

# **ВОЙНЫ РЕАЛЬНОСТИ**

**ТЕРАПИЯ ДИССОЦИИРОВАННОГО СОСТОЯНИЯ**

**А. Джон МакБи  
Р. Фрэнк Пьюселик**

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЧАСТЬ I

### Глава 1 Пределы досягаемости человеческого совершенства

Истоки

Как пользоваться этой книгой

### Глава 2 Более чем обычная страсть к нахождению истины

### Глава 3 Структура реальности, ловкость ума: как мы создаем истину

Установка навыков ловкости ума

Внешняя модель запоминания

Содержание против полученной обработанной информации

## ЧАСТЬ II

### Глава 4 Калибровки и показатели для лечения

Отличительные признаки калибровок

Тренировка глаз в умении видеть

Тренировка ушей в умении слышать

Тренировка рук в умении ощущать

Калибровка другого человека

Показатели для лечения

Конфликты, сочетающие сознательное и бессознательное

### Глава 5 Моделирующие отличия

Репрезентативные системы

Категории Сатир

Утилизация репрезентативных систем и категорий Сатир

Комплексная эквивалентность

Обнаружение комплексной эквивалентности

Комплексные эквивалентности и репрезентативные системы

Систематическое использование отрицания и встроенного указания

Структура предложения при бессознательной реакции

Утилизация и создание встроенных указаний

### Глава 6 Мета модель

Информационные категории

Визуальная репрезентативная система и нарушения по метамодели

Кинестетическая репрезентативная система и нарушения по метамодели

Аудиально-тональная репрезентативная система и нарушения по метамодели

Дигитальные репрезентативные системы и нарушения по метамодели

Проблемы и тактики метамодели

Сбор информации

Расширение ограничений

Изменение значений

Аспекты презентации метамоделей  
Дополнительное использование метамоделей  
Установка метамоделей в ваше поведение

#### Глава 7 Стратегии и ключи доступа

Ключи доступа  
Стратегии  
Выявление стратегии  
Отладка стратегии  
Стратегии и комплексная эквивалентность

#### Глава 8 Убеждения о совершенстве

Мета-убеждения совершенства  
Мета-убеждение 1: Отличие «карта/территория»  
Личная модель мира  
Объем памяти, обусловленный репрезентативными системами  
Процесс абстрагирования  
Правильные и неправильные модели мира  
Мета-убеждение 2: Уважение  
Мета-убеждение 3: Различие = красота  
Мета-убеждение 4: Правило 50/50  
Мета-убеждение 5: Манипуляция = коммуникация  
Мета-убеждение 6: Сопrotивляемость = сила  
Мета-убеждение 7: Доверяй своему бессознательному  
Мета-убеждение 8: Ваш наиважнейший ресурс  
Мета-убеждение 9: Право на обучение  
Паттерны мета-убеждений и их влияние на репрезентативные системы  
Действие в соответствии с мета-убеждениями

#### Глава 9 Модель терапии диссоциированного состояния

#### Глава 10 Сбор информации

Установление и поддержание раппорта  
Сбор процессуальной информации  
Извлечение содержательной информации о настоящем состоянии и желаемом состоянии  
Модель сбора информации

### **ЧАСТЬ III**

#### Глава 11 Нахождение и классификация частей

Нахождение частей и формы проблем  
Неконгруэнтные сигналы для неконгруэнтных частей  
Формы проблем одиночных частей  
Формы проблем множественных частей  
Разработка программы изменения  
Рефрейминг  
Сортировка частей  
Кортеж-6

Глава 12 Контакт и контракт между частями

Мусор

Движущие силы контактной фазы

Модель перехвата

Проведение контактной фазы

Модель разработки контракта

Глава 13 Интеграция и терапевтическая мета-4

Интеграция первичного конфликта

Потенциал ответных ресурсов

Интеграция оставшихся частей

Сталкивающиеся реальности

История изменений

Трехместное разъединение

Терапевтическая мета-4 для бессознательной интеграции

Празднование

Глава 14 Присоединение к будущему

Прояснение привычки

Усиление нового ответного потенциала

Непреодолимые проблемные ситуации

Глава 15 Формальная ТДС

Сбор информации

Обнаружение и сортировка

Контакт

Контракт

Интеграция

Присоединение к будущему

**РЕЗЮМЕ**

# ЧАСТЬ I

## Глава 1

### ПРЕДЕЛЫ ДОСЯГАЕМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО СОВЕРШЕНСТВА

В каждом человеке заложена способность к личностному совершенству. У всех нас есть возможность использовать внутренние сознательные и бессознательные ресурсы, значительно превосходящие границы, которые мы можем себе представить. У каждого человека есть *vis medicatrix naturae*, природная исцеляющая сила, которую можно обнаружить и с которой можно взаимодействовать. Как терапевты мы не *создаем* опыт совершенного состояния, которого может достичь наш клиент, скорее, мы учимся взаимодействовать с уже существующими возможностями человека. Взаимодействуя с той моделью мира, которую клиент создал для себя, мы обеспечиваем наиболее благоприятные для индивидуума внутренние и внешние условия, используя его собственные саморегулирующие и восстанавливающие силы.

Книга «Терапия диссоциированного состояния (ТДС)» — плод многолетних исследований, касающихся возможностей терапевта-чародея способствовать чудотворным изменениям в других людях. Мы знаем, что каждый человек создает свою практическую модель, которой он пользуется в жизни. В рамках этой модели жизненных мотиваций мыслительные паттерны, значимые философские взгляды и верования являются целенаправленной попыткой отразить то совершенство, которое мы в себе находим.

Целью этой книги является обучение взаимодействию с мотивациями клиента, его мыслительными моделями, философскими построениями и верованиями. ТДС — точный пошаговый метод, который вы можете использовать в работе с любым клиентом, добиваясь наилучших результатов. Этот метод позволяет добраться до самой сути личности клиента и облегчает его продвижение к собственному человеческому совершенству.

В индивидууме ресурсы достижения совершенства организованы в те аспекты личности, которые мы называем репрезентативными системами (процесс репрезентации входящей информации, воспринимаемой нашими органами чувств и обрабатываемой мозгом для сознательного понимания). Существуют закономерности такой организации, которые каждая из наших сенсорных функций использует в репрезентативном процессе. Эти репрезентативные системы функционируют как независимые и взаимозависимые составляющие человеческой личности.

Зачастую такие взаимодействия порождают дисфункциональные стратегии, «мусор», в жизни индивидуума. «Мусор» — разговорное определение, которое мы применяем для описания стратегий, используемых человеком «случайно», чтобы доставить себе или другим неприятные и/или нежелательные переживания. В процессе осуществления ТДС клиент учится организовывать и использовать ресурсы и умения каждой из этих частей таким образом, чтобы проживать свою жизнь во внутреннем взаимодействии, в радости, изяществе, в экологической чистоте.

Каждая из репрезентативных систем систематична, поэтому возможно наметить модели поведения, подчиняющиеся правилам и организуемые для достижения определенных целей в жизни клиента.

Особенности таких моделей будут описаны более подробно ниже. Умение общаться в рамках этих правил увеличивает вашу способность установить раппорт и помогает добиться благотворных изменений. Процесс утилизации репрезентативных моделей делает возможным оказание мощного воздействия на модель мира клиента.

Каждый человек создает для себя определенный набор убеждений и обобщений о том, как он должен и может жить. Обычно эти обобщения формируются на основе ограниченного набора переживаний и часто необоснованно лимитируют человека. Изменяющееся поведение влечет за собой развитие, изменение, расщепление или объединение этих обобщений в более приемлемые модели.

В своей попытке понять терапевтов-чародеев мы сделали много удивительных открытий. Первое открытие состоит в том, что очень немногие из чародеев знали, каким образом они сделали то, что сделали. Технология, которую мы применяли в изучении этих терапевтов, требовала, чтобы мы не уделяли все внимание тому, что они *говорят* о том, что они сделали, но чтобы мы сконцентрировались на их реальных *действиях*. В процессе изучения методов целого ряда замечательных терапевтов мы работали над тем, чтобы определить те особенные модели, которые были необходимы для осуществления терапии. Модель, которую мы представляем в Части III данной книги, содержит в себе, как было установлено, все необходимые условия для выполнения важных терапевтических вмешательств в части любого клиента, которые имеют показания для подобной работы. Это заявление отнюдь не является легковесным. Мы прекрасно понимаем, что лучше всего отнестись к таким заявлениям в начале книги с известной долей скептицизма.

Поскольку мы представляем модель поведения, а не теорию психотерапии, нужно подчеркнуть, что модель имеет ценность только в том случае, если она помогает вам в достижении тех терапевтических целей, которые вы перед собой ставите. По нашему мнению, представленная ниже модель является полноценной и достаточно точной, чтобы научиться этому посредством выполнения упражнений, описанных в каждом разделе. Умения и навыки, которые вы приобретете с помощью упражнений, обогатят ту основу, на базе которой вы будете продолжать свое развитие многие и многие годы. Мы уверены в том, что модель ТДС может стать полезным дополнением, повышающим эффективность уже используемых вами стилей или методов работы.

Поскольку ТДС была разработана путем наблюдения за практикующими терапевтами, вполне вероятно, что, читая эту книгу, вы обнаружите, что уже используете в своей работе те или иные составные части данной модели. Найдя в себе эти уже существующие умения, вы сможете начать более быстро и точно применять их в рамках нового метода, добавив к ним те действенные компоненты, которым вам предстоит научиться. Они предназначены для того, чтобы вы их применили, проверили и подтвердили их ценность на собственном опыте. У нас нет намерения создавать еще одну книгу по теории психотерапии. Ни одна теория не является хорошей до тех пор, пока она не предоставляет вам возможность достигать желаемых терапевтических целей в отношениях с вашими клиентами.

## ***Истоки***

Примерно в 1972 году группа исследователей из различных областей знания собралась вместе для того, чтобы преобразовать прекрасные «самородки истины», обнаруженные с помощью различных методов психотерапии, в точную структуру человеческого поведения и общения. Ядром этой исследовательской команды являлись Ричард Бэндлер, Джон Гриндер, Фрэнк Пьюселик и другие. Они представляли такие сферы знания, как психология, лингвистика, преобразовательная грамматика, математика, кибернетика, физика, компьютерная наука, теория информации и исследования в области мозга. Используя все эти различные научные основы, исследователи изучали таких терапевтов-чародеев, как Милтон Г. Эриксон, Вирджиния Сатир, Фриц Перлз и многих других. Кроме того, был использован гениальный опыт таких исследователей, как Грегори Бейтсон, Джон Лилли, Хайнц фон Форестор, Г. Спенсер Браун и Бертран Рассел, в создании теоретической базы для различных моделей поведения.

Люди, отобранные в качестве образцов для изучения, должны были отвечать определенным требованиям. Одно из них состояло в том, что это были настоящие терапевты-чародеи, практикующие специалисты такой силы и результативности, какая давала им право считаться одними из лучших в мире. Вирджиния Сатир была признана одним из самых блестящих семейных терапевтов в мире. Фриц Перлз был известен тем, что достигал мощных эффективных изменений в своих клиентах за очень короткие периоды времени, а Милтон Эриксон был одним из самых выдающихся клинических гипнотизеров.

Однако была и еще одна характеристика, общая для всех этих терапевтов-практиков. То, что они делали на самом деле, и то, что они *говорили* о своих методах (теоретизировали), абсолютно не совпадало. Их описания, как правило, включали только *часть* их реального опыта. Соответственно, они затруднялись в том, чтобы обучить других заниматься терапией так же эффективно, как это делали они.

Исследователи применили понятие метапозиции для изучения работы этих практиков. Модели, представленные в данной книге, выведены из наблюдений за их особенным поведением, а не из их теоретических обоснований. Благодаря применению видеозаписи и непосредственному наблюдению за работой этих терапевтов группа исследователей пришла к пониманию их систематического поведения и моделей, которые каждый из них использовал для достижения таких мощных результатов.

Оформив результаты наблюдения в ряд пошаговых описаний, исследователи получили возможность умело использовать эти модели поведения и убедиться в своей собственной способности добиваться сходных результатов. Они никогда не претендовали на то, что обучали именно тем методам, которые применяли терапевты-чародеи. Они лишь утверждали, что, используя данные модели, вы можете достичь сходных результатов, поскольку модель выявлена и, соответственно, ей можно обучить. Только представьте себе, что возможно всего за несколько лет достичь тех умений, которые прежде лишь несколько уникалов смогли развить в себе на протяжении всей жизни, и эти умения и навыки охватывают самые различные сферы, призванные помогать людям! Мы верим в то, что умения этих практиков станут огромным даром для всей сферы коммуникации. Они позволят любому профессиональному коммуникатору, заинтересованному в обучении, приобрести способность осуществлять такое же действенное «волшебство», которое до этого было доступно только ограниченному числу практиков.

Фриц Перлз, например, был известен своим «горячим креслом», а именно тем особым стулом, на который клиент мог решить сесть, когда хотел поработать над какой-либо особой проблемой. Как бы то ни было, во время сеанса Фриц мог сотворить настоящее чудо, а мог и потерпеть неудачу. Путем наблюдения и построения модели того, что он делал, стало возможно определить разницу.

В данном случае наше рассмотрение модели ТДС, которая сосредоточивается на хорошо сформированных условиях для «сортировки» личности, предлагает вам то, в чем Фриц не отдавал себе отчета. Со своими клиентами он использовал методики, которые помогали некоторым типам клиентов, но были бесполезны для других. Процесс моделирования обычно дает абсолютно ясное понимание того, что вы можете сделать, чтобы ваша деятельность стала в большей степени эффективной.

У обоих авторов была возможность *моделировать* многих индивидуумов, которые проявляли какой-то особый аспект человеческого совершенства. И даже у человека, модель поведения которого выстраивалась терапевтом, возникало стремление узнать больше нового о своем собственном поведении, о чем он не задумывался ранее, и часто это помогало ему добиваться еще более быстрых и эффективных результатов.

Много лет прошло с тех пор, как были проведены первые исследования. Было издано несколько книг, описывающих многие первоначальные модели. Настоящая книга предлагает нечто, являющееся уникальным в сфере человеческого совершенства: мы

представляем вашему вниманию *полную организационную структуру* всех специфических моделей, которые появились в результате первоначальных исследований, а также в результате последующих исследований в сфере терапии частей. Эта полная организационная модель применима не только в области психотерапии, но также в таких сферах, как деловое управление, руководство, мотивация, образование, тренинги и семейная терапия. В данной книге модель представлена в виде конкретного набора шагов, которые могут быть использованы для самосовершенствования и развития читателем, не занимающимся психологией профессионально, а также для повышения своего мастерства психологом-профессионалом.

Первоначальные исследования предоставили инструменты для дальнейшего применения этих коммуникационных моделей в самых разных областях. Каждый из исследователей перешел в определенную сферу деятельности по своему выбору, привнося в нее свою «изюминку». «Изюминка» нашего подхода состоит не только в точном описании моделей (которое дается в этой книге наряду с описанием модели ТДС), но и в описании модели моделей. Модель, которая описывает последовательный метод волшебства чародеев, и является Наиболее Далеким Пределом Достижимости Человеческого Совершенства!

### ***Как пользоваться этой книгой***

Большинство из вас провело долгие годы, развивая знания и умения в определенной профессии. Вы признаете факт, что ни одно стоящее умение не было приобретено просто путем прочтения книги. Практический навык — это обдуманное понимание и развитие многих аспектов поведения, которые ведут к эффективным действиям в нужное время. Для того чтобы достичь непрерывно повышающегося уровня совершенства, требуются многочисленные и разнообразные умения, применяемые точно и последовательно.

Авторы, как и большинство из вас, окончили профессиональные учебные заведения и прошли профессиональные курсы и практикумы, где представлялись и практиковались различные теории в сфере психотерапии. Никто не ожидал, что по окончании каких-либо из этих курсов сразу же станет экспертом во всех или во многих из изученных моделей. Используя метамодель, мы стремимся к тому, чтобы *вам* эта книга помогла стать специалистами в терапии диссоциированного состояния (в действенной и ясной стратегии большинства современных терапий частей).

Умение учиться — одна из самых фундаментальных и чудеснейших способностей, присущих человеку. Именно благодаря нашей способности учиться мы можем получать знания от других. «Учителями» в нашем конкретном случае являются выдающиеся практики-психотерапевты. Каждый из них посвятил целую жизнь учебе и развитию своих умений и способностей. Точное моделирование их действий может позволить вам включить их изысканные приемы поведения в свои поведенческие реакции, добавив в них ваши собственные остроумные находки.

Мы выстроили эту книгу в виде руководства для того, чтобы помочь вам организовать упорядоченный процесс обучения. Книга предназначена для того, чтобы ее читали, перечитывали, а также практиковали то, что в ней описано. Следующие шаги могут оказаться полезными в процессе самостоятельного обучения:

- (1) Прочтите всю книгу от начала до конца. Не старайтесь «заучить» ее всю с самого первого раза. Может оказаться, что простое прочтение книги с единственной целью — ухватить общую структуру модели — даст наилучшие результаты.
- (2) Выполняйте упражнения и последовательные шаги «программированного обучения» во время второго прочтения книги. На этот раз, вероятно, вы обнаружите, как легко научиться модели ТДС и насколько глубокой она может быть в повышении вашей терапевтической эффективности.

- (3) Практикуйте каждый шаг модели, один за другим, с коллегой или с другом. Желательно, чтобы вы проделывали это в союзе с кем-либо, тоже изучающим данную модель. Многие компетентные тренинговые центры предлагают семинары и практикумы по этой и другим сходным моделям.
- (4) Включайте приобретенные умения в свою практику, позволяя себе получать удовольствие от процесса обучения, и не только от успехов, но также и от ошибок, возникших в результате предпринятого риска. Структура модели достаточно детализирована, поэтому ошибки могут быть быстро выявлены и точно и эффективно исправлены. Продолжая работать с данной моделью, вы обнаружите, какой естественной она может быть в выстраивании ваших терапевтических устремлений.

Структура данной книги выстроена с учетом многих передовых концепций и взглядов на учебный процесс, связанный с чтением такого рода литературы. Во второй и третьей частях книги представлена каждая наиболее важная концепция в следующем порядке:

- (1) Простое определение процедуры или навыка, включая описание цели или намерения процедуры.
- (2) Более подробное определение и описание модели в сенсорно обоснованных терминах.
- (3) Описание того, насколько важна модель и каким образом она отличается от теорий или моделей, которые могут показаться сходными на первый взгляд.
- (4) Мы уверены, что люди должны иметь возможность получить ответ на вопрос: «Ну, и что из этого?!». Для каждой модели мы предлагаем способы ее применения, описываем, чего она позволит вам достичь, как она может усилить ваши умения и каким образом она вписывается в полную модель ТДС.
- (5) Мы приведем конкретный пример каждой модели в действии.
- (6) Каждая такая демонстрация будет сопровождаться обсуждением тех вопросов, которые обычно задают люди в отношении использования этой модели.
- (7) Затем мы опишем конкретное упражнение, которое вы можете выполнять, обычно с привлечением еще одного человека, для того чтобы практиковать данный навык. Мы считаем, что именно так происходит «реальное научение». Эти упражнения были разработаны самым тщательным образом и «нашинкованы» на достаточно маленькие кусочки, чтобы у вас не возникло никаких трудностей в достижении целого ряда успешных переживаний.
- (8) Затем мы опишем те основные ошибочные паттерны, которые демонстрируют многие люди при первичном изучении ТДС. Также будут рассмотрены конкретные вопросы, наиболее часто задаваемые на наших практикумах.
- (9) Далее мы заново изложим основную модель в формате блок-схемы, которая позднее может быть использована для повторения.
- (10) Обычно мы заканчиваем какой-либо «подытоживающей фразой», которая может быть использована как «узелок» на память, чтобы служить якорем в процессе обучения.

Мы уверены, что материал, изложенный в данной книге, может служить в качестве основы для развития терапевтического волшебства скорее как нормы, чем как исключения в терапевтических отношениях.

Умения, приобретенные во время использования ТДС как *модели*, могут очень действенно организовать ваше поведение и коммуникацию для достижения наивысших терапевтических результатов. Мы надеемся, что эти *модели смогут послужить вам* в обнаружении волшебства, возможного во время нашего путешествия к *наиболее далекому пределу досягаемости человеческого совершенства*.

## Глава 2 БОЛЕЕ ЧЕМ ОБЫЧНАЯ СТРАСТЬ К НАХОЖДЕНИЮ ИСТИНЫ

Бедар, стражник, застал Муллу подсматривающим в окно собственной спальни под покровом темноты.

— Что ты делаешь, Насреддин? Ты забыл ключи от дома?

— Ш-ш-ш! Говорят, я хожу во сне. Я пытаюсь убедиться, так ли это.

Основой человеческого совершенства служит мыслительный процесс, переработка информации человеческим мозгом. Тем не менее, попытка раскрыть природу нашего собственного ума очень похожа на старания разузнать, не являемся ли мы лунатиками. Скользящий характер этого понятия послужил причиной того, что он был предметом философских размышлений в течение многих веков. Существование многочисленных томов на эту тему достаточно убедительно доказывает ненужность создания еще одного подобного. Вместо этого мы изучили опыт Грегори Бейтсона, одного из наиболее эффективных людей, обладающих более чем обычной страстью к нахождению истины. Бейтсон предлагает нашему вниманию рассмотрение вопроса с точки зрения мнимого лунатика.

В своей книге *«Разум и природа»* (1979) Бейтсон приводит перечень, *описывающий* (скорее чем определяющий) критерии, исходя из которых мы можем сказать, что если критерий существует, совокупностью таких критериев является *разум*. Движущие силы этих критериев характеризуют самые основы терапии диссоциированного состояния.

Понимание данной главы полезно, но не обязательно для практики ТДС. Каждый критерий будет представлен так, как его определил Бейтсон, с последующим пояснением возможности его использования в ТДС.

### Критерий 1

#### РАЗУМ ЯВЛЯЕТСЯ СОВОКУПНОСТЬЮ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ ЧАСТЕЙ ИЛИ КОМПОНЕНТОВ

Каждый раз, когда мы переживаем «внутреннюю борьбу», мы испытываем одну из основных движущих сил нашего существования — способность иметь множество частей, индивидуальных аспектов нас самих, у каждого из которых есть свои цели. Такое разделение является метафорическим описанием того, как становится возможным создание каждым из нас множества отдельных реальностей. Различные реальности могут породить взаимные конфликты — войны реальности, которые бушуют внутри нас.

Без дифференциации частей едва ли была бы возможна дифференциация событий или действий. Закрывая один глаз, мы теряем способность ощутить глубину. Точно так же различные «части» нас самих приносят нам дар одновременной *координации различающихся умений*.

Наши различные части организованы в соответствии с различными сенсорными каналами. Мало того, что визуальный сенсорный аппарат отличен от кинестетического аппарата, но и специфические возможности каждой из этих систем отличны друг от друга. Визуально мы обладаем способностью создавать образы и рисовать в своем уме картины событий, которые не происходили с нами в действительности. Это очень полезная способность в некоторых сферах деятельности, таких как планирование, однако сама по себе она не является достаточной.

Однажды человек пришел на прием, потому что был «несчастен». Это был преуспевающий архитектор, известный своим дизайнерским талантом в проектировании зданий и домов. Тем не менее, он не мог найти себе подходящую пару. После беседы с ним стало очевидно, что он использовал свою способность создавать визуальные образы для того, чтобы создать образ «идеальной женщины», но не имел при этом возможности проанализировать исходные данные. Он бы никогда не стал строить здание без тщательного анализа всех вариантов, возможных в данной ситуации. Однако когда дело дошло до поиска партнерши, он не задействовал свою способность анализировать и использовать исходные данные в создании внутреннего образа. Следствием этого стало возникновение образа женщины, которая была настолько «совершенной», что не существовала в действительности. Возможность анализировать является на самом деле функцией другой способности человека, называемой аудиально-дигитальной.

«Разум является совокупностью» — таково начало формулировки Критерия 1. Это означает, что человеческое существо состоит из отдельных различимых единиц, называемых способностями и потребностями, которые должны взаимодействовать. Если они разделяются на самостоятельные единицы, не становясь совокупностью, результатом является очень ограниченная поведенческая гибкость. Только благодаря комбинации отдельных самостоятельных единиц возможно скоординировать работу автомобильного двигателя, поскольку каждая часть этого двигателя, взятая отдельно, не выполняет никакого полезного действия.

Хотя бы на мгновение представьте себе, каково было бы получить возможность избавиться от боли, не теряя при этом альтернативную способность испытывать сильные чувства. Бывают моменты, когда полезно отмахнуться от боли. Однако если делать это постоянно, окажется, что мы уже не будем способны испытывать ни боли, ни удовольствия. К счастью, люди не находятся в ситуации, когда приходится выбирать «или/или». Мы можем иметь способность абстрагироваться от боли *и* все-таки быть в состоянии испытывать сильные чувства. Это происходит благодаря тому, что разум является совокупностью *взаимодействующих* частей. С помощью процесса, называемого *контрактом*, способности могут быть использованы, *когда и где* мы хотим их применить. Движущая сила, которая делает это возможным, описана в Критерии 2.

Критерий 2:

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ ЧАСТЯМИ РАЗУМА ЗАПУСКАЕТСЯ РАЗЛИЧИЕМ

Чтобы иметь возможность выбора в том, как мы создаем для себя такие различные способности, как планирование, принятие эффективных решений, получение удовольствия от близких личных взаимоотношений, и т.д., необходимо понимать, что самостоятельные части *отличны друг от друга*.

В футболе существует целый набор эффективных приемов, используемых в игре. Делая пас, защитник передает мяч, и кто-то ловит его. Хотя этот прием является одним из основных умений в футболе, тот факт, что мяч разыгрывается между двумя разными людьми, показывает, что существует большая свобода в выборе способа броска.

Получатель мяча может бегать в разных направлениях, называемых «паттерном», что позволяет защитнику проявить некоторую гибкость в том, в каком направлении он пошлет мяч. Если бы ему было разрешено бросать мяч только прямо перед собой, другая команда быстро научилась бы защищаться от таких ударов. Но поскольку существует большое разнообразие возможных «паттернов» и большая гибкость в передвижении, может быть создано огромное число «паттернов».

В рамках жизнедеятельности человека существуют отдельные самостоятельные части. *Различие* между этими частями (сенсорно обусловленное мыслепостроение) — это то, что позволяет нам воспринимать. Наши органы чувств устроены таким образом, что

они распознают только различие между ощущениями — но не ощущения непосредственно. Наши глаза различают видимые паттерны длины волны, которые отличаются своим порядком. Без паттернов длины волны наши глаза не могли бы видеть. Если кто-то положит руку вам на колено, через некоторое время вы не сможете различить ощущение присутствия этой руки на вашем колене. Если же начнут похлопывать вас по колену, вы легко различите свои ощущения. Именно *разница* в ощущениях требует их взаимодействия для обработки информации.

Термин «информация» в данном случае лучше понимать как разницу или отличие между событиями. Когда мы просто видим дерево, это отличается от того, когда мы видим дерево, плюс ощущаем ладонями его кору, плюс слышим звук ветра, шелестящего в его кроне. Лишь воспринимая свои различные ощущения, мы получаем полное представление о дереве.

Именно благодаря процессу создания композита различных сенсорных ощущений человеческое существо создает модели или «карты» мира. Мы не действуем в прямом соответствии с нашим ощущением мира. Мы берем различные аспекты мира, которые воспринимаем с помощью органов чувств, и строим модель из комбинации разнообразных входных данных. Именно через развитие такой модели мира мы придаем смысл своему опыту. Если бы мы не могли координировать работу наших органов чувств, мы бы воспринимали несмоделированную смесь сенсорной информации, которая не имела бы никакого «смысла». Смысл может быть понят как взаимоотношения различных аспектов сенсорных входных данных, которые *представлены* («репрезентированы») и именно поэтому ценны.

Наши органы чувств различают поступающие ощущения, распознавая колебания и изменения раздражений во входной системе. Физические органы получают впечатление, что раздражения запускают и *представляют* («ре-презентируют») это впечатление. Таким образом, мы можем обращаться к нашим органам чувств не только как к входной системе, но и как к *репрезентативной* системе.

Репрезентации затем выстраиваются в паттерны репрезентаций, которые мы часто называем *моделями мира*. Модель мира создается самим фактом, что каждый из наших органов чувств четко отличается от других и в то же время *нуждается* во взаимодействии с другими органами чувств.

Существуют *систематические* процессы, которые человеческие существа используют для объединения своих репрезентаций в модели. Они называются Принципами Человеческого Моделирования.

Это: (1) Опускание, (2) Искажение и (3) Обобщение. Мы обсудим эти процессы более подробно в Части II. Вообще, эти процессы означают, что мы не обращаем внимания на каждое поступающее сенсорное ощущение; вместо этого мы удаляем некоторые из наших ощущений. Поскольку мы удаляем некоторые аспекты своих ощущений, мы искажаем то впечатление, которое получаем. Когда мы объединяем эти сенсорные впечатления и репрезентируем наш опыт, мы создаем обобщения, благодаря которым можем действовать.

Более сложная концепция, соотносящаяся с этими принципами моделирования, состоит в том, что эти процессы происходят на разных логических уровнях. Когда мы создаем обобщение для понятия «дверь», возникает особенное сенсорное ощущение, которое относится непосредственно к конкретному объекту. Тем не менее, когда мы говорим о «любви», мы имеем дело с гораздо более абстрактным понятием, а также с другим логическим типом. На этом этапе самое важное — понять, что у нас, человеческих существ, довольно сложный механизм придания смысла нашим ощущениям. Усвоение понятия логических уровней и логических типов очень важно. Смешение различных логических уровней создает нам проблемы, которые кажутся неразрешимыми. Просто изменив и отделив друг от друга различные логические уровни, мы можем создать такие условия для перемен, которые окажутся эффективными.

Критически важным в Критерии 2 является то, что центром терапевтических (или образовательных или деловых) усилий становится оказание воздействия на модель мира человека. Для того чтобы оказать воздействие, необходимо понять, как люди запускают свои процессы моделирования. А это область действия Критерия 3.

Критерий 3:

### МЕНТАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС ТРЕБУЕТ СОПУТСТВУЮЩЕЙ ЭНЕРГИИ

Мы упомянули понятия логических уровней и логических типов. Это важно, поскольку многие мыслительные процессы протекают в то время, как мы пытаемся придать смысл нашим ощущениям. К счастью, все эти процессы не происходят одновременно. Если бы мы обращались к каждой конкретной репрезентации, которую создаем, последовательно в одно и то же время, мы были бы не в состоянии функционировать. Создается впечатление, что мы функционируем, создавая *последовательности* ощущений. Сначала мы делаем одно, и только затем — другое.

Третий критерий указывает на то, что необходимо нечто дополнительное, чтобы *запустить* или высвободить ответную реакцию на конкретную репрезентацию. Нам нужен не только спусковой механизм, но и какой-то способ упорядочивания и построения в последовательность этих спусковых механизмов, чтобы они принесли пользу. Мы называем процесс запуска конкретной репрезентации или реакции *«якорением»*. Процесс упорядочивания или построения последовательностей ответных реакций мы называем *«стратегиями»*.

Женщина разговаривает со своим мужем о важных для нее планах, связанных с ее желанием возобновить обучение и получить ученую степень. Когда она говорит, что хотела бы начать посещать занятия по вечерам, муж реагирует на это тем, что глубоко вздыхает и закатывает глаза. Для женщины это служит сигналом, или якорем, подразумевающим ответ, который словами можно было бы описать так: он возмущен мной; он всегда принижает меня. Она чувствует, что ее охватывает гнев. Таким образом, реакция мужа в виде глубокого вздоха с закатыванием глаз является для женщины якорем, вызывающим чувство гнева из-за того, что ее «принижают».

Студентка-художница пытается создать определенную визуальную композицию для довольно большого полотна. Вы наблюдаете, как она сидит спокойно в одиночестве и произносит: «Посмотрим» (с особенной, повышающейся интонацией), за чем следует «хммм», после этого она говорит себе что-то вроде: «Как я могу создать эту композицию?», за этим следует ряд образов, которые она создает у себя в голове. Каждый из этих шагов является отдельной репрезентацией, выстроенной таким образом, чтобы в результате создать художественную композицию.

В данном примере слово «посмотрим», вслед за которым идет «хммм», является для этой девушки способом получения доступа к ее творческому бессознательному процессу. Другими словами, это конкретные якоря, которые данный человек применяет к себе для получения доступа к определенным ощущениям. Задавая себе вопрос: «Как я могу создать эту композицию?», девушка использует якорь категории.

Этот якорь на самом деле указывает на тип образов, который она собирается создать. Затем она действительно создает внутренние образы. Такой процесс выстраивания якорей в последовательность и называется стратегией.

Важность понимания этого процесса состоит в том, что таким образом становится возможным *точно определить, как человек думает*. Следовательно, можно определить, каким образом он придает смысл своим ощущениям. Например, если человек сам для себя вырабатывает проблемы, можно распознать, как его мыслительные стратегии в действительности генерируют эти проблемы (или, скорее, как его мыслительные стратегии *не* вырабатывают альтернативы для того, чтобы справиться с проблемными

ситуациями). Концепция выстраивания в последовательность репрезентативных ощущений или стратегий является прерогативой четвертого критерия.

Критерий 4:

**МЕНТАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС ТРЕБУЕТ ЦИРКУЛЯРНЫХ (ИЛИ БОЛЕЕ СЛОЖНЫХ) ДЕТЕРМИНИРУЮЩИХ ЦЕПОЧЕК**

Стратегии — это *формальные* процедуры, используемые людьми для того, чтобы думать. Под формальной процедурой мы подразумеваем просто ряд шагов, которые человек может применить к разному содержанию. Самый обычный образец — математическая формула. Простой пример сложения « $2 + 2 = 4$ » является формальным правилом, в котором двойка не уточняет, к какому конкретно предмету она относится. Каждый раз, когда вы возьмете 2 предмета и добавите еще 2, у вас будет 4 предмета. Таким образом, эта модель может быть использована с любыми предметами.

Модели мира, которые создают люди, также являются формальными. Тем не менее, усложнение этих моделей делает возможным создание очень сложных правил и программ поведения. Такие модели называют системой. Система представляет собой обычную серию стратегий или компонентов, которые взаимодействуют между собой определенным скоординированным образом для достижения конкретных результатов. Координация систем в результате приводит к циркулярным процессам. Если вы влияете на один из компонентов системы, некоторое воздействие оказывается и на всю систему в целом.

Браки являются системами взаимодействия. В примере, приведенном выше, женщина начинает сердиться, когда другой компонент системы (муж) производит определенное изменение. Это изменение и вызывает гнев женщины. Если система остается неизменной, то каждый раз, когда муж делает подобное выражение лица в то время, как она говорит с ним о чем-то важном, у нее будет возникать сходная реакция. В ответ на то, что жена испытывает гнев, у мужа возникнет некая реакция. Скажем, он испытает чувство вины за то, что рассердил ее, а затем преобразует чувство вины в гнев на нее. Возникший в результате паттерн является типичной эскалацией гнева.

Большинству людей приходилось наблюдать или испытывать такие последовательные паттерны взаимодействия. Не имеет значения, о чем говорят двое людей. Если запускается якорь для системы, остальная часть системы будет приведена в действие автоматически.

Хотя данный пример иллюстрирует систему, которая не достигает желаемых результатов, затронутое здесь понятие о циркулярных детерминирующих цепочках имеет решающее значение для понимания человеческого поведения. Если система предназначена для достижения желаемого результата, тогда важно понять, как нужно ее выстроить в соответствии с этой целью. Такой процесс определения того, когда же система будет давать полезные результаты, мы называем подготовкой *хорошо сформированных условий*. Хорошо сформированные условия означают, что форма и структура системы разработаны таким образом, чтобы результаты были предсказуемо полезными. Мы ставим такие условия, которые вы, терапевты, можете использовать для того, чтобы помочь своим клиентам в создании систем, которые работают.

Признавая тот факт, что компоненты системы оказывают мощное воздействие друг на друга, не менее важно учитывать, что взаимодействие компонентов, тот особый способ, которым они взаимодействуют между собой, приведет к определенным результатам. Это подводит нас к Критерию 5.

Критерий 5:

**В МЕНТАЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗЛИЧИЯ НУЖНО РАССМАТРИВАТЬ КАК ТРАНСФОРМЫ (т.е., ЗАКОДИРОВАННЫЕ ВЕРСИИ) ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО РАЗЛИЧИЯ**

Проще говоря, любое переживание, получаемое нами с помощью чувственного опыта, будет трансформировано (закодировано). Когда мы ощущаем что-либо, мы реагируем на ту разницу, которую распознаем посредством сенсорных раздражителей.

Система или стратегии, с помощью которых мы обычно утилизируем эти раздражители, преобразуют их в осмысленный опыт. Следовательно, каждая система важна сама по себе: различные системы создают различные смыслы. Эффективная терапия на самом деле состоит в изменении и/или разработке конкретных стратегий или ряда стратегий (систем) у клиента. Пока существует схема последовательных действий и паттернов мышления и поведения, поступающая информация будет подвергаться преобразованию. Если трансформации не оказываются полезными для клиента, тогда сам процесс преобразований нужно изменить. Принимая во внимание формальный характер стратегий, нужно отдавать себе отчет в том, что если мы оставляем систему неизменной, но стараемся изменить базовый опыт клиента, позитивные изменения произойдут лишь на короткое время или не произойдут вообще.

Если у пары сложился паттерн общения, который приводит к какому-либо бесполезному спору, система обрабатывает возникающее в результате этого переживание, придавая ему определенное значение, как, например, «принижает», и т.д. Если вы предлагаете правила, которые не влекут за собой трансформацию способа общения каждого из участников коммуникации, а только воздействуют на то, как эти люди общаются, вы обнаружите, что эта пара может принять самые лучшие правила честной борьбы и превратить их в самые лучшие правила нечестной борьбы, потому что основополагающие процессы не были изменены.

Психиатр работал с супругами, которые постоянно находили причину сражаться друг с другом. Казалось, что содержание спора не имело для них никакого значения. Любая тема подходила для того, чтобы ввязаться в «изматывающую, затяжную» борьбу. Психиатр предложил этой паре следующие правила. Одному из партнеров предоставлялось 10 минут, в течение которых он мог высказывать все, что хотел. Жена должна была молча слушать на протяжении отведенного времени, не вставляя никаких комментариев. Это делалось для того, чтобы дать возможность партнерам сказать все, что они хотят, не перебивая друг друга. Пресуппозиция такого упражнения заключалась в том, что они боролись друг с другом только потому, что каждый из них недостаточно ясно понимал точку зрения партнера. Во время выполнения упражнения муж напыщенно проповедовал на самые разные темы и неистовствовал по поводу всего, что приходило ему в голову, в течение этих 10 минут. Когда настала очередь жены высказаться, она просто сидела и пристально смотрела на супруга 10 минут, не говоря ни слова. Это привело мужа в ярость, и пара вновь вступила в болезненную перепалку, продолжавшуюся 2 часа. Система, с помощью которой они извлекают смысл (трансформации) из общения друг с другом, не была изменена с введением вышеупомянутых правил. Знание того, как распознавать такие системы как между людьми, так и в рамках отдельной личности, является ключом к трансформации человеческих жизней в радостные, наполненные смыслом переживания. Таким образом, обнаружение этих систем имеет решающее значение для эффективной терапии, как индивидуальной, семейной, так и корпоративной.

Люди не существуют благодаря лишь одной какой-либо системе. У них есть много различных систем, которые выполняют различные функции. Эти системы организованы определенным образом. А это уже Критерий 6.

Критерий 6:

**ОПИСАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ВЫШЕОПИСАННЫХ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ РАСКРЫВАЮТ ИЕРАРХИЮ ЛОГИЧЕСКИХ ТИПОВ, ВЫСШИХ ФЕНОМЕНОВ**

Этот последний критерий описывает, как работает личность и как она может существовать. Каждый раз, когда мы выполняем какое-либо действие, протекающие мыслительные процессы являются стратегиями или серией стратегий (системами). Система не представляет собой ничего более чем ряд стратегий, которые описывают или определяют, как будут происходить определенные трансформации переживания. Содержание, которым мы наделяем эти системы, зависит от нашего опыта. Многие люди используют стратегии, не подходящие для конкретного содержания, что приводит к разрушительному или неуспешному поведению.

Если кто-то просит вас назвать слово по буквам, для выполнения этого действия существуют определенные внутренние шаги, которые вы постараетесь проделать. Вы можете проговорить слово про себя и озвучить его по буквам. Вы можете создать внутренний визуальный образ слова. Вы можете написать его на листочке бумаги. Независимо от того, какой способ вы выберете, вам нужно что-то сделать, чтобы выполнить это задание. Как вы можете узнать, какую стратегию нужно использовать для каждого конкретного контекста? Как вы комбинируете серии стратегий, чтобы достичь более сложных результатов? Как вы создаете стратегии, прежде всего? Эти вопросы будут подробно рассмотрены в планирующейся к изданию книге, в которой мы исследуем программы убеждений и системы реальности.

Для нашего обсуждения на страницах этой книги важно следующее: как организованы стратегии? Чтобы понять это, мы должны четко представлять себе, что такое иерархии. Существует два важных понятия, связанных с иерархиями: (1) Логические уровни и (2) Логические типы. Центральным словом для понимания логических уровней является *контроль*. Когда система находится на другом логическом уровне, это означает, что система, находящаяся на более высоком логическом уровне, контролирует находящуюся на более низком. *Каждое* из наших чувств, взятое отдельно, находится на более низком логическом уровне по отношению к стратегиям, которые организуют и моделируют то, как произойдут трансформации в рамках данного контекста. Стратегия контролирует, какое влияние будет оказано на отдельные репрезентативные системы, каким конкретным содержанием займется каждая система и каким образом они будут влиять друг на друга (более детально это будет рассмотрено ниже).

Логические типы подразумевают, что все разнообразные компоненты не оказывают контролирующее воздействие друг на друга. Они *симметричны* друг другу. Ни одна из репрезентативных систем не имеет особого контроля над другими. Следовательно, они находятся на одном и том же логическом уровне. Моя способность сказать слово самому себе (например, феномен), которая дает аудиальное переживание (как тональное {звук}, так и дигитальное {слово}), и моя способность увидеть внутренний образ слова находятся на одном и том же логическом уровне. Тем не менее, если я считаю, что я должен *сначала* сказать слово, прежде чем создать его внутренний образ, это означает, что *паттерн* аудиального образа, предшествующего визуальному, находится на другом логическом уровне.

Далее, паттерны, либо сначала аудиальный, а затем визуальный, либо сначала визуальный, а затем кинестетический, и т.д., находятся на одном логическом уровне. Решение о том, в каком порядке заставить работать стратегию, принимается на более высоком логическом уровне, называемом метастратегией. Каждый шаг к более высоким логическим уровням считается *мета* по отношению к более низким уровням. Метапозиция — это контролирующая позиция. Это такая позиция, в которой вы берете кубики и складываете из них определенную конструкцию, для образования которой предназначены эти кубики.

Комбинация всех вышеперечисленных шести критериев образует то, что обычно называют «личностью». Личность может быть описана как группа *систем* (сложных,

многоуровневых трансформаций), которые мы применяем к любому контексту, с которым сталкиваемся. Процессы, используемые нами для выполнения трансформаций, являются стратегиями. Комбинации, в которые мы выстраиваем наши стратегии, называют системами. Системы создают нашу модель мира. Эти сложные процессы трансформирования переживаний составляют суть *разума*. Так как в нашем понимании разум является иерархией логических типов, которые считаются мета по отношению друг к другу, мы придумали термин «мета-разум», чтобы описать наше понимание личности и функционирования человека. Благодаря способности разума иметь логические уровни, каждый из которых является мета по отношению к другому, разум имеет возможность быть самокорректирующим и саморазвивающимся. Таким образом, существует две области компетенции разума: исцеляющая и порождающая.

Исцеляющий аспект разума проявляется в присущей людям самокорректирующей способности вос-создавать стратегии в более эффективных программах. Порождающий аспект проявляется в способности разума развивать себя. Центром данного исследования является первая способность.

Мы предложили обзор работы Грегори Бейтсона о критериях разума в качестве основы базовой концепции о движущих силах разума, с помощью которой была разработана и функционирует терапия диссоциированного состояния. Терапевтическая движущая сила связана с тем, в какой степени отношения между компонентами человеческого разума (репрезентативными системами) смешаны, нерассортированы, недифференцированы, непредсказуемы и случайны. ТДС работает путем упорядочения, сортировки и придания полезности существующей структуре и интеграции стратегий и систем человека.

### Глава 3

## СТРУКТУРА РЕАЛЬНОСТИ, ЛОВКОСТЬ УМА: КАК МЫ СОЗДАЕМ ИСТИНУ

Мы действуем не в прямом соответствии с нашим чувственным опытом, а на основе того, что мы ре-презентируем («заново представляем») для себя. Мы действуем не в прямой зависимости от мира, но от нашей модели мира.

«Законы как таковые не делают человека лучше, — сказал Насреддин правителю, — люди должны практиковать конкретные дела, чтобы настроиться на внутреннюю правду. Эта форма правды лишь отдаленно напоминает очевидную правду».

Правитель решил, что он может заставить людей быть правдивыми, и обязательно сделает это. Он сможет заставить их проявлять правдивость на практике.

К городу вел мост. На этом мосту правитель построил виселицу. На следующий день, когда ворота города открылись, на мост вступил отряд стражников во главе с командиром. Было объявлено, что каждому будет задан вопрос. Если человек скажет правду, ему разрешат войти в город. Если он солжет, то будет повешен.

Насреддин выступил вперед.

«Куда ты идешь?»

«Я на пути к тому, — ясно сказал Насреддин, — чтобы быть повешенным».

«Мы тебе не верим!»

«Очень хорошо, если я сказал ложь, повесьте меня!»

«Но если мы повесим тебя, тогда то, что ты сказал, станет правдой!»

«Правильно, теперь вы знаете, что такое правда, ВАША правда!»  
(«Как Насреддин создал правду»,  
из книги «Похождения несравненного Муллы Насреддина»,  
Идрис Шах)

Для того чтобы помочь человеку изменить его поведение, нужно изменить тот способ, которым он репрезентирует свой опыт для себя. Мы создаем модели мира с помощью процесса абстрагирования (Глава 8). Процесс абстрагирования зависит от приемов, которые люди используют, чтобы создавать свои модели мира. Каждый из этих приемов имеет конкретные, сенсорно обоснованные индикаторы, которые можно выявить. Научившись выстраивать нашу коммуникацию способами, соответствующими моделям мира клиента, мы можем более эффективно способствовать позитивным переменам в нем самом.

Основной целью всей Части II является не просто описание того, как человек создает свою модель мира, но и предоставление точных индикаторов, которые могут быть выявлены и, соответственно, изучены. В мировой литературе мы можем найти превосходные примеры того, какой властью может нас наградить способность к наблюдению. Шерлок Холмс считается одним из самых искусных наблюдателей во всей художественной литературе. Хотя он отмечен и безупречными мыслительными способностями, именно эффективное использование органов чувств, наблюдательности делает возможным результативную работу ума. В «Приключениях картонной коробки» мистер Холмс красноречиво описывает наблюдательный процесс во время встречи с доктором Ватсоном!

«Заметив, что Холмс слишком глубоко погружен в свои мысли, чтобы начать разговор, я отбросил скучную газету и, откинувшись на спинку кресла, задумался. Внезапно голос друга прервал мои размышления.

— Вы правы, Ватсон, — сказал Холмс. — Это действительно самый нелепый способ разрешения спора.

— Наиболее нелепый из всех! — воскликнул я. Но тут, внезапно осознав, насколько слова Холмса соответствовали тому, что происходило в самой глубине моей души, я резко выпрямился в кресле и посмотрел на него широко открытыми от удивления глазами.

— Как же это, Холмс? — вскричал я. — Это выходит за рамки всего, что я только мог себе вообразить!

Он от души рассмеялся над моим недоумением.

— Помните, — сказал он, — не так давно, когда я читал Вам отрывок из рассказа По, в котором логически мыслящий наблюдатель прослеживает ход невысказанных мыслей своего друга, Вы отнеслись к этому как к *tour-de-force*<sup>1</sup> автора. А когда я заметил, что имею привычку постоянно делать то же самое, вы выразили недоверие.

— Ну что Вы!

— Возможно, вы не выразили его словами, мой дорогой Ватсон, но Ваши брови все сказали за Вас. Поэтому, когда я увидел, как Вы отбросили газету и погрузились в задумчивость, я был очень счастлив, что мне представилась возможность прочитать Ваши мысли, вернее, вторгнуться в них, в качестве доказательства того, что я смог установить с Вами мысленную связь.

Но такой ответ не мог меня полностью удовлетворить.

---

<sup>1</sup> tour de force (фр.) — проявление силы; ловкая штука (здесь и далее прим. перев.)

- В том примере, который Вы тогда мне прочли, — сказал я, — наблюдатель сделал свои умозаключения исходя из действий того человека, за которым он наблюдал. Насколько я помню, он споткнулся о груды камней, взглянул и на небо и тому подобное. Но я просто сидел в кресле, ничего не делая, какие же ключи к моим мыслям это могло Вам дать?
- Вы несправедливы к себе. *Черты лица даны человеку как средство для выражения его чувств*, а Ваши черты лица являются Вашими преданными слугами.
- Вы хотите сказать, что вы *прочли мои мысли по лицу*?
- По лицу, а особенно по глазам. Возможно, Вы и сами сейчас уже не помните, с чего начался ход Ваших мыслей?
- Пожалуй, нет.
- Тогда я могу Вам помочь. Отложив газету, что, собственно, и привлекло мое внимание к Вам, с полминуты Вы сидели без всякого выражения на лице. Затем Ваши глаза остановились на портрете генерала Гордона, недавно помещенном в новую раму, и я увидел по изменившемуся выражению Вашего лица, что ход мыслей начался. Но это далеко меня не увело. Затем Вы перевели взгляд на портрет Генри Уорда Бичера, который стоит без рамы на стопке Ваших книг. Тогда Вы посмотрели на стену, и Ваша мысль сразу стала ясна. Вы подумали, что если бы портрет был в раме, он бы как раз закрыл пустое место на стене и хорошо сочетался бы с уже висящим там портретом Гордона.
- Вы угадали мои мысли абсолютно точно! — воскликнул я.
- Пока я едва ли мог ошибиться. Но затем Ваши мысли снова вернулись к Бичеру, и Вы пристально вглядывались в его портрет, как будто пытались разгадать его характер по чертам лица. Затем Вы перестали щурить глаза, но продолжали смотреть на портрет с задумчивым выражением лица. Вы вспоминали этапы карьеры Бичера. Я очень хорошо понимал, что Вы не могли не подумать о миссии, которую он предпринял по поручению северян во время Гражданской войны, потому что я помню, с каким негодованием Вы когда-то говорили о том, как он был принят наиболее нетерпимыми из наших сограждан. Вы были так возмущены, поэтому я знал, что Вы не могли думать о Бичере, не вспомнив также и об этом. Минуту спустя по Вашим глазам я смог догадаться, что теперь вы размышляли о Гражданской войне, а когда я заметил, как сжались Ваши губы, заблестели глаза, а руки стиснули подлокотники кресел, я был абсолютно уверен, что Вы подумали об отваге, проявленной обеими сторонами в той отчаянной борьбе. Но тут на Ваше лицо набежала тень, Вы покачали головой. Вы задумались о печали, ужасе и неоправданных человеческих жертвах. Ваша рука потянулась к старой ране, губы искривились в усмешке, и это было мне знаком, что Вам на ум пришла мысль о нелепости подобного способа разрешения международных конфликтов. Тут-то я и высказал свое согласие с Вами в том, что это и в самом деле нелепо, и был очень рад убедиться, что все мои дедуктивные выводы оказались правильными.
- Абсолютно! — сказал я. — А теперь, когда Вы мне все объяснили, я должен признать, что изумлен не менее чем прежде.
- Но это же все лежало на поверхности, мой дорогой Ватсон, уверяю Вас».

Моментальное распознавание структуры мыслительного процесса; построение с помощью дедукции точной цепочки мыслей, которые имели место; знание того, как человек создает свои проблемы; умение сделать точные выводы о природе личных проблем и сильных сторон человека на основе короткого наблюдения: в этом и состоит удивительное приключение, которое мы можем пережить благодаря ловкости ума.

Когда вы идете по улице и видите, как сердито ссорятся мужчина и женщина, можете ли вы определить, что заставило их рассердиться друг на друга, если вы не знакомы с этими людьми? Возможно ли в таком случае, поговорив с людьми непродолжительное время, обнаружить, каким же образом они систематически создают свои депрессии, беспокойство или любые другие из многочисленных эмоциональных человеческих проблем?

Мы утверждаем, что каждое из вышеназванных умений реально приобрести. Умение, которое используют одаренные наблюдатели для того, чтобы получить информацию такого типа, не является какой-либо формой интуиции, имеющей генетическую основу. Скорее, умелое наблюдение основано на сенсорно обусловленных сигналах, которые могут быть распознаны. Если так, становится возможным обучить других людей подобным способностям к наблюдению.

В дополнение к способности изначально собирать информацию о том, как человек создает свои проблемы, из внимательного наблюдения можно извлечь еще большую пользу. Вы сможете установить *постоянную обратную связь* с человеком, чтобы понимать, как он реагирует в каждый момент вашего с ним общения. Результат применения этой способности очень мощный: вы сможете моментально определять, насколько эффективными вы были, и это даст вам возможность быстро изменить свой подход в случае, если он был неэффективным. Это устраняет необходимость ждать неделю или месяц для того, чтобы убедиться, было ли примененное вами терапевтическое вмешательство успешным или нет. Вся информация, нужная для активного и всеобъемлющего воздействия на клиента, окажется перед вашими глазами и ушами.

Точная информация, представленная в Части II, основана на понимании того, что наряду с вербальной переработкой информации мы используем и невербальную, и что существуют систематические или смоделированные процессы, которые для этого применяются. Знание о том, как человек использует свои моделирующие способности и какие применения этих моделирующих способностей являются эффективными, делает возможным быстрое определение программы изменения, которая может быть применена точным и активным образом. Имея такие навыки наблюдения, вы сможете по-настоящему понять, каким образом «черты лица даны человеку в качестве средства, с помощью которого он может выражать свои чувства».

### ***Установка навыков ловкости ума***

В процессе наблюдения не обойтись без чистых активных сенсорных каналов. Научившись последовательно различать, что предлагается извне, а что мы привносим сами посредством внутренней реакции, мы придадим нашей коммуникативной способности силу настоящего профессионализма.

Каждая глава в Части II представляет определенные аспекты умений наблюдения, присущих ловкому уму. Учась видеть и слышать различные описываемые в этих главах сигналы, мы становимся все более искусными как коммуникаторы. Предоставляя вашему вниманию эту информацию, мы имели целью дать вам возможность научиться распознавать такие наблюдаемые отличия. В связи с этим каждый набор описываемых умений наблюдения включает в себя ряд упражнений и экспериментов, с помощью которых вы сможете инкорпорировать эти умения в свое поведение. Приведенные здесь упражнения прошли успешную проверку и оказали большую помощь в обучении другим студентам, поэтому мы и предлагаем их вам. Наша общая рекомендация состоит в том, чтобы вы сначала просто прочитали каждую главу Части II, а затем перечитали эти главы еще раз. Во время второго прочтения мы советуем вам выполнять упражнения, не лишая себя удовольствия от обучения умелому наблюдению.

Мы уверены, что ваши усилия по приобретению этих умений и навыков будут сторицей вознаграждены не только повышением терапевтической эффективности вашей деятельности, но и получением личного и профессионального удовлетворения, которое исходит из точного использования изящных коммуникационных умений. Пытаясь научиться этим или каким-либо другим умениям, некоторые люди хотят пойти по пути заучивания различных сигналов и их названий. Мы пришли к выводу, что «заучивание» само по себе не является таким уж полезным. Причина состоит в том, что люди обычно запоминают информацию «внутри» себя. Они создают внутренние репрезентации своего опыта, что означает, что им приходится обращаться внутрь себя для того, чтобы воспроизвести информацию. Если вы будете использовать этот метод в обучении умениям наблюдения, то обнаружите, что вам придется прерывать сенсорный контакт для того, чтобы уйти внутрь себя. Это означает, что вы будете терять большую часть нужной вам информации, потому что, сосредоточив внимание внутри себя, вы не сможете никоим образом воспринимать новую внешнюю информацию.

Чтобы устранить это противоречие, мы разработали модель «запоминания», которая доказала свою эффективность не только при изучении моделей наблюдения, но и для обеспечения уверенности в том, что вы остаетесь в постоянном сенсорном контакте с кем бы вы ни говорили.

Описываемые наблюдаемые сигналы становятся полезными только тогда, когда вы способны увидеть и использовать их без необходимости предварительно их вспоминать. Когда ваше запоминание будет соотноситься с человеком, с которым вы общаетесь, вы обнаружите, что вам не нужно сознательно воспроизводить все шаги. Они будут выполняться автоматически! Мы называем это «изяществом» в общении, при котором вы научились шагам настолько хорошо, что они на самом деле становятся *интуитивными* способностями.

### ***Внешняя модель запоминания***

Каждое из представляемых здесь умений наблюдения основано на видении определенных аспектов анатомии другого человека. Например, когда человек создает внутренний ментальный образ, для его глаз наиболее характерно движение вверх и вправо. Очевидно, что вам нужно будет наблюдать за глазами человека, с которым вы общаетесь, чтобы заметить такие движения. Следовательно, вам захочется применить какой-то способ, с помощью которого вы могли бы просто взглянуть на человека и автоматически получить сигнал, который «напомнит» вам посмотреть ему в глаза.

Мы поместили слово «напомнит» в кавычки для того, чтобы подчеркнуть, что мы не говорим о сознательном умственном напоминании. Мы ссылаемся на бессознательный сигнал, с помощью которого вы распознаете информацию, и позже, если захотите, воспроизведете эту информацию сознательно.

Одно из действительно ценных преимуществ использования этой модели, в котором убедились многие из наших студентов, состоит в том, что вы сможете вести с кем-либо непринужденный разговор в течение нескольких минут, не думая о сборе какой-либо информации, а позже вы сможете создать внутренний образ этого человека и будете способны определить все информационные сигналы.

Прежде чем приступить к описанию модели, мы приведем пример. Представьте, что новый клиент только что пришел в ваш офис и уселся перед вами. Вы ничего не знаете о нем, кроме его имени. Прежде чем он начнет говорить, какую информацию вы сможете извлечь, которая оказалась бы полезной для понимания того, как этот человек создает свои сильные и слабые качества? Поскольку он еще не начал говорить, необходимо собрать какую-то информацию, которую он предлагает невербально. Вы смотрите ему в лицо и замечаете его глаза. Смотрит ли он прямо вам в глаза? Или он то смотрит на вас, то

отводит глаза? Поворачивает ли он к вам свое ухо? Расслаблено или напряжено его лицо — оно бледное или румяное? Дышит ли он верхней частью грудной клетки или нижней? Держит ли он шею и плечи прямо или наклоняет вперед? Когда он заговорит, окажется ли его голос твердым, громким и ясным или спокойным, тихим и мягким?

Очень большой объем информации может быть извлечен путем ответов на подобные вопросы, *когда вы наблюдаете за невербальным поведением и положением тела и жестами.*

Большую часть информации, нужной вам для эффективного понимания клиента, можно извлечь, глядя на невербальные сигналы и улавливая на слух определенные аспекты его голоса и слов! Когда вы изучите каждый из описанных в этой части отличительных признаков, просто смотрите на другого человека и обращайтесь внимание на определенную часть тела. Например, если вы изучаете сигналы, связанные с глазами, вам захочется взглянуть человеку в глаза. Каждый раз, когда вы смотрите кому-либо в глаза, примерно 6-12 раз, намеренно и сознательно напоминайте себе, что хотите увидеть те модели, которые создаются глазами. Если вы хотите распознать изменения в цвете кожи, смотрите на лицо и шею и напоминайте себе, 6-12 раз, что вы хотите увидеть, происходят ли изменения в цвете лица и шеи в процессе того, как человек переходит из одного состояния внутренней реакции в другое. Вскоре вы будете обладать определенным набором привычных ответных реакций, которые происходят каждый раз, когда вы смотрите на человека. Ниже приводится список сигналов, с которыми соотносятся все наблюдаемые отличия.

Систематическим образом изучив эти сигналы и связанные с ними отличительные признаки, вы значительно повысите свои умения наблюдателя.

ГЛАЗА – УШИ – ЛИЦО – РОТ – ШЕЯ – ПЛЕЧИ – ГРУДЬ – ТЕЛО В ЦЕЛОМ

### ***Содержание против полученной обработанной информации***

Если человек приходит в ваш офис и рассказывает вам, какую ревность вызывает у него флиртующее поведение жены, он просто описывает содержание своей проблемы. В то время как он рассказывает, вы определяете, что его глаза движутся вверх и вправо (создание внутреннего образа) и затем вниз вправо (переживание кинестетической ответной реакции), и это дает вам важную обработанную информацию. Основываясь только на обработанной информации, вы знаете, что он создает какой-то образ в отношении своей жены, который вызывает у него негативное кинестетическое переживание. Вы знаете, что кинестетическое переживание является негативным, потому что различные лицевые и дыхательные сигналы (называемые калибровками) напряженные, с потерей в цвете лица и затрудненным и напряженным дыханием.

Терапевтическое изменение будет частично включать изменение созданного внутреннего образа и/или изменение кинестетической реакции на этот образ. Обычно, когда люди «ревнуют», они создают внутренний образ того, что «могло бы» произойти между их любимым человеком и кем-то другим, что вызывает у них очень неприятные чувства по этому поводу. Часто образ изначально создается на основе очень малого количества внешней информации. Тем не менее, человек реагирует на созданный образ так, «как будто» он является правдой.

Точно зная, где обнаружить *модель поведения*, которую этот человек классифицирует как «ревность», мы можем установить, что именно нужно изменить для того, чтобы оказать на человека сильное благотворное воздействие.

По сути, обработанная информация отсылает к моделям поведения, которые мы можем обнаружить, видя или слыша изменения в чертах лица человека (невербальные выражения).

Знание содержания информации о клиенте (возраст, как долго существует проблема, какие ярлыки он присваивает проблеме, и т.д.) дает вам некоторые указания на то, в чем модели поведения влияют на его жизнь. Содержание само по себе может предложить очень мало терапевтической информации, которая могла бы внести вклад в эффективную психотерапию. Обработанная информация сама по себе очень часто является достаточной. К счастью, нет необходимости пользоваться только одним типом информации. Во время рассмотрения метамоделей вы научитесь тому, как, собирая обработанную информацию, одновременно можно собирать содержательную информацию.

Ловкость ума помогает искусно и умело обнаруживать едва различимые сигналы, которые можно использовать для достижения желаемого для клиента результата. Мы предлагаем вам наслаждаться той информацией, которая предлагается вам, играть с ней и учиться, открывая для себя огромные возможности, предоставляемые сбором «обработанной» информации.

## ЧАСТЬ II

### Глава 4 КАЛИБРОВКИ И ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ

День за днем мы проживаем с переполняющими нас различными внутренними реакциями. Эти внутренние реакции являются чем-то большим, чем просто охватывающие нас эмоции, они затрагивают различные аспекты мыслительного процесса. Например, временами мы четко осознаем, что наше внешнее окружение является полностью отличным от внутреннего переживания покоя, погруженности в захватывающие сокровенные фантазии. Мы можем испытывать разнообразие таких различных эмоций, как злость, страх, радость, экстаз, и т.д. Независимо от того, какую внутреннюю реакцию мы имеем в любой момент времени, мы также получаем соответствующее изменение в одном или нескольких аспектах нашей физиологии.

Многие люди, например, находят, что им сложно сильно рассердиться, стоя на голове. Это не означает, что абсолютно невозможно разозлиться в таком положении. Это говорит лишь о том, что они не научились достигать соответствующего способа дыхания или напряжения мышц рук, спины или живота, необходимых для того, чтобы рассердиться, когда сила притяжения действует в противоположном направлении. Возникающие у нас различные внутренние реакции требуют изменений в коже, дыхании и мышцах. Для многих наших реакций эти изменения довольно незначительны. Тем не менее, каждое из изменений, вызываемых нашими внутренними реакциями, проявляется внешне через наши тела.

От других способов сбора информации это выгодно отличается тем, что вам не нужно расспрашивать клиента о его различных реакциях, *вы можете наблюдать, как эти реакции происходят!* О том, как другой человек реагирует, мы можем прежде всего судить по его поведению, т.е., по сигналам его тела, которые мы называем калибровками.

Зная, что наши внутренние реакции проявляются в поведении, мы можем изменения в калибровках связать с изменениями во внутренних реакциях. Если вы знаете, как человек выглядит, когда он «доволен» и когда он «недоволен», вы легко можете заметить, когда клиент доволен тем, что вы ему сказали, или когда это вызывает его недовольство. Следовательно, *калибруя* различные внутренние состояния, которые важны для терапевтического процесса, вы можете получать немедленную постоянную обратную связь, свидетельствующую о том, как клиент обрабатывает информацию и/или внутренне реагирует.

Если вы работаете с клиентом, который никак не может решиться на какое-либо действие, разве не окажется полезным ваше умение определить тот момент, когда он становится внутренне готов быть решительным? Когда вы даете клиенту какую-либо важную информацию, разве не будет полезной ваша способность быстро распознавать, когда клиент приходит в замешательство? Осуществив некоторое терапевтическое вмешательство, разве не испытывали бы вы большее удовлетворение, если бы были уверены, что клиент нашел то или иное решение своей проблемы, и вам не нужно ждать еще неделю, чтобы он пришел на следующий сеанс и сам сказал вам об этом?

В самом деле, разве не полезнее уметь получать немедленную ответную реакцию на происходящие изменения, чем просить клиента осознанно оценить вашу эффективность?

У многих терапевтов уже был подобный опыт «знания» о том, что в клиенте произошли какие-либо благотворные изменения, в то время как клиент не осознавал этих перемен до поры до времени. Если бы единственным источником информации, доступным терапевту, были словесные высказывания клиентов, терапевт не смог бы определить, произошли изменения или нет, до тех пор, пока клиенты сами не пришли бы к осознанию этих изменений. Это бы значительно замедлило, а иногда даже и полностью остановило терапевтический процесс. Конечно, мы все полагаемся на нашу «натренированную» интуицию.

Важность калибровок, служащих в качестве непрерывно протекающей обратной связи, невозможно переоценить. Мы имели возможность убедиться, что большинство «проколов» в попытке помочь клиенту случаются именно из-за того, что у терапевтов нет надежной и легкодоступной обратной связи в отношении их действий.

Представьте, что вы ведете машину, и у вас есть возможность смотреть в окно один раз каждые 5 минут, в то же время вы знаете, что вокруг вас оживленное движение; захотелось бы вам вообще садиться за руль? Тем не менее, многие терапевты продолжают работать с клиентами, когда сходные условия сопровождают их действия. Мы хотим предложить вам полезные показатели, которые дадут нам возможность постоянно смотреть в окно.

Прежде чем описывать основные показатели, давайте рассмотрим некоторые общие внутренние реакции, которые могут возникнуть у клиента, и проиллюстрируем наиболее типичные из встречающихся калибровок. Клиентка входит в ваш кабинет и начинает рассказывать вам о каком-либо виде деятельности, от которого она получает удовольствие. Данной внутренней реакции можно присвоить ярлык «возбуждение». Когда вы смотрите на клиентку, вы можете видеть, что ее глаза широко открыты, кровь прилила к лицу, окрасив кожу в красный цвет, а лицевые мускулы остаются расслабленными. Дыхание глубокое и немного убыстренное. Жесты рук и ладоней плавные. Когда она перестает говорить, вы замечаете, что некоторые из этих калибровок изменяются. Глазные мускулы расслабляются, лицо продолжает оставаться расслабленным. Дыхание по-прежнему глубокое, но значительно замедляется. Руки и ладони расслаблены и спокойно лежат на коленях. Вы спрашиваете ее, что она ощущает: она обозначает это словом «удовольствие».

Пока она некоторое время сидит расслабившись, вы начинаете замечать, что напряжение в мышцах вокруг глаз начинает расти, румянец снова вспыхивает на коже, челюстные мускулы становятся неподвижными, «застывшими». Дыхание становится

поверхностным и учащенным, а мышцы шеи и плеч напрягаются. Вы можете спросить ее, что она испытывает, и она может присвоить своему состоянию ярлык «раздражение». Когда она начинает в течение некоторого времени говорить о том, что ее раздражает, вы замечаете некоторые другие новые калибровки. Глаза немного расслабляются, хотя мышцы вокруг глаз все еще отчетливо натянуты вниз, в то время как кожа становится более светлой, бледнеет.

Мышцы на поверхности шеи становятся «натянутыми», а дыхание — прерывистым и напряженным. Клиентка начинает говорить о том, что ей грустно.

Приведенное выше описание ни в коем случае не является необычным. У клиентов меняются внутренние реакции, когда они начинают говорить. Хотя клиентка в нашем примере кажется осознающей свои внутренние изменения, это не всегда бывает так.

Многим клиентам необходимо иметь очень интенсивную внутреннюю реакцию в течение некоторого времени, прежде чем они смогут осознанно ее обнаружить.

Довольно типичным является пример с женщиной, которая говорит о своем муже, и вы видите, как напрягаются ее кулаки до такой степени, что белеют костяшки пальцев, мышцы лица напрягаются, кожа приобретает красноватый оттенок, и мы можем обозначить все это как определенный уровень гнева. Тем не менее, женщина рассказывает о том, как счастлива она в своем замужестве. И совсем необязательно, что эта женщина лжет. Это может означать, что она испытывает две реакции, происходящие в одно и то же время. Поскольку эти две реакции (одна вербальная, а вторая невербальная в данном случае) являются неконгруэнтными, мы обозначаем их как диссоциированные состояния.

Понадобилось довольно долгое время, чтобы понять, насколько многочисленны каналы коммуникации. Решение вопроса о том, что делать, когда эти многочисленные уровни несут в себе различные сообщения, было предметом длительной дискуссии. Когда мы будем обсуждать обнаружение и сортировку частей позже в данной книге, мы рассмотрим более подробно эту дискуссию.

Поскольку человеческие существа могут передавать разнообразные сообщения, очень важно, чтобы мы как терапевты были открыты к восприятию всех этих различных сообщений. Имея этот вид информации, плюс моделирующие отличия, описанные далее в Части II, вы сможете распознавать систематические неконгруэнтности в клиентах и будете точно знать, что делать для того, чтобы достичь эффективных и постоянных изменений.

Изменения во внутренних реакциях происходят наряду с соответствующими изменениями в различных телесных сигналах, которые могут быть обнаружены другим человеком. Внутренние реакции — это постоянно протекающие процессы, которые могут меняться очень быстро. Распознавая эти реакции, вы можете знать, когда клиент находится в одном внутреннем состоянии и когда он собирается перейти в другое состояние. И это только одно из многих полезных преимуществ, которые можно получить, настроив должным образом свои способности к наблюдению.

### ***Отличительные признаки калибровок***

Наше тело реагирует на изменения нашего внутреннего состояния. Для того чтобы воспользоваться знанием этого факта, необходимо натренировать себя видеть и слышать такие ответные реакции. Есть определенные части тела, о которых мы поговорим отдельно, служащие надежными индикаторами наиболее распространенных внутренних калибровок. Каждая из этих калибровок может изменяться в континууме. Способность распознавать движение в континууме является существенной для обучения наблюдению за калибровками. Мы представим многие из наблюдаемых характеристик, которые оказались полезными в обучении терапевтов. Мы также попытаемся описать в общих чертах модели континуумов.

## КАЛИБРОВКИ

### ЛИЦО

#### *Глаза*

Одним из континуумов глаза является мышечная напряженность, при которой веки могут оказаться неподвижными и широко открытыми и/или опущенными и скрывающими глаза. В мускулатуре век или бровей может быть заметно дрожание и возможно даже некоторое выпячивание самого глазного яблока. Также часто характер движения во время этой калибровки является отрывистым, быстрым и стремительным.

В среднем диапазоне континуума мускулатура глаз окажется более расслабленной и подвижной. Движения обоих глаз, как и окружающих тканей, будут более плавными. Покраснение, часто вызванное усилением притока крови в предыдущем описании, уменьшится. Явление растяжения приостановится и приблизится к более нормальному состоянию для клиента. Проявится заметное расслабление мышц бровей, а веки станут более естественно подвижными.

Другой край континуума — когда глаза оказываются припухшими, слезящимися, наполненными или выглядят так, как будто человек очень сонный. Эта калибровка часто связана с описанием печали или удовольствия, очень пассивного по своему характеру. Общие движения глаз будут очень медленными, веки очень близки к закрытому положению, и/или мигательные движения будут значительно ускорены.

#### *Цвет кожи*

Континуум для цвета кожи (для светлокожих рас) соотносится со степенью окрашивания. У человека может быть довольно интенсивное окрашивание кожи с очень заметным цветом (например, красным). В среднем диапазоне проявится некоторое окрашивание, но без сильной интенсивности. Другой крайностью является потеря цвета, когда лицо оказывается белым, побледневшим или расслабленным.

#### *Лицевое напряжение*

Прежде чем описывать континуумы, давайте рассмотрим различные наблюдаемые сигналы, которые можно обнаружить. На поверхности кожи есть ряд крошечных мускулов, которые влияют на вид кожи. Они могут контролировать размер пор или «поверхностную текстуру» кожи. Некоторые люди говорят о «гусиной коже» или о грубой коже или о мягкой коже. Определение качества кожи является одним из индикаторов.

Вторым индикатором является мышца височно-нижнечелюстного сустава (ВНС), представляющая собой мускул, который напрягает и расслабляет челюсть. Вы можете заметить выпячивание мускулатуры около ушей с обеих сторон лица, что указывает на очень напряженную челюсть.

Континуум лицевого напряжения может простираться от очень расслабленных мышц, когда кожа выглядит мягкой и эластичной, и изменяться до

такой степени, когда кожа становится упругой, натянутой, напряженной, с закрывающимися порами.

### ***Нижняя губа***

Существует два континуума в отношении нижней губы: размер и цвет.

Континуум размера нижней губы относится к губе, действительно увеличивающейся в размере, когда она выпячивается вперед или оказывается более «пухлой». У нижней губы есть трещинки или линии, которые имеют тенденцию исчезать, создавая впечатление, что губа становится очень гладкой. Другая сторона континуума — это сжатие нижней губы. В некоторых случаях она почти совсем исчезает. Трещинки или линии обычно становятся ярко выраженными и глубокими.

Континуум цвета нижней губы аналогичен континууму цвета кожи.

## **ШЕЯ И ПЛЕЧИ**

### ***Напряжение шеи***

Существует два континуума, соотносящиеся с напряжением шеи:

Первый континуум относится к уровню напряжения и имеет те же индикаторы, что и лицевое напряжение, характеризующееся качеством кожи.

Второй континуум относится собственно к мышцам шеи. Они могут быть в состоянии от очень расслабленного до очень напряженного. Иногда, по мере того как шея становится более напряженной, кажется, что она становится короче, а расслабленная шея может казаться более длинной. Или шея может несколько выдвигаться вперед, когда она напряжена, и сдвигаться назад по мере расслабления.

### ***Движение плеч***

Есть два континуума, связанных с движением плеч:

Первый континуум соотносится именно с движением. Протяженность континуума характеризуется отсутствием движений в среднем диапазоне с переходом до состояния напряженности, жесткости, с резкими движениями в качестве одной крайности или до плавных непринужденных движений в качестве другой.

Второй континуум — это уровень напряженности в плечах. Плечи могут быть заостренными и напряженными, или округленными и расслабленными, или заостренными и расслабленными, или округленными и напряженными.

### ***Положение шеи***

Хотя положение шеи и связано с ее напряжением, мы выделяем положение шеи отдельно из-за его важности в обучении умению распознавать первичные репрезентативные системы, которые будут представлены позднее.

Положение шеи в особенности соотносится с тенденцией шеи двигаться вперед, как если бы она не являлась частью позвоночного столба, передвигаться

назад до прямого положения на позвоночном столбе, а также двигаться в разные стороны.

### ***Положение плеч***

Положение плеч связано с движением плеч, но используется здесь для обозначения обычной позиции, которую занимает конкретный человек, когда он находится в «нормальном» состоянии. Это будет важно, когда мы будем иметь дело с репрезентативными системами.

Континуум простирается от положения, когда плечи сдвинуты назад и расправлены, до положения, когда плечи поданы вперед и округлены.

### ***Дыхание***

Дыхание является одним из наиболее мощных индикаторов изменений внутреннего состояния. Модели дыхания могут меняться заметно и непринужденно. Тем не менее, для того чтобы распознать модель дыхания, может оказаться важным обратить внимание на верхушки плеч, чтобы заметить едва различимые изменения, которые могут произойти в дыхании. Глядя на плечи, вы можете сравнивать изменения в движении по отношению к постоянному фону. Если вы сосредоточитесь на центре груди, то будете склонны сравнивать движение по отношению к другому движению, что сделает обнаружение изменений довольно трудным.

Существует два континуума по отношению к дыханию:

Первый континуум соотносится с глубиной дыхания. Дыхание может акцентировать верхнюю часть груди, среднюю часть и нижнюю часть (иногда это называют диафрагмальным дыханием).

Второй континуум связан с качеством движений во время дыхания. Дыхание может быть медленным и непринужденным, быстрым и непринужденным, медленным и прерывистым, быстрым и прерывистым или комбинацией этих видов (например, вздохание).

## **СИГНАЛЫ ТЕЛА**

### ***Жесты***

Жесты могут иметь два континуума:

Первый континуум относится к применению жестов. Он может простираться от отсутствия повторяющихся жестовых движений до применения многих жестов или одного особенного жеста, повторяемого часто.

Второй континуум вовлекает в себя качество жестовых движений. Жесты могут быть плавными, гладкими, широкими движениями до отрывистых, замедленных или мелких движений.

### ***Общие движения тела***

Эти движения могут производиться всем телом и классифицируются от очень спокойных до раскачивания тела, до отрывистого движения всего тела.

## **Общие движения головы**

Существует два континуума для движения головы:

Первый континуум тот же, что и для общих движений тела.

Второй континуум является особенной категорией. Движения головы ассоциируются с определенными содержательными реакциями, называемыми 'да' и 'нет' (большие плавные движения являются характерными для сознательных движений). Вы можете также научиться наблюдать 'бессознательные' движения головы (очень мелкие, быстрые и иногда отрывистые), которые ассоциируются с бессознательными 'да' и 'нет'.

Мы особенно подчеркиваем бессознательные движения, поскольку мы придаем особую ценность тем реакциям, которые происходят за пределами человеческого осознания.

Легкость обучения этим сигналам объясняется тем фактом, что они легко распознаются, как только вы оказываетесь в сенсорном контакте со своим клиентом. Мы не утверждаем, что перечислили все существующие калибровки. Мы не упомянули те сигналы, которые связаны с голосом, такие как интонация, громкость и темп. Мы обсудим их позже, когда будем рассматривать репрезентативные системы. Мы также не включили в описание кинестетические сигналы, которые мы получаем, когда дотрагиваемся до другого человека. Мы кратко представим их ниже в данной главе. Мы разделили различные калибровки в соответствии со смысловой модальностью, используемой для их распознавания. Типично визуальные сигналы, описанные выше, наиболее легки для первичного обучения распознаванию калибровок. Мы бы хотели, чтобы вы сначала изучили эти сигналы, прежде чем пытаться распознавать слуховые и осязательные.

Сигналы, описанные выше, распределены по категориям в соответствии с частями тела, которые могут быть использованы в модели внешнего запоминания. Эти сигналы легко изучать и обнаруживать. Для наиболее удобного их изучения мы разработали серию упражнений, которые могут позволить вам систематически включать эти наблюдения в свое поведение.

Иногда, прежде чем начать обучение новому умению, некоторые люди пытаются оценить, насколько важным будет для них это новое умение. И хотя некоторые приходят к выводу, что эти умения настолько легкие, что не требуют времени на систематическое включение их в свое поведение, мы обнаружили, что в итоге у таких людей возникают большие трудности в применении этих умений в модели ТДС. Мы предлагаем ряд упражнений не потому, что считаем, что вы никогда не сталкивались с данными сигналами, а лишь предполагая, что вы не *настроили должным образом* свои органы чувств на их распознавание.

Чтобы дать вам представление о конкретном умении, которое вы приобретаете, мы опишем тот опыт, в котором важным является момент, когда происходят изменения. Представьте, что вы сидите напротив другого человека, женщины. Вы просите ее детально вспомнить тот опыт, который был необычайно волнующим для нее, и заново пережить те чувства, которые она испытывала тогда. Она может закрыть глаза, и через несколько секунд вы заметите, что ее глаза расслабляются, кожа приобретает цвет, а дыхание становится глубоким, медленным и свободным. Это могут быть не все изменения, но это те, которые вы заметили к настоящему моменту. Затем вы просите ее подумать о печальном опыте. В интервале от одной до десяти секунд вы заметите, что все сигналы, которые вы первоначально заметили, изменились. Глазные мышцы кажутся натянутыми вниз, кожа становится упругой, дыхание остается тихим, но приобретает

непоследовательный характер — несколько секунд вы наблюдаете неглубокое дыхание, за которым следует глубокий вздох.

Момент, когда возникают изменения, и те несколько секунд, которые следуют за ним, являются наиболее важными аспектами этого переживания. Если вы подождете еще 5 или более секунд после того, как запросили новую ответную реакцию, вы можете пропустить некоторые из индикаторов изменений.

Мы подчеркиваем это, поскольку не все калибровки обязательно изменятся, и вы захотите знать, какие именно из них изменяются. В упражнениях на продвинутом уровне обучения вас попросят определить четыре или более различных состояний калибровок, в которых некоторые из сигналов изменятся, а некоторые — нет. Мы привели описанный выше пример с единственной целью указать на то, что данное умение довольно легко приобретается, если только вы знаете, *когда* наблюдать.

Для некоторых людей бывает полезным создавать внутренний образ того, как клиент выглядит в данный конкретный момент. Затем, попросив клиента изменить внутренние реакции, они смотрят на него и сравнивают свой «неподвижный» внутренний образ с получаемой внешней информацией. Таким образом они могут лучше распознать изменения.

Для выполнения этих упражнений очень важно обеспечить присутствие человека, с которым вы могли бы практиковаться. Наилучшим вариантом было бы, если бы вы могли упражняться каждый раз с разными людьми. Описывая упражнения, мы предполагаем, что у вас есть партнер, с которым вы можете работать. Совсем необязательно, чтобы партнер прочитал эту книгу и вообще знал, что именно вы делаете. На самом деле часто оказывается более полезным поработать с каким-либо «наивным» клиентом. Наивные клиенты будут просто реагировать и не будут сознательно пытаться определить свои собственные сигналы калибровок.

### ***Тренировка глаз в умении видеть***

Обучение умению видеть в действительности не имеет практически ничего общего с физическим состоянием ваших глаз, за исключением того, что полезно, если глаза остаются расслабленными. Если вы не различаете некоторые цвета, вы все равно сможете различить эти сигналы или большинство из них. Тренировка глаз в умении видеть имеет больше общего с «образованием» глаз, чем с их физическим состоянием.

Упражнения описываются в определенной последовательности, и мы просим, чтобы вы соблюдали эту последовательность при выполнении упражнений. Упражнения разработаны таким образом, что каждое предыдущее является составной частью следующего упражнения, обеспечивая поступательное движение вперед в обучении.

#### ***Упражнение 1: Калибровка позитивных и негативных сигналов***

- (1) Упражнение для двух человек
- (2) Держите палец на расстоянии 3-6 дюймов<sup>2</sup> перед лицом партнера и сфокусируйте взгляд на кончике пальца. После этого передвиньте палец, но удерживайте взгляд сфокусированным, как если бы палец по-прежнему оставался на месте.
- (3) Удерживая взгляд сфокусированным перед лицом партнера, постарайтесь заметить все сигналы калибровок, которые сможете, и создайте внутренний образ того, как этот человек выглядит в данный момент времени.

---

<sup>2</sup> 3-6 дюймов – 7,5-15 см

- (4) Попросите партнера подумать о каком-либо негативном переживании и заново ощутить всю гамму чувств, которую он испытывал. Быстро определите изменения в калибровках, сравнивая образ человека с созданным внутренним образом.
- (5) Отметьте про себя или запишите на листке бумаги все изменения, которые произошли в калибровках, и создайте внутренний образ этих изменений.
- (6) Попросите партнера подумать о каком-либо позитивном переживании и снова воспроизвести те чувства, которые он испытывал. Быстро распознайте любые изменения в калибровках, сравнивая человека перед вашими глазами с внутренним образом партнера, переживающего негативный опыт.
- (7) Отметьте про себя или запишите на листке бумаги все изменения в калибровках, которые имели место, и отметьте разницу между позитивным и негативным состоянием.
- (8) Попросите клиента выбрать одно или два состояния и снова испытать их. При этом он не должен говорить вам, какое состояние он выбрал — позитивное или негативное. Вы должны сами определить это, наблюдая за калибровками. Когда вы распознали изменения в калибровках, удостоверьтесь в правильности ваших выводов, поговорив с клиентом. Если вы определили неправильно, повторите упражнение заново. Именно так происходит настоящее обучение.

Даже если вы правильно определили состояние с первого раза, важно, чтобы вы сделали это упражнение еще несколько раз, до тех пор пока число успешных попыток не составит, по крайней мере, четыре раза подряд. Если у вас было три успешных попытки, а на четвертый раз вы ошиблись, тогда вам придется начать все заново. Целью является тренировка ваших глаз, и повторение упражнения очень полезно.

- (9) Когда вы успешно выполните упражнение четыре раза подряд, возвращайтесь к Шагу 2 и выполните его снова со следующим изменением: вместо того, чтобы фокусировать взгляд перед лицом партнера, сфокусируйте его на расстоянии примерно 3-6 дюймов позади его головы. Этот прием часто называют «смотреть сквозь» кого-либо. Экспериментируйте с этими двумя методами, чтобы определить, какой из них является наиболее эффективным для вас.

### *Упражнение 2: Периферическое зрение*

Это упражнение разработано для того, чтобы помочь вам в сборе информации с помощью периферического зрения.

- (1) Сядьте рядом со своим партнером так, чтобы вы могли лишь едва видеть его, в то время как ваши глаза сфокусированы на чем-либо прямо перед вами.
- (2) Удерживая взгляд сфокусированным перед собой, а голову прямой, создайте внутренний образ того положения тела, в котором находится ваш партнер.
- (3) Когда у вас возникнет ощущение, что вы создали точную картину физической позы партнера, взгляните на него и посмотрите, насколько вы были точны.
- (4) Попросите партнера изменить позу и повторите упражнение.

**\*Примечание:** Физические особенности устройства наших глаз делают периферическое зрение особенно чувствительным к движению. В то время как ваш партнер меняет позу тела, убедитесь, насколько точно вы можете определить его движения.

### ***Упражнение 3: Усовершенствованные калибровки***

Это упражнение выполняется так же, как *Упражнение 1*.

Однако Шаг 4 выполняется со следующим изменением: попросите партнера подумать об активном позитивном переживании (например, возбуждение), о пассивном позитивном переживании (например, удовольствие), об активном негативном переживании (например, гнев) и о пассивном негативном переживании (например, печаль). Откалибруйте каждое состояние. Выполните остальное упражнение, как и *Упражнение 1*, на этот раз вам нужно будет определить одно из четырех предложенных переживаний.

### ***Упражнение 4: Калибровки с якорением***

В этом упражнении впервые вводится понятие якорения, которое более детально будет рассмотрено позже.

- (1) Повторите *Упражнение 3*.
- (2) Однако каждый раз после того, как ваш партнер заново испытает одно из калибровочных состояний, попросите его дать вам кодовое слово для этого состояния, которое «суммирует» опыт (например, для передачи возбужденного состояния ваш партнер может подумать о лыжной прогулке, во время которой он испытывал удовольствие, «проносясь с ветерком» на лыжах). Слово «проноситься» будет кодовым словом (якорем) для этого опыта. Очень важно также прислушиваться к интонации и особым модуляциям голоса, с которыми он произносит эти слова.
- (3) Когда ваш партнер закончит каждое из четырех предложенных переживаний и даст вам якорь — кодовое слово для каждого из них, тогда просто попросите его посидеть спокойно и «освободить свой ум». В то время как он сидит, не пытайтесь воссоздать какой-либо конкретный опыт, вы называете одно из кодовых слов с теми особыми модуляциями голоса, которые он использовал, говоря это слово вам.
- (4) Наблюдайте за тем, как проявляются особые калибровки, которые ассоциируются с каждым состоянием.

**\*Примечание:** Понятие якорения является очень важным, оно связано со способностью человеческих существ соединять два переживания воедино. И когда одно из этих переживаний встречается, оно неизбежно влечет за собой и другое переживание (внутреннюю реакцию).

Мы привели лишь несколько основных упражнений для тренировки умения глаз видеть тончайшие изменения, которые происходят в калибровках человека во время различных переживаний внутренних состояний. Это ни в коем случае не единственные упражнения, которые можно выполнять для тренировки глаз. Мы рекомендуем вам книгу, которая, на наш взгляд, очень полезна в обучении навыкам восприятия — «Рисование на правой