техник самонаведения транса может использоваться для наведения транса на партнера -- значит, ваш "арсенал техник" расширяется. Занятия самогипнозом требуют выполнения некоторых предварительных условий и процедур. Желательно начинать занятия в одиночестве, в тихой и спокойной обстановке, дающей возможность принять удобную для вас позу. До начала сеанса определите, сколько времени вы хотите провести в состоянии транса, и какой результат вы хотите получить от погружения в транс (о формулировке желательного результата в деталях будет подробно сказано ниже). Определите также, как бы вы хотели себя чувствовать после возвращения из транса. Самогипноз в эриксоновском понимании -- это интенсивное сосредоточение внимания на самопроизвольно появляющихся внутренних образах и символах. Для того, чтобы поймать эти образы и символы, нужно научиться выключать внутренние диалоги, "внутреннюю болтовню" ("Я перевожу внимание на правую руку... Интересно, успею провести сеанс до начала фильма?... Что-то давно Н. не звонила... Да, а почему ничего не происходит?"). Как и при официальном наведении транса, прекращение лишних внутренних диалогов достигается привлечением сознательного внимания одновременно к нескольким объектам (например, вы можете сознательно сосредоточиться на правой и левой руке, и на каком-то объекте в поле зрения). В работе с собой пригодятся все знания о работе с партнером, которые вы уже имеете. Подсознание не любит приказов, поэтому вы будете также формулировать предположения, создавать иллюзию

иллюзию

выбора и применять другие шаблоны наведения и использования транса. Вы будете давать себе инструкции, соблюдая требования подстройки к дыханию (кстати, при занятиях самогипнозом можно говорить вслух). И не ожидайте, что что-то "должно" произойти, или что-то "обязательно" появится -- это тоже будет требованием к подсознанию, а не просьбой. Лучшая установка для начала занятий: "Мне будет интересно все, что произойдет".

Техника "5-4-3-2-1".

Техника поднятия руки (стенограмма семинара).

С. Горин: Как мне кажется, люди разочаровываются в занятиях саморегуляцией из-за того, что выбирают слишком сложные методики и ставят перед собой слишком сложные для начала цели. Тем, кто решил овладеть классической аутогенной тренировкой по Леви-Шульцу, надо бы с самого начала учитывать, что для хорошего овладения первой ступенью этой методики требуется довольно высокий интеллект, хорошее воображение и два года занятий. Самогипноз удобнее для деловых людей тем, что позволяет серьезно сэкономить время -- уже на первом занятии вы кое-чего добьетесь. Первая из техник самогипноза -- уже известный вам шаблон "5-4-3-2-1", который вы изучали по теме "официальное наведение транса". Возьмите упражнение No 10 и сделайте его, находясь и в роли гипнотизера, и в роли гипнотизируемого одновременно. В этом варианте шаблон "5-4-3-2-1" даже удобнее, поскольку вам не нужно думать о том, что ваш партнер видит, слышит и чувствует -- вы и есть партнер для самого себя! Другая техника самогипноза, техника поднятия руки, является одной из самых старых среди приемов

гипнотизирования. Эта техника относится к классическому гипнозу, но Милтон Эриксон очень любил применять ее. Кому-то она кажется сложной для исполнения, кому-то простой... Я хочу, чтобы у вас был выбор. Мы сделаем эту технику в качестве упражнения.

Упражнение No 19: Выполняется индивидуально, по шагам.

Шаг 1. Вспомните любой пример подсознательного движения, действия. Это могут быть движения в танце, когда вы не думаете о том, как надо двигаться, ваше тело движется "само". Или это может быть (у курильщика) движение руки в карман за сигаретой. Или, когда вы едете в автомобиле рядом с шофером, и на дороге кто-то выбегает, и шофер давит ногой на тормоз, и ваша нога тоже упирается в пол. Вспомните, что бессознательные движения порывисты, иногда производят впечатление неуверенных, рука при движении подрагивает...

Шаг 2. Сконцентрируйте сознательное внимание на ваших руках. Посмотрите сразу на обе руки, почувствуйте сразу обе руки. Пусть ваши руки подробно почувствуют фактуру поверхности, к которой они прикасаются (ткань платья или брюк, или что-то другое). Теперь почувствуйте, что в руках есть какое-то напряжение (оно действительно есть, даже если руки расслаблены -- остается то, что называется "тонус мышц"). Ваша задача -- почувствовать самое малое напряжение, повысить вашу чувствительность.

Шаг 3. Задайте себе вопрос: "Интересно, какая рука сейчас начнет подниматься, и откуда начнется это движение?" Продолжайте внимательно смотреть на руки, замечая любое подрагивание какого-либо пальца. Представьте себе, что при вдохе грудная клетка тянет за собой вверх ваши руки, и одна из рук ощущает это движение сильнее, и реагирует на него лучше. (Можно представить, что к руке привязан воздушный шарик с легким газом, и он тянет руку вверх. Или что снизу руку подталкивает какой-то стержень). Замечайте любое движение пальца, кисти одной из рук, направленное вверх, и поощряйте его ("Я вижу, что указательный палец моей правой руки движется вверх очень мелкими толчками, и мне интересно, последует ли за ним мой мизинец и вся кисть").

Шаг 4. Подумайте о том, что поднимающаяся рука движется ко лбу, что это -- наиболее естественное ее движение, наиболее приятное. Свяжите прикосновение руки ко лбу с углублением наступающего транса. (Можно представ

1000

ить, что между рукой и лицом натянута резинка, которая тянет руку ко лбу, или что на лбу расположен магнит, который притягивает руку). Скажите себе, что момент прикосновения руки ко лбу будет вам очень приятен, это будет достижением самого глубокого транса, который вам нужен сегодня.

Шаг 5. Использование транса. В данном упражнении -- вспомните одну ситуацию, которая связана у вас с творческим успехом, с уверенностью в своих силах (неважно, было ли это успешным выполнением задания на работе, или приготовлением очень вкусного блюда).

Шаг 6. Выход из транса. Позвольте своей руке опуститься в любом темпе и свяжите это с возвращением к ясному сознанию. Бессознательные движения для наведения транса используются в самогипнозе в различных модификациях. Возьмите в свой арсенал еще несколько техник.

Техника "прилипающей" руки. Техника сжатия кулака.

Представьте себе, что мы освободили правую руку от контроля сознания, вызвали своеобразный "сон" правой руки. В коре головного мозга нервные клетки, которые контролируют правую руку, занимают 25 процентов поверхности; значит, торможение этих клеток, вызванное прекращением сознательного

контроля за правой рукой, будет означать сон одной четверти головного мозга. Этот "сон" можно распространить более чем на четверть коры, можно сделать его гипнотическим... Это надо один раз показать, дать это почувствовать -- освобождение правой руки от контроля сознания -- и я попрошу Олега помочь мне в этом. Олег, положи свою правую ладонь на мою ладонь. Теперь попробуй сделать так, чтобы твоя правая рука следовала за движениями моей руки -- не отставая и не забегая вперед, не помогая и не мешая... Я буду как-то менять положение своей руки в пространстве, а ты распорядись своей правой рукой так, чтобы она как бы "прилипла" к моей. Понимаете, сознательно это сделать невозможно: сознание будет заставлять руку отставать (если будет только следить за моими движениями, что потребует времени для оценки и принятия решения) или забегать вперед (если начнет логически прогнозировать мои движения). Олегу придется освободить свою правую руку от контроля сознания, чтобы выполнить такое задание. Я не знаю, как он это сделает, и он сам не знает, как он это сделает. Понаблюдаем. (С. Горин делает плавные движения своей рукой в разных направлениях, иногда повторяя одно и то же движение, иногда резко меняя направление движения. Через несколько минут рука Олега движется, как приклеенная, полностью отслеживая любое направление движений). Хорошо, результат достигнут. Сейчас я могу остановить движение своей руки в любой точке (прекращает движение) -- и посмотрите, для Олега такое положение его руки не должно быть очень удобным, но его рука сохраняет это положение, она совершенно неподвижна. Это -- каталепсия, один из гипнотических феноменов. Олег, как ты сейчас ощущаешь свою правую руку?

Олег: Такое ощущение, будто ниже плечевого сустава ничего нет, рука будто не моя. Все, что выше сустава, ощущаю хорошо.

С. Горин: Самое время воспользоваться этим и показать вам другой гипнотический феномен -- отсутствие болевой чувствительности, анальгезию. (С. Горин берет иголку и в нескольких местах правой руки Олега прокалывает кожу иглой. Олег с интересом наблюдает). Олег, ты видишь, что делаю -- что ты чувствуешь?

Олег: Прикосновение чувствую, но боли нет.

С. Горин: В этом упражнении очень наглядно видно отличие эриксоновского гипноза от классического -- у человека явно гипнотический транс средней глубины, в то же время с ним можно общаться. (С. Горин осторожно убирает свою ладонь из-под ладони Олега, придерживая его запястье другой рукой. Рука Олега остается "повисшей" в воз духе). Теперь можно дать такую инструкцию: по мере того как твоя рука будет опускаться вниз... ты сможешь хорошо запомнить то состояние... в котором ты был... и когда твоя рука совсем опуститься...

1000

и прикоснется к бедру...

ты вернешься к совершенно ясному сознанию... а это воспоминание останется с тобой... и будет помогать тебе... когда ты этого захочешь... Рука Олега медленно опускается). В будущем Олег сможет для самонаведения транса просто сказать своему подсознанию, чтобы оно поработало с его рукой самостоятельно. Ему уже не нужно будет создавать для занятий самогипнозом какие-то особые условия, нужно будет только соблюдать предварительные процедуры -- заказ времени, в течение которого будет удерживаться транс, и заказ целей, которые будут достигнуты в состоянии транса. И в это время Олег сможет заниматься какими-то еще делами... Я хочу, чтобы вы помогли друг другу освоить эту технику в следующем упражнении.

Упражнение No 20. Выполняется в парах. Партнер А подставляет свою ладонь для того, чтобы на нее положил ладонь партнер Б (более изящно упражнение выполняется, если

соприкасаются только пальцы партнеров). Партнер А предлагает партнеру В, чтобы он дал инструкцию своей правой руке -- двигаться следом за рукой партнера А так, как если бы она была приклеенной к ладони партнера А. Партнер А совершает своей рукой плавные движения в разных направлениях, сообщая партнеру В о том, когда он чувствует достижение партнером В результата. После достижения результата партнер А дает партнеру В инструкцию запомнить это состояние и выводит партнера В из транса. Затем партнеры меняются ролями. Понятно, что эта техника может быть применена и для наведения транса на партнера, причем не только как техника официального наведения. Вы можете предложить такое упражнение партнеру в качестве игры, шутки и т. п.

Еще одна техника самогипноза -- техника сжатия кулака. Теперь, когда вы овладели предыдущем, эта техника покажется вам простой. Положите правую руку горизонтально, дайте подсознательную инструкцию: "пусть правая кисть сожмется в кулак". И наблюдайте за тем, что происходит. Конечно, вы можете сжать кисть в кулак сознательно, но в данном случае пусть кисть сожмется сама собой, пусть ваше тело это делает... Вот в этом упражнении можно хорошо понять разницу между сознательными и бессознательными движениями. Вы не знаете, какой из пальцев сейчас будет сгибаться, и очень интересно наблюдать за тем, как сгибаться пальцы: выделяете прогноз, что сейчас согнется указательный, а в движение приходит мизинец. И эти движения толчкообразные. И многие из вас могли отметить совершенно особое ощущение "скрипа" в суставах пальцев, при первом выполнении упражнения это многих удивляет. И это ощущение тоже свидетельствует о бессознательном характере движений. В психотерапии есть методика быстрого прекращения болей в сердце, называемая "метод разжатия кулака"; пациенту дается простая инструкция -- сосредоточиться на боли, сжать левый кулак, и отдать ему команду разжаться самостоятельно... Обычно на это уходит (как и у вас) пять минут, за это время боль полностью прекращается. Это -- тоже гипнотическая техника, и описания ощущений у пациентов такие же -- "скрип" в суставах пальцев, непредсказуемость следующего движения пальцев и т. д.

Техника сведения рук.

Иногда эту технику называют "сверхнадежной" техникой наведения транса. Она действительно очень хорошо работает, она очень проста, легко запоминается. Ее можно применять для работы с партнером или для самогипноза. У нее есть сокращенный и развернутый варианты, мы сейчас займемся сокращенным. Сядьте удобно. Здесь важно правильное положение рук: плечи прижаты к туловищу (не с силой прижаты, а просто прилегают к нему), руки согнуты с локтевых суставах, предплечья вытянуты вперед, на весу, ладони раскрыты параллельно друг другу. Сосредоточьтесь на ощущениях в ладонях и представьте себе, что в этом пространстве между ладонями что-то есть -- может быть, какое-то магнитное поле или биополе, если вам нравится экстрасенсорная терминология...

1000

Или представьте, что пространство между ладонями может менять свойства -- оно может стать более плотным или более рыхлым... И это поле или это пространство может раздвигать ваши руки или притягивать их... И тогда оно становится еще более плотным, еще более напряженным... Представьте, что между вашими ладонями находится шарик, начиненный энергией... И вы можете придать ему более компактный размер... Когда ваши руки сближаются... очень медленно или немного быстрее... бессознательными движениями... И тогда энергии между вашими ладонями становится все больше и больше... Вы можете даже увидеть ее свечение... И вы это понимаете, когда ваши руки еще больше сближаются... И тогда этот шарик может

сжаться до размеров таблетки... которую можно сделать еще меньше... и проглотить, если хотите (смех в зале).

Вопрос из зала: Имеет ли значение, что руки могут сближаться или расходиться?

С. Горин: Нет. В данном случае я подчеркиваю слово "притягивать", когда говорил о каком-то поле между вашими ладонями, и вы на это отреагировали, но если бы я этого не делал, и у кого-то руки стали бы расходиться, можно было и это обыграть. Здесь важным было то, что никакого поля между вашими руками нет, это -- внушенная галлюцинация, пользуясь которой я навел транс. И точно также вы можете заниматься самонаведением транса. Мне интересно, те, кто "проглотил" получившуюся "таблетку", почувствовали себя бодрее?

Ответы из зала: Да!

С. Горин: Это значит только то, что созданный вашим воображением образ сработал. Возможно, в сфере человеческого общения не существует ни одной догмы и ни одной истины -- просто есть техники, которые работают, и есть попытки объяснить, как они работают. Для такого объяснения можно привлечь гипотезу о возбуждении и торможении нервной системы, гипотезу о наличии биополя, гипотезу о наличии одного или нескольких богов (и это будет едва ли не самая удобная из гипотез)... А можно интересоваться только тем, работает ли применяемая мною техника, и дает ли она нужный результат. Вот о результате мы и поговорим подробнее.

Хорошо сформулированный результат.

Предположим, что вы уже решили заняться самогипнозом. Вы уже знаете, что вам хочется пробыть в трансе десять минут, и теперь вы думаете о том, какого результата вы хотите за эти десять минут добиться, какова цель вашего пребывания в трансе. В самом общем виде эта цель формулируется так: "Я хочу изменяться, я хочу стать каким-то другим", но каким конкретно?..

Виталий: Я хочу, чтобы моя память была огромной.

С. Горин: Это не цель. Что именно ты хочешь хорошо запомнить?

Виталий: Все.

С. Горин: Если ты будешь запоминать все, или сойдешь с ума. Зачем тебе запоминать, что перед тобой находится девять стульев и один диван? Или что урожайность зерновых в соседнем районе составила этой осенью 27 центнеров с гектара? Поставить перед собой глобальную задачу -- это все равно, что не ставить никакой задачи. Что ты конкретно хочешь запомнить сегодня, поскольку тебе это вскоре понадобится?

Виталий: Ну, мне скоро предстоит сдать экзамены в техникуме, и я подумал, что для этого нужна хорошая память...

С. Горин: Давай сразу сделаем твою цель -- конкретной: "Я хочу легко запомнить содержание одного учебника -- так, чтобы я его легко воспроизвел во время экзамена". Какие цели были у других участников семинара?

Олег: Я хочу не курить.

С. Горин: Это тоже не цель. Вместо того, чтобы говорить о том, чего вы не хотите делать, скажите о том, что вы хотите делать. Вы же знаете, что внушения с отрицанием не выполняются.

Олег: Я хочу спокойно смотреть на сигареты, равнодушно относиться к курению других.

С. Горин: Теперь намного лучше. В формулировке результата есть определенные правила, два из которых мы уже применили.

Правило первое: ваша цель должна быть очень конкретной (если цель конкретна, то к

1000

онкретен и результат). Если вы ставите перед собой большую цель и считаете, что именно она вам нужна -- разбейте ее для начала на цепочку маленьких целей,

достижение каждой из которых по очереди приведет вас к этой большой цели.

Правило второе: цель должна быть конструктивной (формулируйте ее в терминах "я хочу делать X", а не "я не хочу делать Y").

Правило третье: формулируя цель, обязательно определите, как вы узнаете о том, что вы ее достигли. Просто задайте себе вопросы: "Как я узнаю о том, что результат получен? Что будет внешним подтверждением результата?" Как вы себя будете вести, когда получите результат? Что вы при этом увидите? Услышите? Почувствуете?

Правило четвертое: определите контекст, в котором вы хотите иметь результат. (И, соответственно, контекст, в котором вы не хотите его иметь). Обычно это правило иллюстрируют мифом о царе Мидасе, который пожелал обращать в золото все, к чему прикоснется... Он просто не сформулировал нужный контекст для результата, который хотел иметь. Чтобы не оказаться на месте Мидаса, задайте себе вопросы: "Где, когда, по отношению к кому я хотел бы получить результат? Где, когда и по отношению к кому не хотел бы?..".

Правило пятое: обращаясь за помощью к под сознанию, определите, тем не менее, что вы можете сознательно сделать для достижения цели. Спросите себя: "На что я могу опираться для получения результата? Что я могу приобрести дополнительно, чтобы опираться на это для получения результата? Что я могу сделать уже сегодня для получения результата? Что я уже делаю для этого, и могу только продолжать это делать?".

Правило шестое: определите, не помешает ли достижение одной цели достижению других. Спросите себя: "Что случится, если я получу результат? Как достижение результата повлияет на другие аспекты моей жизни? Как изменятся мои отношения со значимыми для меня людьми? Есть ли во мне силы, которые будут стремиться разрушить этот результат?".

Эти простые правила могут показаться скучными или излишними, но их исполнение гарантирует нам правильный ответ на окончательный вопрос: "Хочу ли я того, чего хочу?" Сиюминутное намерение может оказаться очень далеким от того, что сам действительно нужно. У Генри Форда есть интересное высказывание: "Человек имеет два мотива по ведению -- один настоящий, и второй, который красиво звучит". Если при работе с партнером вы можете опираться на "красиво звучащий" мотив, то при работе с собой лучше бы знать настоящий. Еще одно соображение, касающееся уточнения ваших целей. Подумайте о том, как вы обычно решаете задачу. Я не ошибусь, наверное, если предположу, что вы выясняете условия задачи, пытаетесь создать цепочку действий, которые, как вам кажется, приведут к ответу...

Реплика из зала: Для того чтобы решить задачу, надо начать ее решать!

С. Горин: А вот и нет. Прежде всего надо подумать: а есть ли задача? Тысячи людей, не задавших себе этот вопрос, тратят тысячи часов и уйму энергии на упорное решение задач типа: "Установить, является яблоко большим или красным". Если после длительных поисков человек приходит к выводу, что "яблоко и большое, и красное" -- это не является правильным ответом, потому что правильный ответ в данном случае: "Здесь нет задачи". В нейролингвистическом программировании существует так называемая "Мета-Модель" -- система вопросов, позволяющая отделить форму высказывания от содержания, и тем самым позволяющая узнать истинные проблемы или цели человека. Хорошее описание Мета-Модели можно прочитать в книге Л. Камерон-Бэндлер "С тех пор они жили счастливо". Мне кажется, что лучше всего можно подвести итог данной теме с помощью метафоры. Итак, в одну из стран "третьего мира" приезжает энергичный американец и

видит туземца, который валяется под пальмой. Американец подходит к туземцу и говорит: "Чего ты лежишь просто так? Залезь на пальму, стряхни несколько орехов, отнеси их

1000

на базар и продай". Тот спрашивает: "А зачем мне это нужно?". "Ну, ты продашь орехи, у тебя появятся деньги, ты сможешь нанять трех работников, которые вместе с тобой будут лазить на пальмы. Вместе вы сорвете больше орехов, ты их продашь, и получишь больше денег". Туземец опять спрашивает: "А зачем мне это нужно?". Терпеливый американец объясняет: "Ты сможешь нанять работников, они за тебя будут лазить на пальмы, срывать орехи, продавать их на базаре, а ты будешь только получать деньги и валяться под этой пальмой". Туземец отвечает: "А я и так валяюсь!". Вспомните эту историю, когда решите серьезно измениться...

Обсуждение.

Вопрос: Насколько эффективен самогипноз при болезненных операциях?

С. Горин: Применение самогипноза и гипноза при операциях имеет давнюю историю; уже в прошлом веке были люди, готовые поставить гипнотическое обезболивание "на поток". Например, в 1843 году Эллиот провел более 300 хирургических операций, применяя для обезболивания гипноз. Знаете, для обычных походов к стоматологу самогипноз, пожалуй, и не нужен. Мы можем воспользоваться тем, что с определенной проблемой связано определенное направление взгляда. Острая боль, которая бывает при стоматологических манипуляциях, соответствует кинестетической модальности, то есть, направлению взгляда вправо вниз. Переведите взгляд вверх -- и боль наполовину ослабнет, это уже проверено. Неважно даже, будете ли вы конструировать для себя какие-то приятные картинки, чтобы отвлечься, или просто закатите глаза вверх. Есть простая техника работы с головной болью, основанная на связи направления взгляда с определенной проблемой. Можете применять ее для экспресс-помощи знакомым (или для создания репутации колдуна).

Попросите человека подумать о головной боли, а потом предложите ему смотреть на ваш палец, который вы будете двигать в разных направлениях -- и уведите взгляд партнера от того направления, в котором он чувствовал боль. Боль исчезает мгновенно (правда, ненадолго). В сексологической практике я рекомендую женщинам, у которых есть трудности с достижением оргазма, смотреть во время полового акта вправо вниз. Оргазм -- это кинестетическая модальность, так что уход взгляда в кинестетику многим женщинам помогает.

Вопрос: Меня часто беспокоит бессонница, может ли самогипноз здесь помочь?

С. Горин: Разумеется. Вы можете погружать себя в сон, пользуясь техниками самонаведения транса. Но для облегчения засыпания тоже есть более простая техника. Подумайте о том, как вы узнаете о том, что вы уже спите? Как вы вообще отличаете состояние сна от состояния бодрствования? По каким признакам? Ответив на эти вопросы, вы узнаете собственную стратегию засыпания, и вам останется только использовать ее. Приведу собственный пример: я узнаю о том, что уже сплю, по возникновению сновидений. Значит, стараюсь сконструировать яркие зрительные образы, я могу ускорить засыпание -- так оно и происходит. Самогипноз, кстати, хорошо применять для заказа определенных сновидений (с определенным сюжетом, действующими лицами), и у многих это получается довольно легко.

Вопрос: Мне иногда приходится выпивать с деловыми партнерами, но я хотел бы сохранять при этом трезвый ум. Может мне помочь в этом какая-то техника самогипноза?

С. Горин: Этот вопрос обозначает несколько проблем. Во-первых, что значит "мне приходится"? Слова типа "приходится", "должен", "вынужден" -- это любимые слова советского сознания, которые не всегда имеют смысл. И для того чтобы выяснить, есть ли смысл в вашем "должен" или "приходится", попробуйте задать себе вопросы: "Что меня вынуждает? Что произойдет, если я этого не сделаю?". В каждом "должен" подразумевается "иначе" ("должен сделать это, иначе будет то") -- подумайте, есть ли "иначе" в ваших "должен". Во-вторых, с помощью самогипноза

1000
о вы можете организовать ваше поведение так, чтобы можно было достигать цели без опьянения -- то есть, вы можете задействовать самогипноз для повышения эффективности своего трезвого общения. И в-третьих, был вопрос о том, как не поддаваться опьянению. Мы можем использовать вашу стратегию опьянения. Как вы узнаете о том, что вы -- в опьянении?

Ответ: У меня кружится голова и становится горячо в желудке.

С. Горин: В какую сторону кружится голова?

Ответ: По часовой стрелке.

С. Горин: Значит, для борьбы с чувством опьянения вам надо ощутить вращение головы против часовой стрелки (между прочим, это легче сделать, чем кажется на первый взгляд), одновременно вспомнив, как мороженое холодит желудок. Использование собственной стратегии позволит вам за пятнадцать минут выйти даже из глубокого опьянения.

Реплика: Меня удивляет, что вы преподаете самогипноз, и тут же говорите о том, что в большом числе случаев он не нужен. Так где же он все-таки нужен?

С. Горин: Есть достаточно общее правило -- если можно чего-то достигнуть простым путем, не ищите сложных. Для достижения многих целей, о которых вы говорите, есть более простые методики, чем самогипноз. Например, такая цель, как повышение творческой активности... Один из моих знакомых достигал ее очень оригинальным способом. Когда ему нужно было решить сложную математическую задачу, он это делал в постели с женщиной: дожидался ощущения огромного подъема, прилива энергии -- и направлял эту энергию на решение задачи. Понятно, что такая методика относится к психологическому садизму, но, в принципе, человек все сделал верно -- взял ощущение в одном контексте и перенес в другой. Вот этот навык, навык переноса чувств из контекста в контекст, является хорошей альтернативой самогипнозу (разумеется, приведенный мною конкретный пример я вам не рекомендую...). Другая альтернатива самогипнозу -- работа с собственной стратегией определенного действия или создания определенной проблемы. Узнайте свою стратегию -- и либо делайте так всегда, чтобы повысить эффективность действия, либо делайте наоборот, чтобы избавиться от проблемы. Что касается конкретных целей для самогипноза, то их достаточно много. Вы можете серьезно помочь себе оставаться здоровыми с помощью самогипноза, можете помочь себе выздороветь от многих заболеваний (начиная с простудных и заканчивая онкологическими -- описаны и такие случаи). Можете повысить эффективность своих действий или своего поведения в деловом общении, для этого даже существует отработанная схема:

Шаг 1. Попросите подсознание вспомнить все те случаи (или один-единственный случай), когда вы действовали или вели себя очень эффективно.

Шаг 2. Попросите подсознание выделить главное в вашем поведении или ваших действиях, от чего зависел успех.

Шаг 3. Попросите подсознание воспроизводить эти главные моменты ваших действий или поведения каждый раз, когда для

этого имеется подходящий контекст, и пусть подсознание делает это автоматически. Думаю, на первое время вам этого хватит.

Вопрос: Я читал книжку о колдунах, и там говорилось, что колдуном может стать только тот, кто сможет смотреть в глаза человеку пять минут, не моргая. Есть ли в этом смысл?

С. Горин: Не знаю, какой тут смысл с "колдовских" позиций... Возможно, это просто желание оградить свои навыки от непосвященных. Ведь "смотреть, не моргая" -- это инструкция с отрицанием, и выполнить ее сложно; такая инструкция может служить заменой слову "отвяжись!" Я могу сказать кому-то из вас, что он сможет стать великим человеком, если сможет в течение пяти минут не думать про белого медведя. Вы поймите: есть белый медведь, он большой и лохматый, но думать о нем нельзя!

Реплика: Я от него теперь до завтра не отвяжусь. . .

С. Горин: Успокойтесь, вы сможете стать великими людьми, продолжая думать про белого медведя. Я не могу оставить вас без выбора... По-моему, система колдовства
1000

должна походить на наш семинар в переводе на древнеславянский...

Вопрос: По-вашему, порчи и сглаза нет?

С. Горин: По-моему, этот вопрос является типичной несуществующей задачей. В рамках диалектического материализма, которого мы придерживаемся, вопрос не имеет смысла.

Напутствие.

Семинары вроде нашего принято заканчивать тем, что ведущий наводит транс на группу и дает набор постгипнотических инструкций. Но вы очень много занимались трансами, я боюсь вызвать у вас передозировку, поэтому попробую сформулировать напутствие так, чтобы его воспринимало только ваше сознание (а вы попробуйте не впадать при этом в транс).

Мне бы не хотелось, чтобы вы считали, что получили на семинаре новое мировоззрение и пакет стопроцентных истин в придачу. Я думаю, что вы получили набор гипотез, более или менее объясняющих то, что иногда происходит в человеческом общении. Если где-нибудь когда-нибудь вы будете настаивать на предыдущей версии, я объявлю все, сказанное мною до сих пор, ложью от начала до конца. Какой гипноз, в самом деле? Кто из вас держал его в руках, измерял линейкой? Вы получили набор инструментов и узнали, как ими пользоваться, вы поняли, что они могут работать -- но почему они работают, я не знаю и сам.

И я не знаю, почему все эти вещи начинают работать только тогда, когда вы начинаете их использовать. Учебник, руководство, самоучитель -- это самые обманчивые вещи на свете: они дают иллюзию умения и иллюзию знания. Мне иногда кажется, что люди платят за учебник, чтобы откупиться от необходимости что-то делать или что-то узнавать. Поэтому держите свои конспекты (или эту книжку) под рукой, читайте их за обедом, оставляя на них пятна, читайте за прилавком, немилосердно перегибая переплет -- и проверяйте в действии все, что прочитаете. Можно купить сотню книг про обучение плаванию, но чтобы научиться плавать -- надо плавать...

Есть люди, которые испытывают трудности при любом выборе. Они не могут решить, в какую дверь автобуса войти, не знают, с чего начать изложение дела... Если вам покажется, что вы готовы применять в работе гипнотические техники, но не знаете, с чего начать -- я разрешаю вам воспользоваться моей стратегией принятия решений, стратегией выбора. Я долго держал ее в секрете, используя только в особо важных случаях. Она очень эффективна и столь же проста: сделайте выбор между орлом и решкой и бросьте монетку...

Я сожалею, что у нас мало времени для того, чтобы вы научились притворяться. Милтон Эриксон говорил: "Вы можете

притвориться мастером какого угодно дела -- и справиться с этим делом. Совершенно неважно, умеете ли вы гипнотизировать или нет. Вернувшись домой, просто притворитесь гипнотизером. Люди пойдут за вами и начнут притворяться, что они погружаются в транс. И через некоторое время им надоест притворяться, и они забудут, что всего лишь притворяются... Но не давайте себя одурачить, и не забывайте, что вы всего лишь притворяетесь".

Я был рад познакомиться с вами и кое-чему научиться от вас. До свидания.

ГЛАВА 8. ПОСТСКРИПТУМ (ПОСЛЕ НАПИСАННОГО)

В человеческом общении нет ошибок, есть только результаты. Весь смысл общения состоит в его результате: если вы получили не тот ответ, значит, вы задали не тот вопрос. Если вы сказали кому-либо комплимент, а человек оскорбился, то смысл вашего сообщения -- оскорбление. Если вы захотите еще раз оскорбить этого человека, то вы знаете, как это сделать, но если вы решите все же похвалить его -- попробуйте сказать что-нибудь другое. Этот постулат нейролингвистического программирования кажется мне хорошей метафорой о необходимости получения обратной связи при общении. В самом деле -- когда я обучаю людей гипнозу, то мне нужно знать, чему же они научились в действительности. Группа, с которой я занимался (и занятия с которой послужили основой для предыдущих семи глав), дала мне обратную связь,

1000

пригласив меня провести занятие через три недели. Теперь я могу утверждать, что знаю те вопросы, которые остаются после семинара у начинающих гипнотизеров... Я, правда, не уверен, что в точности знаю ответы на эти вопросы. Настоящая глава состоит, как и прежние, из вопросов и ответов, но на самом деле это -- "философская" глава.

Неудача и успех (стенограмма семинара).

Юра: У меня возникла проблема с удержанием транса -- в течение трех минут я могу удерживать партнера в трансе, но дольше -- не получается.

С. Горин: А зачем его удерживать дольше в твоей работе? Ты ведь не занимаешься обезболиванием хирургических операций. Ты общаешься с реальными или возможными покупателями. Мне кажется, что твоя проблема -- в том, что ты заранее не обдумываешь, как использовать полученный транс. Мне иногда интересно слушать людей, которые признаются в своих неудачах. Одна женщина, лечившаяся ранее по поводу ожирения, о своей неудаче говорила так: "Я полтора года держалась в хорошей форме, а потом опять растолстела. Наверное, лечение на меня не действует". Вы только представьте себе: полтора года человек пользовался полученным результатом, но расценил это как неудачу! Эта женщина совершенно не учла, что она меняется, и меняются обстоятельства вокруг нее -- просто работа, проведенная полтора года назад, перестала удовлетворять изменившуюся личность.

Юра: Нет, у меня была другая ситуация. Я задавал вопросы человеку, погруженному в транс... Знаете, я заметил, что этот человек любит разговаривать сам с собой; я это использовал -- построил к нему незаметно и стал задавать вопросы. В течение трех минут он мне отвечал, а потом перестал.

С. Горин: Твои вопросы были рассчитаны на ответы типа "да-нет"?

Юра: Да.

С. Горин: Тогда, скорее всего, дело тут не в поддержании трансового состояния, а в поддержании раппорта. И даже не обязательно, что раппорт здесь был утерян: возможно, ты слишком углубил транс у партнера, и у него оказались заторможенными речевые навыки. Он продолжал отвечать тебе -- головой, телом, руками -- тебе просто следовало заранее позаботиться о том, чтобы научиться различать несловесные ответы партнера. Есть хорошее упражнение для этого.

Упражнение No 21. Выполняется в парах. Партнер А задает партнеру Б три вопроса, на которые вероятно получить ответ "да" ("Тебя зовут Юра? Ты живешь на правом берегу? Тебе 25 лет?" и т. п.). Затем партнер А задает три вопроса, на которые вероятен ответ "нет". ("Ты ходишь в детский сад? Ты получаешь пенсию?" и т. п.). Задача партнера Б -- давать достаточно искренние ответы. Задача партнера А -- внимательно следить за несловесными характеристиками положительного и отрицательного ответов: интонация, движения головы, мимика, движения рук, движения глазных яблок, цвет кожи лица. На втором этапе упражнения партнер А задает партнеру Б три случайных вопроса, ответа на которые не может предполагать. Партнер Б может отвечать (на словах) неискренне. Задача партнера А: определить по ранее полученным несловесным характеристикам ответов, на какие из вопросов второго этапа он получил положительный ответ, и на какие -- отрицательный. После этого партнеры меняются ролями.

С. Горин: Поскольку вы все справились с упражнением, мне остается только рассказать о возможном использовании этого навыка. В любых встречах с деловым партнером дайте ему несколько "установочных" вопросов, чтобы определить его несловесные ответы "да" и "нет". После этого вы будете точно знать, что он подразумевает фразой "Мы обдумаем ваше предложение" или "Я посоветуюсь с акционерами". Вы будете знать сразу же, какой ответ получили, и вам не нужно будет ждать, когда он "обдумает" или "посоветуется" -- можно действовать, исходя из полученного ответа. Если он согласен -- можно подождать, если несогласен -- ищите другого партнера, не дожидаясь отказа на словах. Этот же навык используется в гадании.

1000

Данте партнеру очень неопределенное описание, а потом детализируйте описание, используя несловесное согласие или несогласие партнера с тем, что вы говорите. В любом гадании есть предварительная беседа, в ходе которой задаются "установочные" вопросы. И вот вы говорите что-то вроде: "У тебя в прошлом было важное событие...". Это очень неопределенное описание, с которым партнер, скорее всего, согласится (в самом деле, у кого же из нас в прошлом не было важного события?). Затем вы осторожно продвигаетесь вперед: "Это событие было связано с женщиной...". Если вы сразу получили ответ "да", то вы просто угадали, если ответ "нет", то срочно исправьте положение: "Нет, оно было связано с мужчиной". И дальше вы движетесь в том же направлении: "Он был старше тебя -- младше тебя, он был блондином -- брюнетом" и т. д. Когда вы подойдете к предсказаниям будущего, раппорт будет достаточно прочным для того, чтобы партнер сам впоследствии выбирал из происшедших событий те, которые соответствуют вашим "предсказаниям". Конечно, и предсказания должны быть достаточно неопределенными. Вот, скажем, "казенный дом и встреча в нем": к описанию подходит вокзал, гостиница, тюрьма, учебное заведение и тысяча других вещей. Что означает "червоная дама"? Это сверхобобщенное понятие, и если ваш партнер -- не гомосексуалист, то какая-то дама у него будет, и он сам выберет, которая из дам подходит к описанию. Если вы

когда-нибудь в шутку решите "погадать" знакомым, обратите внимание, что в ходе этого действия они сами погружаются в транс (просто потому, что им приходится все время обращаться к внутреннему опыту, а не внешнему миру) -- и это можно использовать в своих интересах.

Наташа: У меня есть трудности с подстройкой. Не всегда удается хорошо подстроиться к партнеру заранее, поэтому мне кажется, что и потом у меня ничего не получится.

С. Горин: "Мне кажется" -- значит, "я не пробовала", так? Попробуй! Вы почему-то считаете, что подстройка -- это что-то очень долгое, нудное, скучное, но ведь это не так! (С. Горин посмотрел на часы). Одно мое движение -- и вы подстроились! Ищите такие шаблоны для быстрой подстройки -- здесь сам шаблон вызывает подстройку партнера. Посмотреть на часы, поправить прическу, поправить галстук... Если кто-то из вас считает, что подстройка у него получается плохо -- используйте чаще разрыв шаблонов. Ваши покупатели это делают постоянно и мастерски. Вспомните один из диалогов М. Задорнова: "Почем помидоры? -- Двадцать. -- А за тридцать отдашь?" -- и продавец в транс. В обыденной жизни таких примеров масса, магазин -- это своего рода музей этих примеров. "Девушка, у вас ноги есть? Вчера у вас печень была, а сегодня я ее что-то не вижу... Я хотел взять языка, а кассирша выбила мне мозги" -- будни одного только мясного отдела! Можно накопить для использования обороты речи, изменяющие прямой и переносный смысл. Если мы говорим про кого-то, что он "протянул ноги", мы имеем в виду, что человек умер. Но в этом выражении есть и прямой смысл, который можно использовать, как инструкцию партнеру -- "расслабиться и вытянуть ноги вперед". Подобных выражений, имеющих разный смысл для сознания и подсознания, много в любом языке. "Взять себя в руки", "тащить себя за волосы"... Думаю, что их тоже можно как-то обыграть в контексте делового общения.

Наташа: А если неудача все же произошла?

С. Горин: Я намеренно не буду конкретизировать это высказывание о неудаче и поговорю предельно неопределенно. Любой психотерапевт--специалист по неудачам, располагающий своим набором стратегий выхода из них. Если неудача все же произошла, то можно притвориться, что ее не было. Можно прокомментировать то, что случилось ("Итак, вам не стало лучше. Итак, вы этого не хотите"). Комментарий помогает убрать эмоциональное отношение к неудаче, рассматривать ее как базу для дальнейшей работы. Мож

1000

но сделать непроницаемое лицо и дать неопределенные инструкции с кучей предположений о том, что в будущем нужные изменения появятся. И, наверное, самый существенный момент в восприятии неудачи: надо понять, что ваш партнер не умеет читать мысли. Он не знает, к какому результату вы стремились -- и не знает, достигли вы его или нет. Не думайте за партнера -- и не приписывайте ему свои мысли. Мы с вами много говорили о неудачах, но я хотел бы предостеречь вас еще и от успеха. Пусть ваш успех будет только вашим, уберите на время куда-нибудь свое тщеславие. Один из мифов советского сознания, все еще сохраняющий актуальность -- "коллективное должно преобладать над личным" -- имеет интересное следствие: эффект черной зависти. "Если ты живешь лучше меня -- значит, ты хуже меня, и я это докажу". Мне понадобилось довольно много времени, чтобы понять, что о моих успехах должны знать пациенты, но не коллеги. Люди гораздо охотнее прощают кому-либо преступление, чем успех...

Виталий: Я хотел применить в рекламе отдельные речевые стратегии использования транса, но это увеличивает объем объявления, и, соответственно, его стоимость. Честно говоря, я сомневаюсь, что нужно идти на лишние затраты. Мне не верится,

что такие простые вещи работают.

С. Горин: Не хочу никого обидеть, но все же приведу высказывание одного американского редактора газеты. Он говорил своим сотрудникам: "Считаю своих читателей идиотами, не забывайте, что читательницы -- еще глупее". Любая гипнотическая техника в рекламе работает.

Глубокие изменения личности.

С. Горин: Теперь я хотел бы поговорить о вашем почти общем желании глубоко измениться, стать совершенно другими. С восторгом новичков вы бросаетесь в самогипноз и ставите перед собой глобальные задачи! Хорошо, конечно, что ни у кого из вас нет язвы желудка или гипертонической болезни, которыми и стоило бы заняться на первых порах. Но, по-моему, вы подходите к переделке своей личности так же, как к ремонту телевизора, детальным принципам работы которого вы не знаете в той же степени, в какой не знаете принципов работы психики. У дилетанта есть два подхода к ремонту телевизора: или ударить по нему кулаком, или покрутить все ручки подряд; причем и то, и другое делается на всякий случай. Я не могу особо упрекать вас в этом, потому что переделка личности в психиатрии производится похожим способом: личность сильно встряхивается, все части личности приходят в движение, а потом, подобно игрушечным кубикам, собираются в другом порядке.

Реплика: Психиатр их собирает?..

С. Горин: Нет, психиатр как раз подбрасывает (смех в зале), собираются они сами. Если плохо собрались -- подбрасывает еще раз. Дело даже не в методике изменений личности, дело в том, что надо соблюдать правила "хорошо сформулированного результата". Многие ли из вас это делали? Любая поставленная вами цель должна вписываться в контекст других целей, поэтому есть еще один важный вопрос: что я буду делать после того, как достигну первой цели?

...Одна из экспедиций к Северному Полюсу окончилась очень печально. Люди пришли к полюсу, осмотрелись... и им стало грустно. Ну, мы сюда пришли, цель достигнута, вот мы здесь, среди льдов, на морозе... Ну и что? Моральный дух участников экспедиции резко упал, обратно вернулись единицы. Мне много приходилось работать с алкоголиками. Все они ставят перед собой цель: "Хочу быть трезвым". И всех их ставит в тупик простой вопрос: "Что вы будете делать, когда станете всегда трезвым?" Поскольку поведение после достижения цели не было разработано, эта цель кажется никчемной: никто алкоголика не награждает, мир вокруг не изменился... Более того, он теряет часть своих друзей -- им неинтересно с ним общаться, он всегда трезв. Итак, работая с собой, всегда различайте ваше намерение ("Чего мне хочется?") и вашу истинную цель ("Чего я хочу?"). Американцы говорят: "Мы покупаем не апельсины, а

1000

здоровье, не автомобили, а престиж". Определите, что вы покупаете! И еще одно соображение о желанных целях и способах их достижения. Из предварительных разговоров с вами я понял, что вы по-прежнему сбиваетесь на обычную стратегию: "если что-то не получилось -- делай то же самое, только сильнее". Если выбудете делать то же самое, то вы и получать будете то же самое! Но люди обожают биться об одни и те же грабли несколько раз... Я хотел бы сформировать у вас другую стратегию: "если что-то не получается -- попробуй сделать что-нибудь другое". А если в результате применения чего-то другого цель все равно не достигнута с трех попыток -- подумайте о целесообразности достижения именно этой цели. Может быть, вам нужна другая? Из предварительных бесед с вами я понял, что есть еще одна достаточно общая для вас проблема, что и неудивительно, если учесть ваш возраст. Я говорю о чувстве ревности, которое многим из вас отравляет

жизнь. Поскольку тема ревности -- "любимая" тема психиатров, я и поработаю с ней в качестве психотерапевта, используя полученные вами знания и "семинарскую" терминологию. Типичная внутренняя стратегия ревнивца -- "вижу-чувствую". Когда человек ревнует, этот процесс начинается с конструирования зрительных образов: человек выдумывает и рассматривает картинки о том, что его сексуальный партнер находится в объятиях другого (другой). Далее, ревнующий позволяет этой сцене логически развиваться, создавая целый фильм по своему сценарию, и когда приходит черед самой неприкрытой порнографии, он испытывает чувство неудовлетворенности по этому поводу, называемое "ревностью". При встрече с сексуальным партнером в реальной жизни ревнующий относится к партнеру так, будто все содержание его "внутреннего фильма" происходило на самом деле -- и меняет свое реальное отношение к партнеру (это закономерно -- внутренний опыт часто не делает различий между вымышленными и реальными событиями, для него все события реальны). Если вы пользуетесь этой типичной стратегией, то я вам предлагаю запомнить некоторую последовательность действий и пройти через эту последовательность. Вы начинаете процесс ревности как обычно -- создаете картину "Партнер в объятиях другого". (Обратите внимание на то, что вы всегда были только зрителем своих внутренних фильмов, а не действующим лицом). Когда картинка стала фильмом и вы подошли к самому интересному -- уберите из кадра "соперника" и поставьте на его место себя! Делайте так каждый раз, когда вам захочется почувствовать ревность. Такой подход более конструктивен, вы можете не менять своих чувств и своего отношения к реальному партнеру; кроме того, вы можете при встрече с партнером повторить в реальной жизни то, что вам дала ваша фантазия.

Вопрос: Что делать, если у меня не получается "подмена соперника собой"?

С. Горин: То, что ты "видишь" -- твоя собственная картинка. Ты можешь делать с ней, что угодно -- в том числе, можешь не смотреть ее с самого начала, не включая всю последовательность. Мозг очень послушен, он всегда будет работать над той задачей, которую ты ему предложишь. Но надо учесть, что мозг, по словам Р.Бэндлера -- это машина без кнопки выключения. Если ты один раз попросишь свой мозг дать тебе пострадать от чувства ревности, он будет это делать, пока ты не подумаешься попросить о чем-то другом. В той последовательности, которую я вам дал, вам даже не нужно прилагать какие-то усилия для того, чтобы оставить свои чувства к партнеру прежними -- это происходит само собой. Вы продолжаете смотреть свой внутренний фильм, но в решающий момент -- бац! -- и вместо "соперника" в кадре оказываетесь вы, а это приятно!

Вопрос: А если ревнует как раз партнерша?

С. Горин: Предложи ей пройти через эту последовательность.

Реплика: Она посмотрит такой фильм и больше не захочет со мной общаться.

С. Горин: Так она и ревновать перестанет, з

1000

начит, цель достигнута! (смех в зале).

Вопрос: А если там и вправду что-нибудь было?..

С. Горин: А если там и вправду что-то было, то какая разница? Я все время говорю о вашем самочувствии по поводу событий, а не о самих событиях... Как по-вашему, что самое главное в любом конфликте, при любом несовпадении интересов?

Ответ: Доказать свою правоту.

С. Горин: Ничего подобного -- обеспечить свою безопасность. Перед любым живым существом стоят всего лишь две глобальные задачи. Задача No 2: как бы не помереть? Задача No

1: как бы не помереть нам всем вместе? (Это -- мое вольное переложение понятий инстинкта самосохранения и инстинкта сохранения вида). Что толку с доказательствами вашей правоты, если после конфликта вас уносят на носилках? И если мы вплотную займемся некоторыми биологическими основами существования, то обнаружим, что ревность -- не биологически обусловленное чувство (проще говоря, в животном мире ревности нет). Чувство ревности -- сугубо человеческое свойство, но даже у человека оно было не всегда и не везде, у ревности есть и своя история, и своя география. Ревность, как проблема, появляется в человеческом обществе только на этапе появления частной собственности на средства производства. Эти явления хорошо исследованы Энгельсом. В работе "Происхождение семьи, частной собственности и государства" он описал множество возможных заменителей брака в эпоху до частной собственности, и основой продолжения рода, как правило, был в той или иной степени групповой брак. Моногамный брак (один мужчина -- одна женщина) в то время воспринимался бы совершенно дико, поскольку ставил в тех условиях под угрозу существование вида. Но, согласно тому же Энгельсу, "политика-служанка экономики": при частной собственности на средства производства мужчина должен быть уверен, что все свое имущество оставляет своему ребенку в своей семье. Тогда-то и появляется интерес к девственности невест вместе с чувством ревности. Только с учетом новых для тех времен экономических отношений можно понять такой обычай, как "право первой ночи", когда счастливая невеста доставалась по очереди всем гостям на свадьбе. Этот обычай -- искупление перед представителями рода ("моногамный брак -- это, конечно, дикость, но больше вы эту женщину не получите из соображений экономики, а право на это мы у вас сейчас выкупаем"). Итак, мораль для брачных отношений может быть очень жесткой, но биологического основания у нее нет. Чувство ревности -- это атавизм... Мы его испытываем по инерции, особенно мужчины с ослабленной потенцией -- внутренние картинки возбуждают их не хуже порнографических открыток. Вновь сошлюсь на свой опыт работы с алкоголиками -- у них часто половой акт становится возможным только после хорошего скандала на почве ревности, иначе возбуждение не наступает. Все вышесказанное, впрочем, не значит, что я выступаю против супружеской верности -- в современном мире есть масса оснований для ее соблюдения.

Вопрос: Раз уж мы сбились на сексуальную тематику... Вы на семинаре говорили, что лучший любовник -- кинестетик. А как выбрать лучшего в этом смысле среди двух кинестетиков?

С. Горин; Имеется в виду -- не методом проб и ошибок... Хорошо. Биологически сексуальное поведение связано с другими видами поведения, позволяющими продемонстрировать свою агрессивность. С точки зрения поставленной задачи, я бы порекомендовал наблюдение за поведением человека в конфликте и во время еды, для того чтобы получить представление о его сексуальном поведении. Проще говоря, то, как человек ест, и то, как человек конфликтует, является довольно точным отражением его поведения в постели. И в конфликте, и в еде есть определенный ритм, определенное отношение к процессу, темп насыщения, скорость утомления -- за этим и следите. Прелюдия конфликта, его разгар, "кульминация"... все это -- ценные сведения! Если за

1000

столом человек долго с недовольным видом копается в тарелке, что-то раскладывает, отбрасывает, если читает за столом -- словом, ест без аппетита -- в постели с ним делать нечего. Можете учитывать все это с поправкой (для вас она привычна) на то, что абсолютных истин я вам не говорю...

Заклучительный сеанс.

Многие из вас заметили, что подсознательные инструкции, данные мной или вашими партнерами по упражнениям для наведения транса, помогли вам не менее, чем сознательно усвоенные сведения, поэтому вы обратились с просьбой провести заключительный сеанс. Я хочу посвятить его решению нескольких задач. Конечно, я учту ваше желание сделать вас более эффективными в общении... Но я хотел бы учесть также то, что вы -- люди, работающие с людьми, и одна из ваших проблем -- отношение к людям. Многие из тех, кто работает с людьми, считают себя обязанными любить людей, и считают любовь к людям основой для профессионального роста и получения удовольствия от работы. Это верно, кроме одного слова: "обязаны". За словом "обязан" обычно следует "заставляю себя", а заставлять себя любить людей -- самый верный путь к человеконенавистничеству. Вы можете любить людей, а можете их не любить, и это будет зависеть в первую очередь от вашего отношения к себе. И я хочу, чтобы вы научились для начала просто воспринимать себя в целом, не считая, что хорошие поступки делает хорошая часть вашей натуры, а плохие поступки -- плохая часть... Сейчас я включу музыку (включает магнитофон), которая напомнит вам наши предыдущие занятия и напомнит то состояние транса, в которое вы погружались... Давайте возьмем известную вам технику сведения рук, и после того как вы примете удобную для сеанса позу и ваши ладони удобно расположатся параллельно друг другу, вы сосредоточите внимание на пространстве между ладонями... Вы уже знаете, что это пространство ведет себя по-разному... Оно может становиться более плотным, и тогда ваши руки сближаются... Или оно становится более рыхлым, расширяется в стороны, и ваши руки могут расходиться... Я хочу, чтобы вы очень внимательно почувствовали это пространство между ладонями, все его свойства... Может быть, для этого вам будет удобнее закрыть глаза... Ведь для зрения в этом пространстве ничего нет... В то время как ваша чувствительность уже позволяет вам понять, сближаются ваши руки или расходятся... После того, как вы поймете, каковы свойства этого пространства между ладонями... и что чувствуют ваши руки... и каким спокойным стало ваше дыхание... Вы можете задать себе вопрос, каким способом ваше собственное тело может отвечать вашему сознанию "да"... Каким способом ваше тело дает положительный ответ... Спросите себя, будут ли ваши руки сближаться или расходиться... на чувстве "да", на чувстве согласия... Я хотел бы, чтобы вы поняли, как ведет себя ваше тело, как ведут себя ваши руки... когда они отвечают вам "да"... И когда вы получили этот ответ... вы можете подумать о том, как поведут себя ваши руки, если ваше тело отвечает вам "нет"... Обычно ответ "нет" во всем противоположен ответу "да"... Но вам интересно, как именно поведет себя это пространство между ладонями... как поведут себя ваши руки, когда тело отвечает "нет"... Мне хотелось бы, чтобы вы смогли запомнить эти ответы... вашего тела, вашего подсознания... и дали рукам возможность спокойно опуститься... по мере того как состояние транса будет углубляться... и вы сможете это понять... И пусть ваши руки опустятся... не раньше того момента, когда вы поймете, что вы становитесь все более сосредоточенными... и углубленными в себя... И что каждое движение ваших рук, направленное вниз... означает также, что ваш покой, ваша расслабленность... нарастают и становятся все более понятными и приятными вам... что внешний мир как бы перестает существовать... с какого-то момента, когда оказывается, что вы полностью

ю погружены в себя... И самый интересный вопрос для вас... заключается в том, что именно происходит с вами... когда вы слышите музыку и мой голос... и как вы себя поведете, погружаясь в транс... быстрее... или не слишком быстро... Иногда ваше сознание еще может спрашивать, что такое транс... в то время как ваше тело уже знает ответ... и делает вашу расслабленность и ваш покой... еще сильнее, еще приятнее... И когда вы понимаете, что сейчас находитесь в особом состоянии... отрешенности... расслабленности, сосредоточенности... и покоя... вас, возможно, удивляет это сочетание расслабленности... и сосредоточенности... в то время как вы слушаете музыку и мой голос... и шум вашего дыхания... И когда вы хорошо чувствуете свои руки.., то по мере того как я буду считать... вы, может быть, сможете погрузиться в себя еще глубже... Один, два, три... Семь, пять, девять... Может быть, это ваше состояние оказалось уже достаточно глубоким трансом... Возможно, это самый глубокий транс, которого вы можете достигнуть... или он может стать еще глубже... когда я буду продолжать говорить что-то... совершенно непонятное вашему сознанию... Неважно, поймет ли меня ваше сознание... в то время как ваш мозг сможет меня понять... Было бы интересно исследовать какой-нибудь старый замок... с длинными подземными коридорами, ведущими вниз... глубже и глубже... И было бы интересно обнаружить на одной стене коридора, ведущего вниз... ряд картин из вашей жизни, вызывающих у вас чувство "да"... И это чувство согласия вызывает у вас определенные ощущения... в одной из рук... Об этом ощущении в одной руке знаете только вы... и никто больше... И это заставляет вас почувствовать себя еще более спокойно и расслабленно... В то время как на другой стороне коридора, ведущего вниз... очень глубоко... вы можете увидеть картины из вашей жизни... вызывающие у вас чувство "нет"... и понять это, испытав особые ощущения в другой руке... о чем тоже знаете только вы... И по мере того как вы продвигаетесь еще глубже... все картины исчезают... потому что вокруг вас становится еще темнее... Поскольку вы погрузились уже очень глубоко... И остались только особые ощущения в ваших руках... которые вы соединяете вместе... с ощущениями... И вы получаете какое-то новое ощущение в руках... еще не зная о том, что оно означает... что ваше подсознание получило какой-то новый опыт... и сможет распорядиться им для вашей пользы... в тот момент, когда оно будет к этому готово...

Независимо от того, как ваше сознание будет относиться к новому опыту и новым знаниям... ваше подсознание уже понимает, что у вас есть все ресурсы для достижения успеха... в том деле, которое вы для себя выбрали... И весь вопрос состоит в том... когда именно вы поймете... что ваше подсознание уже готово помочь вам... дав чувство уверенности в себе... в сочетании со спокойствием... И я хотел бы, чтобы вы запаслись этими чувствами... уверенности в себе и спокойствия... прежде чем мы начнем возвращаться постепенно... в том темпе, который вам удобен... в эту комнату, в этот день и час...

И перед тем как вы начнете осознавать то, что я говорю... вы можете запомнить, что люди могут забывать то, что им не нужно помнить... и запоминать то, что им не нужно забывать... В каждом воспоминании есть часть... которая не должна быть забыта... И хотя люди любят забывать очень многое... их подсознание все помнит... и дает ощущение успеха и радости в самый неожиданный момент... как подарок вашему сознанию, которое совсем не ждет успеха... в то же время замечая все, что нужно для успеха... и активно желая успеха... что заставляет вас стать более наблюдательными и чувствительными... к состоянию ваших партнеров в общении... Теперь выберите самый удобный момент для возвращения к состоянию бодрствования... с ощущением легкости, свежести, прилива сил... обновленности и

нового понимания... Возможно, этим моментом будет такой мом

931

ент... когда я досчитаю до пяти... и вы услышите цифру "пять"... Один... два... три, четыре... Пять! Энергично потянитесь! Рад снова общаться с вашим сознанием. Насколько я понимаю, вы хотели еще и сравнить свои впечатления и ощущения от официального наведения глубокого транса и от ваших упражнений с партнерами на семинаре. Могу вас заверить, что на семинаре многие из вас добивались такого же состояния, но не всегда могли заметить это, и не всегда могли поместить свой успех в подходящий контекст. И чем скорее вы поймете, что вы уже смогли добиться успеха, тем успешнее вы начнете применять полученные навыки.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие автора, которое необходимо прочесть до приобретения книги ..	2
Глава 1. Основы поведения гипнотизера ..	5
Глава 2. Основы речи гипнотизера ..	16
Глава 3. Наведешь гипнотического транса (первая ступень) ..	26
Глава 4. Наведение гипнотического транса (вторая ступень) ..	40
Глава 5. Использование транса и манипуляция сознанием (первая ступень) ..	52
Глава 6. Использование транса и манипуляция сознанием (вторая ступень) ..	58
Глава 7. Самогипноз и другие техники для работы с собой.....	79
Глава 8. Постскрипtum (после написанного) ..	89

Издательство "Лань", Санкт-Петербург
Директор А. Л. Кноп
Заведующая редакцией О. В. Смирнова
Ответственный за выпуск Т. А. Ростов
ЛР № 063193 от 20.12.93. Подписано в печать 10.02.95.
Формат 84x108/32. Бумага типографская. Печать высокая. Объем 13 п. л. Тираж 45 000 экз. Заказ № 222.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ордена Трудового Красного Знамени ГП "Техническая книга" Комитета Российской Федерации по печати. 198052, Санкт-Петербург, Измайловский пр., 29.

По вопросам оптовых поставок обращаться в фирму "Лань": тел/факс (812) 265-00-88, тел. (812) 567-54-93.
