Феникс. Терапевтические паттерны Милтона Эриксона
Д. Гордон, М. Майерс

Милтон Х. Эриксон (1901-1980) - лучший специалист XX века в области гипноза и краткосрочной психотерапии, основатель и президент Американского общества клинического гипноза, основатель и редактор журнала «American Journal of Clinical Hypnosis», автор более ста работ по психотерапии. Среди коллег ему не было равных в разнообразии творческого подхода, проницательности, изобретательности и интуиции.
Книга Д. Гордона и М. Майерс-Андерсон «Феникс» - книга о магии этого совершенного коммуникатора. Она посвящена паттернам негипнотических форм психотерапевтического вмешательства, используемых Милтоном Эриксоном, его уникальным терапевтическим подходам и замечательным достижениям в помощи другим людям обрести счастливую, полноценную и продуктивную жизнь.

Глава 1. Финикс
Финикс

Финикс пылал под летним июньским солнцем 1978 года. Мы только что прибыли в этот оазис Аризоны после жаркой и пыльной дороги по бескрайним сверкающим пустыням, и теперь возможность растянуться перед стрекочущим кондиционером в номере мотеля казалась пределом роскоши. Несколько часов назад, пока мы жарились в автомобиле, у нас была масса времени, чтобы предаваться воспоминаниям о самых значительных в нашей жизни успехах и неудачах, надеждах и планах. Долгая дорога располагает к таким раздумьям и мечтам. Казалось, даже колючие кактусы, вздымающиеся холмы и бескрайние просторы, простирающиеся за окнами нашей машины, направляли нас в наших внутренних странствиях естественно, словно иголка, утягивающая за собой нить. И вот дорога позади, пейзаж ограничивается блеклыми гостиничными стенами, и каждый из нас начинает размышлять о великом событии, которое вот-вот произойдет.
Вот уже четыре года мы слышали восторженные отзывы о работе доктора Милтона Х. Эриксона из Финикса, штат Аризона, известнейшего в мире гипнотерапевта, читали о нем и пытались изучить его методы. Мы заинтересовались работой доктора Эриксона, когда проходили обучение у Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера (благодаря содействию которых столь эффективные гипнотические паттерны Милтона Эриксона стали доступны другим людям); словно стервятники, слетевшиеся на добычу, мы жадно проглатывали все печатные труды Эриксона, какие только могли раздобыть. Мы приложили массу усилий, чтобы превратить его паттерны в неотъемлемую составляющую повседневной коммуникации с окружающими. Мы не только использовали их в нашей терапевтической практике, но и преисполнились гордыни настолько, что стали разъезжать по стране, обучая других искусству коммуникативной алхимии доктора Эриксона. Мы беззастенчиво воспевали его техники и проницательность перед всеми, кто только готов был нас слушать, и наверняка во время этих проповедей глаза у нас сияли искренним энтузиазмом, а руки тряслись от восторга. Вот уже несколько лет мы разговаривали, ели, пили и спали с именем Эриксона в мыслях. Он стал членом нашей семьи. Честно говоря, мы даже подражали его голосу. И при этом до сих пор мы ни разу не ВСТРЕЧАЛИСЬ с этим человеком! И вот завтра мы наконец встретимся с Милтоном Эриксоном, и все наши прошлые подражания и проповеди будут оправданы греющей самолюбие индульгенцией личного контакта. «Доктор Эриксон? Ну конечно, мы знаем... старину Милтона...» Но только ли это означала для нас предстоящая встреча? До нее еще оставалось несколько часов, и пока что можно привольно предаваться мечтам, попутно освежая пятки, — спасибо продукции компании Феддерс,

производящей кондиционеры... Но даже сквозь фильтры ветер пустыни доносил до нас что-то такое... нечто, к чему мы вряд ли были готовы. Нам предстоит не просто торжественный и почетный визит к человеку, ставшему для нас предметом национальной гордости, к человеку, о котором мы прежде только читали. Мы думали, что едем в Финикс, чтобы утвердиться в том, что мы уже знаем... и еще не предполагали, что вместо этого нам предстоит осознать, сколь многому мы еще должны научиться. Этой встрече суждено было стать не развязкой, а прелюдией.

На следующий день мы отправились в путь, окутанные еще прохладной, но уже готовой смениться зноем утренней атмосферой Финикса. В некоторых местах времена года меняются дважды, трижды, а то и четырежды в году. Пустыня претерпевает сезонные изменения пять-шесть раз в течение одних суток. Приходится либо приспосабливаться к этим флуктуациям, либо прятаться от них. Мы научились приспосабливаться, а потому нам было приятно отмечать едва заметные изменения светотени и перспективы, дуновения воздуха, звуки и смену ароматов, сопровождающие эти ежедневные сезонные изменения.

Мы брели по просторным чистым улицам, обрамленным усеянными плодами апельсиновыми деревьями, пока не достигли окруженного буйной растительностью углового здания. Дом не был ни ухоженным, ни запущенным: нам подумалось, что он очень уютный, а вокруг растет как раз столько сорняков и странных растений, чтобы дом не казался чересчур уж вылизанным. Двор как бы говорил: «Идите сюда прямо по этому газону, для того он здесь и устроен». Подталкивая друг друга, мы робко приблизились к входной двери, где нас радушно встретила миссис Эриксон. Она проводила нас в кабинет доктора Эриксона. Кабинет оказался маленьким, а его стены, увешанные фотографиями и полками с книгами и бесчисленными сувенирами, были выкрашены в ярко-лиловый цвет. В комнате уже находились другие паломники. Мы обменялись с ними кивками, и это показалось нам достаточным проявлением учтивости, — даже почти чрезмерным. Каким-то образом мы чувствовали, что это не формальный прием, а личная интимная беседа. Мы расселись по местам, и словно индейцы в вигваме, молча сидели и ждали, нервничая, прихода шамана, который передаст духам наши мольбы.

И вот дверь отворяется. Миссис Эриксон вкатывает кресло доктора Эриксона. Вне всяких сомнений, он — единственный в этой комнате, кто не затаил в этот момент дыхание. Он одет во все лиловое, а на шее повязан шнурок, унизанный лиловыми ракушками каури. Несмотря на блеск хромированного кресла и буйство пурпура, наше внимание сразу привлекли изумительно сияющие глаза доктора — глаза юноши. Вот так так! Мы и не предполагали, что Милтон Эриксон окажется самым молодым среди нас. Он обратил пару своих сияющих прожекторов на каждого из нас по очереди, и каждый понял, что его заметили. Этого мы тоже никак не ожидали. Все наши штудии и приготовления теперь казались пустячной суетой, и вот, избавившись от бремени ожиданий, мы расселись по креслам и приготовились к настоящему уроку. Доктор Милтон Эриксон вдел нитку в иголку и принялся вышивать...

Итак, первое условие взаимодействия с пациентами, клиентами или испытуемыми заключается в осознании того, что каждый из них — личность. В природе нет двух одинаковых людей. Не найдется двух людей, которые бы одинаково поняли одну и туже фразу, а потому при взаимодействии с людьми нечего и думать уложить их в русло ваших представлений о том, какими они должны быть... Надо постараться выявить, каковы ИХ СОБСТВЕННЫЕ представления о себе. Я видел телепередачу о приручении дельфинов, в которой ученые пытались выяснить, как думают дельфины, как функционирует их интеллект. И оказалось, что ученые антропоморфизируют дельфинов... вместо того, чтобы понять дельфинов как дельфинов, а не как еще одну разновидность людей. А теперь передайте-ка мне вон того северного оленя... Дэн Гоулмен сказал, что это простое стеклянное пресс-папье. Он не заметил, что мой олень вмерз в айсберг... Так вот,

ЯЗЫК — это не только то, что мы ГОВОРИМ. Дельфины могут с целью коммуникации изменять положение своего тела, придавать своему телу различные формы, — так они передают или получают сообщения. То же самое делают и люди... Вот вам, к примеру, такая ситуация. Наша дочь жила на военно-воздушной базе в Окинаве, она жена полковника. В прошлом году ей предложили в качестве

пилотного проекта посетить семьи двадцати трех подростков из семей военных, которые бросили учебу, и убедить их вернуться в школу, — просто попробовать это сделать, чтобы выяснить, возможно ли такое в принципе. Ей выделили здание с кухней и разрешили сформировать собственную концепцию школы. Всех ребят, бросивших школу, неоднократно арестовывали, обвиняли в изнасиловании, в наркомании, воровстве, вооруженных нападениях... в неповиновении властям. Все они пришли послушать, что эта учительница скажет о своей школе, которую им предстояло посещать. Моя дочь объяснила им, что они могут ходить в школу на добровольных началах. Добираться до нее придется пешком или на автобусе. Абсолютно добровольно. Но моя дочь пояснила, что преподает в этой школе и НЕ позволит никому мешать ей вести занятия... она будет исключать всех, кто станет ей мешать, — на день, на неделю или навсегда. Она установила и ДРУГИЕ правила. «Это ВАША школа. ВЫ ею управляете. Я здесь только преподаю».

И вот в первом ее классе был один ученик, который имел больше всего судимостей, и он совершенно изменился, стал >спокойным и положительным человеком, а в конце года уехал в Штаты, чтобы поступить в колледж. И вдруг в аэропорту этот здоровый буйный парень расчувствовался... он заключил мою дочь в объятия, расцеловал ее на прощание и заплакал. И моя дочь говорила мне: «И я тоже заплакала. Он целовал меня и плакал, и я целовала его и плакала». Тут подошли другие ученики и стали смеяться над ним, потому что он разревелся. Он повернулся к ним в гневе и сказал: «Кто угодно заплачет, когда теряет своего ЛУЧШЕГО друга. Если кто-то из вас думает, что может ОСТАНОВИТЬ меня, пойдем, выйдем!» И моя дочь рассказала, что они продолжали обниматься, целоваться и плакать.

В самом начале следующего учебного года, в первый день, помня о том, что произошло в прошлом году, они все собрались, чтобы посмотреть, как «старая леди Элиотт» (тогда моя дочь впервые УЗНАЛА о том, что она старая леди) собирается улаживать проблемы. В первый же день Билли сказал Джо: «Джо, давай вынем полки из холодильника, и ты запрешь меня в нем и продержишь там пару минут, пока я не поймаю хороший кайф, а потом выпустишь меня». И вот Джо любезно согласился запереть Билли в морозилке, а через несколько минут Билли, шатаясь, выбрался оттуда, балдея от своего кайфа. И полез в холодильник во ВТОРОЙ раз... все собрались посмотреть, включая нашу дочь. Он залез туда еще раз, потом снова вылез, и моя дочь подумала, что же она такое может сделать, чтобы это прекратить. Внезапно ее осенила блестящая мысль. Она повернулась к парню, который был дежурным по кухне, и сказала: «Джордж, ты что, разрешаешь этим двум оболтусам распоряжаться в твоей кухне?» Тот ответил: «Конечно, не разрешаю! Эй, ребята, давайте-ка проучим этих оболтусов». Они установили свою СОБСТВЕННУЮ дисциплину. Она занималась только преподаванием. И вот в феврале два парня отметили свой ПЕРВЫЙ год образцового поведения... ни арестов, ни наркотиков, ни краж, — никаких правонарушений. Моя дочь не применяла никаких дисциплинарных мер. Она просто общалась со своими учениками на том уровне, на котором они находились.

Уж не знаю даже с каких пор психиатры и психологи разрабатывают теоретические схемы, методы психотерапии. Каждый год президент Американской психологической ассоциации выдвигает НОВУЮ психологическую теорию человеческого поведения. А психиатры ПОСТОЯННО формируют различные школы психотерапии. Я думаю, самую дурную услугу оказал нам Фрейд. Да, Фрейд внес огромный вклад в ПОНИМАНИЕ человеческого поведения, но он же оказал нам медвежью услугу тем, как он использовал свое понимание человеческого поведения. Он сформировал школу гипотетического мышления, которое, по его мнению, было применимо ко ВСЕМ людям, к ЛЮБОМУ возрасту, к мужчинам и женщинам, к старым и малым, к людям ЛЮБОГО уровня образования, во ВСЕХ культурах, во ВСЕХ ситуациях и во ВСЕ времена. Фрейд анализировал Моисея, Эдгара Аллана По, Алису в Стране Чудес и молодого фермера из Северной Дакоты и при этом не видел разницы между фермером из Северной Дакоты и чемпионом Нью-Йорка по настольному теннису. И так происходит во ВСЕХ школах психотерапии.

А теперь я приведу вам пример из повседневной жизни. Однажды я возвращался домой из колледжа, и тут мимо нас на фермерский двор в поисках питья промчалась сорвавшаяся лошадь с уздой. Лошадь

была вся в поту. Фермер не признал в ней свою, так что мы загнали лошадь в угол. Я прыгнул ей на спину. И поскольку на ней оставалась узда, я дернул за поводья, крикнул «Но!» и поскакал на шоссе. Я знал, что лошадь повернет в правильном направлении. Но сам-то я не знал, какое направление правильное. А лошадь рысью и галопом мчалась вперед. Иногда она забывала, что находится на шоссе, и поворачивала в поле. И тогда я натягивал поводья и привлекал ее внимание к тому, что шоссе находится там, где ему и ПОЛОЖЕНО быть. И вот, наконец, проехав километров семь, я успокоил ее, она повернула к какой-то ферме, и тамошний фермер сказал: «Так ВОТ как эта тварь вернулась сюда. Где же ты ее нашел?» Я ответил: «Километров за семь отсюда». «А как ты узнал, что она должна вернуться именно СЮДА?» Я ответил: «Я не знал. ЛОШАДЬ знала. Я только возвращал ее на дорогу». Наверное, именно так следует проводить психотерапию...
В течение этого дня и многих последующих дней мы учились, открывали новое и менялись. Мы открывали и изучали различные уровни и формы коммуникации, о которых раньше не подозревали, и учились по-новому воспринимать те формы, которые были нам уже знакомы. И в каждом из нас доктор Эриксон посеял семена изменения, которые продолжали расцветать в нашей личной и профессиональной жизни. Как это восхитительно — учиться и развиваться. И мы надеемся, что для вас эти страницы станут семенами, которые вы посадите в своем собственном неухоженном саду — личном и профессиональном.
Об этой книге

Мы, ее авторы, занимаемся моделированием человеческой коммуникации. Иными словами, мы идентифицируем в рамках коммуникативных систем (внутри- или межличностных) те паттерны, которые могут быть полезны для достижения устойчивых результатов в этих системах. В частности, Ричард Бэндлер, Джон Гриндер и Джудит Делозье описали многие вербальные и сенсорные паттерны, которые использует доктор Эриксон при введении в измененные состояния сознания в книге «Паттерны гипнотических техник доктора медицины Милтона Х. Эриксона. Том I и II» (Bandler & Grinder, 1975; Grinder, Delozier & Bandler, 1977). Таким образом, эти паттерны составляют модель (карту/ функциональное описание /технологию) того, как Эриксон использует язык и сенсорные системы для помощи другим людям в достижении трансовых состояний. Значение работы Бэндлера, Гриндера и Делозье состоит в том, что вы, используя те же самые модели (технологию) в своей собственной работе с гипнозом, сможете благодаря им вводить ваших клиентов в трансовые состояния так же, как это делал сам Эриксон, и с аналогичными результатами, характерными для его гипнотических индукций
Как бы то ни было, вышло так, что значительная доля теоретического и практического внимания уделялась именно гипнотической работе Эриксона, при этом о его терапевтической работе почти ничего не говорилось. Любой, кому посчастливилось участвовать в обучающем семинаре Эриксона, мог заметить, что большинство описываемых им историй работы с пациентами не включают использование формальных гипнотических индукций
В этой книге мы будем рассматривать паттерны, которые мы идентифицировали в работе доктора Эриксона: они касаются разработки, организации и использования различных форм терапевтического вмешательства. Наш опыт говорит о том, что большей части творимой им терапевтической магии может обучиться каждый, кто готов посвятить свое время и усилия изучению паттернов, описанных в этой книге
Особенностью печатной информации является ее последовательный характер: слова следуют друг за другом, и лишь после того, как вы их прочтете, описываемые ими паттерны интегрируются в форме доступных пониманию репрезентаций. Именно перед вами стоит непростая задача, поскольку поразительная эффективность работы Эриксона со своими клиентами является результатом одновременного взаимодействия многих паттернов, присутствующих в его поведении. А между тем паттерны, которые мы опишем в последующих главах (а также описываемые в публикациях других авторов), рассматриваются по отдельности, так что создается впечатление, будто они сами по себе

представляют эффективные формы вмешательства, самостоятельные сущности, которые могут быть «применены» в случае необходимости. Однако такая последовательная презентация служит лишь целям ясности изложения. На деле же все те паттерны, которые мы здесь описываем, не только характеризуют работу Эриксона практически в каждый отдельно взятый момент времени, но и связаны между собой, и их эффективность напрямую зависит от характера этой взаимосвязи.
Любой, кому посчастливилось провести хотя бы короткое время рядом с Милтоном Эриксоном, безусловно, оценил тот разнообразный и весомый вклад, который вносят в общий смысл и характер коммуникации тон голоса, темп речи и телодвижения. И действительно, эти качества относятся к числу наиболее значимых и эффективных характеристик коммуникации с клиентами. Надеясь сохранить эти качества, насколько это возможно, в нетронутом виде, мы решили использовать в этой книге дословные стенограммы, сделанные во время наших визитов к доктору Эриксону, чтобы дать вам возможность услышать истории его работы с пациентами из его собственных уст. В этих стенограммах отмечались также паузы, построение фраз и расстановка 14 акцентов, чтобы как можно точнее передать некоторые характеристики оригинальных аудиозаписей. Ни один мемуарист и биограф не может сравниться с тем, как сам Эриксон описывает свою работу, и мы надеемся, что благодаря такому методу изложения вы сможете увидеть за этими историями и комментариями не только терапевтические техники, но и человека с сияющими глазами.
Феникс

Милтон Эриксон умер прежде, чем мы завершили работу над этой книгой, и его прах покоится ныне на вершине Пика Скво. Однако вы заметите, что на протяжении всей книги мы настойчиво говорим о нем так, будто он еще жив. Это вовсе не значит, что теперь-то мы точно сошли с ума и реальность ускользает у нас из-под ног (даже если это так, мы принимаем этот факт с радостью). Просто таким образом мы выражаем уверенность в том, что уникальность и значимость работы Эриксона бессмертны и пребудут с нами вовек. Доктор Эриксон прожил свою жизнь, отдавая себя по крупицам всем и каждому, кто готов был их взять,, ничего не утаивая для себя, поскольку знал, что на месте каждой отданной частички вырастут две новые. Так оно и было, и с его смертью ничего не изменилось. Милтон Эриксон настолько глубоко растворен в каждом^ с кем он соприкасался_2__ что всякий раз, когда мы поражаемся богатству другого человеческого существа, пробуем что-то новое с надеждой смотрим в будущее или смеемся над нашими личными и коллективными слабостями, Милтон Эриксон, подобно Фениксу, восстает из пепла.
Итак, как вы делаете какую-нибудь трудную работу? Берт и Ланс завели для меня в Мичигане огород, и я платил им за урожай столько же, за сколько покупал овощи на рынке... Вот как они получали от меня свои карманные деньги... они ЗАРАБАТЫВАЛИ их. У меня было поле картошки. Тридцать грядок — ДЛИННЫХ грядок! — вы же знаете, как сажают картошку, ее сажают на бороздах... одну картофелину, вторую, третью... вы окучиваете землю вокруг корневища, и картошка оказывается под землей. Тридцать длинных грядок... окучить их — огромная работа. Как заставить двух маленьких мальчиков окучить огромное поле? Им надо окучивать грядку за грядкой, а поле впереди все еще ТАКОЕ ЖЕ большое... Пусть они окучат диагональную линию, отсюда досюда, а затем окучат диагональную линию вот здесь и посредине, и продолжают делить это поле на маленькие части, и создают все больше и больше узоров, и тогда становится ВЕСЕЛО создавать узоры. Они превращают тяжелую работу в игру.
Глава 2. Пигмалион
Пигмалион

Жил некогда на острове Кипр замечательный скульптор по имени Пигмалион, решивший всецело посвятить себя искусству, поскольку не мог найти женщины, соответствующей его идеалу красоты. Вскоре в его мастерскую была доставлена глыба восхитительного мрамора, и он изваял женщину — воплощение всего, что он считал прекрасным. Пигмалион был настолько поражен собственным

творением, что обратился с мольбой к Афродите, чтобы она помогла ему найти женщину, не уступающую красотой его скульптуре. Но Афродита понимала, что только сама статуя сможет удовлетворить чаяниям Пигмалиона, а потому вдохнула в нее жизнь, увидеть которую тот жаждал столь неистово. Пигмалион назвал ожившую статую Галатеей и женился на творении своих собственных рук.

Разумеется, не только у Пигмалиона имеются собственные нормы и представления о том, что красиво, а что нет. И вне зависимости от того, как возникли эти убеждения, каждый из нас исходит из личных представлений о красоте, интеллигентности, воспитанности, достойных целях и многом другом. Никто не думает, не говорит, не делает и не преследует все ЧТО ПОПАЛО. В окружающем мире всегда существуют определенные возможности, которые человек так или иначе исключает из собственного опыта (даже те из нас, кто считает, что важно «быть открытым ко всему», исключают для себя возможность быть открытым лишь к некоторым вещам или не быть открытым ни к чему). Само собой, именно эти различия в наших личных нормах и представлениях и делают нас уникальными.

Но есть и другой аспект, в котором мы подобны Пигмалиону. Порой намеренно, но чаще неосознанно мы наделяем окружающий мир собственными представлениями о том, каким этот мир является или должен являться. Каждый раз, когда мы вступаем во взаимодействие с другим человеком, то, что мы сообщаем ему, служит проявлением или воплощением представлений, составляющих нашу личную модель мира. И если вы, подобно Пигмалиону, искусно пользуетесь имеющимися в вашем арсенале коммуникативными инструментами и навыками, вы можете внедрить в вашего собеседника представления и нормы, соответствующие вашим собственным. Так происходит, когда приятель-модник просвещает вас относительно новых веяний и вы, следуя его наставлениям, обновляете свой гардероб, или когда психотерапевт убеждает вас, что выплакаться полезно для душевного здоровья, и вы, следуя его совету, заливаетесь горючими слезами.

Наш опыт говорит о том, что все психотерапевты подобны Пигмалиону в том смысле, что все они, будучи индивидами, усвоили определенные способы понимания мира поведения и опыта, а затем — в той степени, в которой они искусны в своей профессии, — внушают эти способы понимания и своим клиентам. Например, последователи транзактного анализа учат клиентов рассматривать свой личный опыт как проявления эго-состояний «Родителя», «Взрослого» и «Ребенка». Несомненно, возможны и другие способы классификации опыта и поведения; почему бы, к примеру, не разделить эго-состояния на состояния младенца, подростка и старика или на гипореактивные, реактивные и гиперреактивные состояния? Сторонник рационально-эмотивной теории будет учить вас организовывать и выверять свои убеждения в соответствии с определенными критериями логики и рационализма. Все это — примеры «институциализированных» наборов убеждений, ценностей и перцептивных особенностей.

Нам частенько случалось наблюдать аналогичное явление на уровне отдельного индивида: психотерапевт, испытавший на собственном опыте удовлетворение от того, что он всегда говорит другим, чего он от них хочет, затем явно или неявно пытается внушить это представление и связанные и ним формы поведения своим клиентам. Психотерапевт, нашедший в медитации избавление от преследующих его самого проблем, как правило, предлагает попробовать медитацию всем пациентам, обращающимся к нему со своими разнообразными проблемами. Разумеется, в функции психотерапевта входит помощь клиентам в изменении представлений, норм и форм поведения или усвоении новых. Все эти примеры мы привели для иллюстрации одного нашего наблюдения: мы заметили, что характер изменений, которых тот или иной психотерапевт хочет добиться от своих клиентов, как правило, соответствует модели мира самого психотерапевта (особенностям его профессиональной подготовки и личного опыта), а не является функцией модели мира клиента и вообще с нею не связан. Все дело в том, что рекомендации, исходящие из наших персональных и профессиональных норм или представлений, отнюдь не охватывают всего диапазона возможностей, а, напротив, ОГРАНИЧИВАЮТ диапазон возможностей. И психотерапевты, подобно Пигмалиону, в лице своих клиентов непреднамеренно производят копии самих себя. В подобном методе лечения как таковом нет ничего предосудительного или ошибочного, однако его эффективность зиждется на

предпосылке, согласно которой то, что хорошо для одного человека, хорошо и для другого, а также на том, что проблемные ситуации, подпадающие под одну и ту же категорию и субъективное описание, структурно изоморфны и что предлагаемое готовое решение приемлемо для любого индивида и может быть скопировано.

В число поразительных особенностей Милтона Эриксона входит его многократно подтвержденная способность добиваться успеха в работе с клиентами, которые жаловались на самые разные проблемы и принадлежали к самым разным слоям общества. Секрет неизменного успеха Эриксона состоит в том, что изменения в представлениях или формах поведения, которые он предлагает своим клиентам, всегда связаны с моделью мира самого КЛИЕНТА. Терапия Эриксона столь действенна не потому, что он способен гипнотизировать людей, — она действенна потому, что он умеет использовать гипноз так, что это соответствует модели мира клиента. Эриксон добивается успеха не потому, что ему известен «правильный метод лечения» той или иной проблемы, — он добивается успеха, поскольку при разработке оптимальной формы вмешательства руководствуется моделью мира клиента.

Представляется естественным и неизбежным, что каждый психотерапевт проводит терапию в соответствии со своими представлениями о том, применение какого терапевтического метода является в данном случае оптимальным. И также естественно, что психотерапевт задает вопросы, реагирует на ответы и дает рекомендации в соответствии со своими представлениями о том, что в данном случае является оптимальным, достоверным, значимым, осмысленным и так далее. Вспомните, к примеру, какой-нибудь вопрос, по поводу которого ваши взгляды в течение жизни подверглись принципиальным изменениям (скажем, вопрос о моногамии, представления о честности, отношение к смерти или вера в астрологию). Если сравнить ваши реакции (то, что вы по этому поводу говорили и чувствовали, и даже выражение вашего лица) в связи с этим вопросом до и после изменения ваших взглядов, вероятно, окажется, что реакции тоже изменились. Этот факт кажется банальным, однако теперь волей-неволей придется сделать следующий шаг и признать, что, за исключением случаев сознательного контроля, формы вашего поведения и коммуникации в контексте терапии в не меньшей степени являются функцией ваших личных представлений, безотносительно того, идет это на пользу терапии или нет, и это накладывает определенные ограничения на характер ваших взаимодействий с клиентом.

Разумеется, Милтон Эриксон не является исключением в том смысле, что также придерживается определенных представлений и исходит из тех или иных обобщений, которые с неизбежностью направляют его терапевтические интеракции по определенным путям, причем это происходит на очень глубоком уровне. Собственно говоря, наша книга и есть декларация представлений и обобщений, которыми руководствуется Милтон Эриксон в терапевтических интеракциях с клиентами, и тех представлений, которые он последовательно внушает своим клиентам. Задача этой книги — не перечисление «правильных» методов проведения терапии, а доступное для воспроизведения описание характеризующих работу Эриксона представлений и обобщений, которые касаются терапии и процесса изменения.

У Милтона Эриксона можно научиться не столько набору техник, сколько новому и весьма полезному способу рассмотрения и постижения человеческого поведения и его последствий, а также организации терапевтического взаимодействия. Это подразумевает ответы на следующие вопросы: кто решает, каких изменений следует добиться, какова природа взаимоотношений между клиентом и психотерапевтом, каковы функции инсайта и каких обобщений, касающихся человеческой жизни, полезно и уместно придерживаться. В настоящей главе мы рассмотрим эти вопросы с эриксонианской точки зрения. Мы считаем, что взгляды Эриксона по этим вопросам заслуживают описания и внимательного изучения по двум причинам. Во-первых, наш личный опыт показывает, что принятие критериев Эриксона относительно психотерапии в качестве собственных позволило нам без насилия и в короткие сроки достичь поразительного роста действенности терапии и устойчивости изменений, происходящих в жизни наших клиентов. Во-вторых (и это касается каждого психотерапевта), наш опыт показывает, что личная позиция Эриксона по отношению к человеческой жизни и характер

используемых им техник самым тесным образом взаимосвязаны между собой, так что если принять любой из этих компонентов, второй естественным образом выработается со временем. Поэтому мы рекомендуем внимательно проанализировать предлагаемые в этой главе материалы. Наши доводы относительно лаконичны и представляют собой далеко не исчерпывающее изложение вопросов, которые на первый взгляд представляются второстепенными, однако имеют далеко идущие последствия. Возможно, в конце концов вы согласитесь, что именно эти, а не любые другие соображения определяют формирование эриксонианского подхода к терапии в целом. Описания, которые мы предлагаем в этой главе (да, собственно говоря, и на протяжении всей книги), представляют собой некие альтернативы — альтернативы, избранные Милтоном Эриксоном и касающиеся организации нашего восприятия окружающего мира и суждений о мире. Мы не намерены заместить этими соображениями критерии, существующие у вас на данный момент, но если вы найдете их полезными, они могут ДОПОЛНИТЬ собой тот арсенал средств, которым вы гордитесь как своим уникальным репертуаром восприятия и понимания.
Поборники изменений

Эриксон рассматривает как аксиому тот факт, что клиент, прежде чем войти в его кабинет, уже предпринял в попытке изменить себя все меры, ИЗВЕСТНЫЕ ему на сознательном уровне. Хотя среди клиентов порой встречаются профессионалы, готовые потягаться своими навыками саморазрушения с мастерством каждого встречающегося на их пути психотерапевта и повергающие психологов в прах одного за другим, тем не менее люди входят в двери психотерапевтических клиник по большей части потому, что искренне ищут помощи на пути самоизменения и нуждаются в ней. Истоки описываемых ими проблем неизменно коренятся в их отдаленном, а иногда и не столь отдаленном прошлом. Проблемы, о которых слышит психотерапевт, преследуют клиента с детства или со студенческой поры, с прошлого года или последние несколько дней, но никогда — лишь в течение последних мгновений. Среда человеческого обитания в достаточной степени капризна и непредсказуема, чтобы наша жизнь с гарантией периодически омрачалась неудачами, досадными осложнениями и труднопреодолимыми препятствиями, однако большинству людей удается развить навыки решения практических задач и разрешения сложных ситуаций, позволяющие справиться с чрезвычайными обстоятельствами. А потому разумно предположить, что как с мелкими, так и с серьезными проблемами сталкивается значительно большее количество людей, чем те, кого тернистый жизненный путь приводит на пороги психотерапевтических клиник. И, кроме того, вероятно, даже те, кто прибегает к услугам консультирования, никогда не ставят своих психотерапевтов в известность обо всех бесчисленных мелких неприятностях, которые ежедневно преподносит им жизнь (по крайней мере, хотелось бы надеяться). Факт состоит в том, что в большинстве случаев люди успешно с ними справляются. Спросите любого из своих клиентов, что именно он пытался сделать, чтобы разрешить свои проблемы, и он обязательно расскажет вам именно о тех средствах, которые способны помочь»» в достижении желанных для него_изменений. Снова и снова вы будете убеждаться в том, что для того, чтобы избавиться от своих проблем, люди пробуют все ИЗВЕСТНЫЕ им способы, а когда собственные усилия оказываются тщетными, они обращаются к друзьям, к книгам по самопомощи, к психотерапевтам и любым другим источникам новой полезной информации. И вы, как психотерапевт, становитесь востребованным источником этой информации только после того, как человек на собственном неудачном опыте убеждается, что не обладает личными ресурсами, необходимыми для удовлетворительного разрешения возникших у него проблем, или не способен должным образом их использовать. Часто клиенты приступают к процессу терапии с осознанной или неосознанной ориентацией на то, что НАД ними должна быть произведена работа и что эту работу должен проделать психотерапевт. Они столкнулись с препятствием, которое, как они полагают, невозможно преодолеть с помощью их личных ресурсов, и передают свои проблемы в руки тех, кто более искушен в этой области, чем они сами, — .подобно водителю сломавшейся машины, который не может сам ее починить.

Ввиду того что в поведении большинства клиентов на момент обращения необходимые навыки разрешения проблем с очевидностью отсутствуют (иначе эти люди не оказались бы в вашем кабинете), психотерапевт, по мнению Эриксона, отвечает за то, чтобы использовать знания, опыт, имеющуюся информацию и интуицию для определения оптимального направления изменений, а также выбора метода, наиболее адекватного для данного человека. Клиенты знают, что все их попытки справиться с проблемой оказались тщетными, а также, вероятно, понимают, какого результата они хотят добиться, однако, как правило, они не знают, какой новый опыт и какое поведение им нужны для достижения желаемого результата. Эриксон неоднократно отмечал, что все, чего они хотят, — это изменений. Любых. История терапевтической работы Эриксона с клиентами изобилует примерами, когда людям предлагались формы опыта, имеющие очень мало — или вовсе ничего — общего с их изначальными просьбами, но в конце концов именно они оказывались в высшей степени эффективными для достижения желаемых изменений. Важное следствие предпосылки Эриксона о том, что клиенты уже предприняли все известные им шаги по разрешению своих проблем, состоит в том, что неспособность человека удовлетворить свои личные или социальные ожидания, как правило, проистекает не из упрямого нежелания, злонамеренного умысла или генетических факторов, — она является результатом недостаточного или неадекватного опыта научения. Такое понимание людей_избавляет психотерапевта от необходимости прибегать к столь обычным явлениям, как УПРЕКИ или ЧУВСТВО ВИНЫ, и, таким образом, избавляет его от намеренного или ненамеренного осуждения своих клиентов и их действий (или, наоборот, жалости к ним), а также от приписывания членам их семей роли демонов или ангелов.

Итак, пациенты, которые к вам пришли, пришли к вам потому, что они не знают, ПОЧЕМУ именно они пришли. У них есть проблемы, и если бы они знали, в чем СОСТОЯТ эти проблемы, они бы не пришли. А поскольку они не знают, в чем НА САМОМ ДЕЛЕ состоят их проблемы, они и вам не могут о них рассказать. Они в состоянии сообщить лишь достаточно путаные рассказы о том, что они думают. А вы слушаете их сквозь призму СОБСТВЕННОГО жизненного опыта и не знаете, о чем они говорят, однако, вам следует знать о том-то и этого не знаете. А затем вам нужно попытаться сделать НЕЧТО, что вызовет в пациенте изменение... любое маломальское изменение, поскольку пациент хочет изменений, сколь бы малы они ни были, и он примет это В КАЧЕСТВЕ изменения. Он не будет останавливаться, чтобы измерить СТЕПЕНЬ этого изменения. Он примет его в качестве изменения. И изменение будет развиваться в соответствии с его собственными нуждами... Будто вы лепите снежный ком, катя его по горному склону. Сначала снежок у вас совсем маленький, но вот он скатывается вниз и становится все больше и больше... и превращается в лавину размером с гору!

Вопрос о том, с каких именно изменений Эриксон предпочитает начинать процесс терапии, будет рассмотрен в главах 4 и 5. Однако раз уж мы говорим о личной ориентации Эриксона, касающейся выбора задач и направлений изменения для клиентов, уместно указать на то, что он призывает психотерапевтов не планировать процесс терапии, а позволять течению каждого сеанса и подсознанию служить источником информации и направлять ваши усилия1.

Я всегда доверяю своему подсознанию. Сегодня слишком многие психотерапевты пытаются планировать свои размышления, вместо того чтобы подождать, когда они сами увидят, какой стимул получают, а затем позволить своему подсознанию РЕАГИРОВАТЬ на этот стимул... Я не пытаюсь структурировать мою психотерапевтическую работу — разве что приблизительно, в самых общих чертах И точно также лишь в самых общих чертах структурирует ее сам пациент. Он делает это в соответствии со СВОИМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ. Нежесткая структура, которую я создаю, позволяет ему шаг за шагом открывать что-то, что он подавляет и чего не знает о самом себе. Есть множество вещей, которые мы знаем, но не знаем о том, что мы их знаем, а ведь нам нужно ЗНАТЬ о том, что мы знаем их.. Доверяйте своему подсознанию. Это прекрасный способ жить, прекрасный способ совершать поступки. Сколько народу планирует поехать на Большой Каньон? Только вот они планируют поехать отсюда туда, а если бы я решил поехать на Большой Каньон, я бы поехал в этом направлении, потом повернул направо, потом налево... и в результате исколесил бы весь Большой Каньон и к тому же

повидал еще кучу всего. Поэтому, отправляясь в поездку воскресным утром, я просто наугад поворачиваю налево и направо... и посещаю МАССУ мест, о существовании которых я даже не ЗНАЛ. Эриксон указывает здесь на то, что не следует формировать ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ относительно характера проблем ваших клиентов. Его установка реагировать на настоящий момент, а не на заранее продуманный план — способ адаптировать свою работу к требованиям клиентов^ не пытаясь ограничить клиентов заранее установленным набором требований, которые могут оказаться неадекватными или утратить актуальность к моменту проведения следующего сеанса. Эриксон обеспечивает адекватность предлагаемых им форм вмешательства также путем анализа их эффективности и характера их личного и экологического воздействия в условиях той среды, в которой живет его клиент.

Итак, первое условие взаимодействия с пациентами, клиентами или испытуемыми заключается в осознании того, что каждый из них — личность. В природе нет двух одинаковых людей. Не найдется двух людей, которые бы одинаково поняли одну и туже фразу, а потому при взаимодействии с людьми нечего и думать уложить их в русло ваших представлений о том. какими они должны быть... Надо постараться выявить, каковы ИХ СОБСТВЕННЫЕ представления о себе.

Часто психотерапевт преднамеренно или непреднамеренно пытается внушить своим клиентам некие взгляды на мир и способы взаимодействия с миром, которые оказались эффективными для самого психотерапевта и других людей, но которые вполне могут оказаться неудобными и неуместными в отношении опыта взаимодействия с миром для данного клиента. Психотерапевты также нередко пытаются вызвать у клиента изменения, несовместимые со средой, в которой_живет этот человек. Эриксон не только инициируёт изменения, согласующиеся с естественной средой обитания своих клиентов, но и по возможности задействует их естественную среду обитания с целью наступления желаемых изменений. В конечном итоге люди проводят в кабинетах психологических консультаций лишь ничтожную часть своего времени и должны быть способны адекватно функционировать в условиях повседневной жизни. Использование естественного течения событий окружающего клиентов мира обеспечивает предсказуемость и естественность результатов терапии Эриксона, — это отличительная черта всей его работы. В последующих главах мы приведем много примеров того, как Эриксон использовал условия окружающей среды, но один из них мы предлагаем вашему вниманию уже сейчас:

Однажды, когда я читал лекции в штате Милуоки, Уильям спросил меня: «Сестра моей матери живет в Милуоки. Она материально независима, очень религиозна и не любит мою мать, и мать тоже не любит ее. Эта женщина наняла приходящую домработницу, ежедневно занимающуюся домашним хозяйством и приготовлением пищи, а остальное время проводит одна в большом доме, ходит в церковь и ни t с кем не дружит. Она приходит в церковь и тихо засыпает. В течение последних девяти месяцев у нее началась ужасная депрессия. Я беспокоюсь за нее и хотел бы заехать к ней и чем-нибудь ей помочь. Из всей родни она сколько-нибудь ладит только со мной, но моей помощи она не примет. Вы не могли бы позвонить ей и узнать, чем вы можете ей помочь?» И вот я позвонил этой страдающей депрессией женщине... представился и подробно рассказал о себе... и попросил, чтобы она показала мне свой дом. Осматривая дом, я заметил, что она — женщина очень состоятельная и ведет одинокую праздную жизнь, и хотя она ходит в церковь, но держится особняком; и вот, проходя по дому комната за комнатой... я заметил три африканские фиалки и горошек для саженцев с пересаженным туда ростком Теперь я знал, какой вид терапии я могу ей предложить. Я сказал ей: «Я хочу, чтобы вы покупали себе все африканские фиалки, которые вы увидите... они ваши. Я хочу, чтобы вы купили себе пару сотен горшков для саженцев и вырастили новые фиалки, а также приобрели пару сотен горшков в качестве подарков. Как только ростки приживутся, вы будете посылать их в подарок на каждый день рождения, на каждые именины, на каждую помолвку, на каждую свадьбу; всем, кто болен, на каждые поминки, на каждый церковный благотворительный базар». И она купила двести африканских фиалок, а когда приходится ухаживать за двумя сотнями фиалок, есть чем занять день. Эта женщина стала «королевой африканских фиалок» штата Милуоки, и теперь у нее бесчисленное количество друзей. Всего лишь

одна недолгая встреча. Я просто развернул ее нужном направлении и сказал: «Встряхнись». А она проделала всю остальную часть терапии. Именно это самое важное в терапии, надо выявить потенциал, доступный вашим пациентом и побудить пациентов им воспользоваться, и тогда рано или поздно они с головой уйдут в работу.

Очевидно, что Эриксон в значительной степени контролирует то, что происходит в процессе терапии. Он решает, в каком новом опыте нуждается его клиент, что ему нужно делать, чтобы приобрести этот новый опыт обучения, а затем подталкивает его к совершению соответствующих поступков. Несмотря на активную, директивную ориентацию при построении терапевтических отношений, Эриксон считает, что если кто-то_и отвечает за работу по изменению, то эта ответственность^— и заслуга^— принадлежит именно клиенту Роль психотерапевта — обеспечить клиенту подходящие условия для обучения^но изменения происходят именно в личности клиента, и любые изменения в конечном счете происходят в результате собственных усилий клиента. Это важное различение, поскольку оно переключает клиентов с роли пассивных реципиентов помощи на роль активных агентов собственного прогресса на пути к изменению.

Нельзя заставить человека бросить курить. Как-то раз ко мне пришел мужчина и сказал: «Мне шестьдесят пять лет, я выкуриваю по три пачки сигарет в день; на самом деле я не могу позволить себе тратить деньги подобным образом, но я это делаю. Мне до чертиков надоело кашлять по утрам и по ночам. Я плохо сплю, а еда кажется совершенно безвкусной. Я думаю, все дело в курении, поэтому я хочу бросить». В конце приема я сказал; «Простите, сэр, за целый час нашей беседы вы не предоставили мне НИ ЕДИНОГО свидетельства того, что действительно хотите бросить курить». Он ушел домой и рассказал все своей жене, которая сказала: «Возвращайся назад к этому докторишке и скажи ему, что я знаю тебя лучше, чем ОН, и я знаю, что ты хочешь бросить курить!» Мужчина вернулся. Я сказал ему: «Вы напрасно тратите время, но я проведу с вами еще один час, В НАДЕЖДЕ ОБНАРУЖИТЬ свидетельства того, что вы хотите бросить курить». В конце второго часа я сказал: «Правда состоит в том, что вы не хотите бросить курить». Он снова ушел домой и рассказал все своей жене, которая сказала: «Я пойду С ТОБОЙ посмотреть на этого докторишку». И она заявила, что я должен ввести ее мужа в транс и заставить его бросить курить. И тогда я сказал ей наедине: «Можно ЗАСТАВИТЬ человека бросить курить с помощью различных вызывающих отвращение техник, но эффект вызывающих отвращение техник непродолжителен. Можно МОТИВИРОВАТЬ его бросить курить, но если он не ХОЧЕТ бросить курить, сколь бы хороша ни была «он снова начнет курить». На это она ответила: «Мой муж «хочет бросить курить: введите его в транс и вы убедитесь, что он этого хочет». Я сказал: «Хорошо, я введу его в транс и внушу ему ОЧЕНЬ сильную мотивацию, чтобы он бросил курить». Я ввел его в транс и сказал ему: Курите сколько захотите. Но попробуйте каждый раз, когда соберетесь зажигать сигарету, вместо этого класть в стеклянную бутылку мелочь на сумму, раненую ее стоимости, и таким образом каждый день вы будете класть в бутылку мелочи на три пачки сигарет». Итак, в первые недели он заинтересовался накоплением монет в бутылке и поэтому бросил курить, чтобы иметь возможность положить кучу монет в бутылку из-под молока. Первую неделю он был полон энтузиазма... до сих пор ему не доводилось копить деньги. Бутылка наполнялась монетками, и он начал планировать путешествие. Первая неделя прошла очень хорошо, вторая прошла восхитительно, а третья неделя наполнила супругов предвкушением будущего путешествия. И вот на четвертой неделе этот мужчина сказал своей жене: «Я не могу привыкнуть хорошо спать по ночам. Я не могу привыкнуть к тому, что я не кашляю. Я не могу привыкнуть к тому, что пища кажется мне вкусной. Я собираюсь снова начать курить». Она была в таком бешенстве, что позвонила мне и рассказала о его проступке, и тогда он добавил: «Я пытаюсь притворяться, будто хочу курить».

И вспоминаю, как одна женщина сказала: «я хочу, чтобы вы сделали так, чтобы мне тяжело было курить», на что я ответил: «Могу ПРЕДЛОЖИТЬ вам несколько способов, но следить за тем, чтобы курение продолжало быть для вас тяжелым, — ваша задача». Она ответила: «А я знаю, что будет для меня тяжелым: я слишком много ем. Прикажите мне держать сигареты в подвале, а спички на чердаке, а выкуривать разрешите только по одной сигарете за раз, — и тогда мне придется спускаться в подвал

за сигаретами, а затем подниматься на чердак за спичками; такая зарядка поможет мне снизить вес». И она настолько увлеклась похуданием, что бросила курить. У нее появилась новая цель, и она смогла решать сразу ДВЕ задачи.
Когда я закончил свою лекцию в Бостонском государственном госпитале, ко мне подошла седовласая женщина и спросила: «Вы меня помните?» Я ответил: «Судя по вашему вопросу, должен помнить». — «Конечно, вы должны помнить меня, — сказала она. — Вы посвятили мне статью». «Это не помогает мне вас вспомнить», — ответил я. Тогда она сказала: «Думаю, я могу легко освежить вашу память. Я уже бабушка. А Джим все еще занимается болезнями внутренних органов». И тогда я вспомнил. В 1930-м, когда я стал сотрудником клиники в Ворчестере, я познакомился с молодой практиканткой, очень умной женщиной... просто ПОРАЗИТЕЛЬНО умной и очень способной. Но внезапно в последние полгода она стала очень нервной, похудела, плохо спала, постоянно тревожилась. Она искала советов у других психиатров. Она сказала мне: «Я не знаю, по поводу чего я тревожусь. Я не знаю, почему я не сплю. Но я в БЕДЕ, и я это знаю. Я постоянно нахожусь в состоянии тревожности». Она участвовала в некоторых моих гипнотических экспериментах, проводимых в клинике, и вот однажды в июне она пришла ко мне и сказала: «Доктор Эриксон, у меня невроз, и я не знаю, что происходит. Я прошу вас оказать мне любезность — прийти ко мне домой сегодня вечером, ввести меня в глубокий гипнотический транс и попросить меня отправиться в постель. И вы скажете мне... пусть ваше подсознание подумает, в чем состоит ерша проблема. Дайте мне по крайней мере час. Может быть,^то займет ДВА часа, может быть, «и больше, — откуда мне знать? И по прошествии этого времени вы зайдете ко мне и спросите, закончила ли я думать, и я вам отвечу». И вот около половины одиннадцатого она сказала: «Я закончу меньше чем через полчаса, и когда вы придете разбудить меня, скажите мне, что я не должна ничего вспоминать... просто поговорите со мной о чем угодно, а перед уходом скажите: «Мне кажется, вы кое о чем знаете»». Итак, около одиннадцати она заговорила со мной, посмотрела на будильник и на наручные часы... Посторонний мужчина в ее квартире в одиннадцать вечера! Что я тут делаю? И тогда я небрежно уронил: «Мне кажется, вы кое о чем знаете». Она покраснела и сказала: «Доктор Эриксон, уходите. УХОДИТЕ!!! Оставьте меня, уходите НЕМЕДЛЕННО, прочь отсюда!!!» И я ушел. В конце июня срок ее практики истек, и больше я ее не видел. Я не знал, что было с ней дальше. В конце сентября она пришла ко мне в кабинет: «Доктор Эриксон, я вышла замуж за молодого врача, его зовут Джим. Сегодня у меня выходной. Мы оба работаем в Государственной больнице Норт-Хэмптона. У меня сегодня выходной, поэтому я осталась лежать в постели, наслаждаясь своим счастьем и недоумевая, что же я сделала, чтобы ЗАСЛУЖИТЬ такое счастье. Внезапно я вспомнила тот июньский день, когда я велела вам покинуть мою квартиру, и я думаю, что обязана объяснить вам свое поведение». Она сказала: «В состоянии транса передо мной развернулся длинный манускрипт, в котором были аргументы «за» и аргументы «против». Я записывала аргументы «за» и «против» брака с Джимом. Я из зажиточной семьи, я всю жизнь наслаждалась богатством, путешествиями, театром. Джим — выходец из совершенно иной среды. Он знал лишь тяжелую работу, и, кроме того, я способнее его. И вот в трансовом состоянии я выписала все аргументы за брак с ним, а затем все аргументы против. А потом я начала их читать. Я вычеркивала по одному пункту «за» и «против»: они как бы нейтрализовали друг друга. Итак, я продолжала вычеркивать по одному аргументу за и против. И наконец у меня осталось множество «за» и ни одного «против». И когда вы сказали; «Вы кое о чем знаете», я подумала: «Я собираюсь замуж за Джима». Это озадачило меня, потому что у меня уже было несколько свиданий с Джимом... Он мне нравился, и он ясно показывал, что и я ему нравлюсь. Но все же меня одолевали сомнения, и утром я вспомнила про этот гипнотический опыт, и вот я приехала из Норт-Хэмптона в Ворчестер рассказать вам о нем». Это было в Бостонском государственном госпитале, а Джим занимался болезнями внутренних органов. Итак, это был ЕДИНСТВЕННЫЙ вечер... полностью изменивший всю ее жизнь, и я никак не мог понять, что же все-таки я сделал. Не могла понять и она. Пока не наступил сентябрь... а поженились они в июле.
Одно из проявлений этой позиции состоит в том, что терапевтические усилия Эриксона, как правило,

ориентированы на то, чтобы побудить клиентов^совершать поступки во внешнем мире, направленные на получение необходимого опыта. В главе 5 мы подробно рассмотрим какого рода поступки рекомендует Эриксон своим клиентам и как он добивается их совершения, а пока нам кажется важным указать на один из результатов привлечения клиентов к активному участию в достижении желаемых ими изменений. Результат этот состоит в том, что, совершая активные действия, клиенты убеждаются, что они в состоянии обрести контроль над своей жизнью и эффективными изменениями, которые, как они знают, они должны внести в свою жизнь. Нам представляется, что это превосходная инвестиция в будущее человека. Такая ориентация изменяет весь характер терапии — с «Я психотерапевт, я произвожу над вами некоторые действия, чтобы изменить вас на «Я клиент, я произвожу действия, чтобы изменить себя». Нередко психотерапевты,Движимые искренним желанием обеспечить своим клиентам счастье и удовлетворение, непреднамеренно создают почву для формирования рабочих отношений зависимости, негласно допускающих необходимость профессионального терапевтического вмешательства для достижения изменений. Соответственно многие люди завершают процесс терапии с чувством удовлетворения достигнутыми изменениями и знанием о том, что для достижения этих изменений им потребовалась помощь психотерапевта. Очень часто этот опыт обобщается, перерастая в правило: «Если я сталкиваюсь с трудностями на жизненном пути, нужно идти к психотерапевту». Можно, конечно, возразить, что в этом правиле нет ничего плохого. Однако Эриксон заинтересован не только в разрешении текущих проблем, но и в том, чтобы помочь своим клиентам стать самостоятельными личностями, способными и умеющими пользоваться всеми своими ресурсами и при необходимости готовыми стать психотерапевтами для самих себя. Будучи психотерапевтами и тренерами по подготовке психотерапевтов, мы сделали наблюдение, согласно которому многие виды современной терапии до сих пор чрезмерно подчеркивают лечебные аспекты терапии (то есть избавление от конкретной проблемы или симптома) и уделяют слишком мало внимания формированию творческих личностей, людей, способных создавать для себя желаемые или необходимые формы опыта.
Орфей

Около года назад одна женщина написала мне: «Я прохожу курс психоанализа, подвергаясь активному анализу в течение тридцати лет. Сейчас я заканчиваю ЧЕТЫРЕХЛЕТНИЙ курс транзактного анализа, и когда я его закончу, я хотела бы стать вашей пациенткой»... Я уведомил ее, что мои ресурсы ограниченны.
Эриксон не считает, что осознанное понимание собственных проблем являемся необходимой предпосылкой для достижения значимых «изменений и, более того для большинства случаев^находит это совершенно бесполезным. Прежде всего обнажение корней проблемы часто требует длительного копания, о чем знает любой, кто проходил курс психоанализа. Такое усердное вытаскивание на свет своего прошлого было бы оправданным, если бы это знание влекло за собой желаемые изменения. Наш опыт, однако, говорит о том, что само по себе знание об источниках эмоциональных проблем редко приводит к «излечению». Оно может явиться ценным источником информации для психотерапевта и, вероятно, вызывает временное облегчение благодаря катарсису, но само по себе и без обращения к другим средствам вряд ли способно на большее, чем удовлетворение любопытства клиента. Когда в нашей частной практике клиенты искренне ищут осознанного понимания исторических сил, лежащих в основе их теперешних трудностей, мы иногда исследуем совместно с ними этот вопрос, пока они не почувствуют, что их просьба удовлетворена. И тогда мы спрашиваем их, достаточно ли полученного теперь знания о том, «почему» они делают то, что они делают, для того, чтобы что-то изменить, на что неизменно получаем ответ: «Нет, пожалуй, недостаточно». Поэтому существуют серьезные основания сомневаться в том, что понимание собственных проблем полезно или необходимо для их коррекции. Более того, путь к такому осознанию может оказаться очень долгим. В процессе своей работы Эриксон неоднократно демонстрировал, что осознание вовсе не является необходимым условием или сопутствующим фактором роста и изменения. Приведем пример:

В каком объеме терапии нуждается человек? Когда я первый год работал на факультете Государственной медицинской школы округа Уэйн, декан подошел ко мне и сказал: «Эриксон, у нас есть серьезный студент... на втором курсе он потерял ногу в автомобильной катастрофе, но носит протез. До несчастного случая он был веселым, общительным молодым человеком, всегда дружелюбным, отзывчивым душой компании. Но стоило ему надеть протез — и он стол отстраненным, необщительным, потерял всех своих друзей». Затем он добавил: «И пожалуйста, не произносите в его присутствии слово «нога». Он болезненно реагирует на это слово». Я ответил: «Хорошо, попробую что-нибудь сделать». Я подождал, пока у меня установятся отношения со студентами, что заняло около трех недель. Затем я выбрал Джерри, Тома и Джо. Я сказал им: «Пустите слух, что я собираюсь выкинуть одну из своих, хм, знаменитых шуточек, но вы не знаете, какую ИМЕННО. Просто пустите слух, что Эриксон что-то затевает». А на следующее утро я говорю: «Джерри, поднимитесь на четвертый этаж и задержите там лифт. Вы, Том, встаньте у входа на лестничную клетку и смотрите вниз, на первый этаж. А вы, Джо, стойте на первом этаже, нажимайте на кнопку вызова лифта и ругайтесь, что уборщица задерживает лифт наверху, чтобы опустить на нем свои ведра и швабры». Слух был пущен. И, разумеется, ВСЕ были на месте уже в полвосьмого... ровно к тому моменту, когда я прихожу на факультет. И тут я вхожу, притворяюсь, что страшно удивился, увидев их всех здесь в полвосьмого. Мы перекинулись парой слов о погоде, и я сказал: «Джо, вызовите, пожалуйста, лифт», на что Джо отвечает: «По-моему, эта чертова уборщица держит лифт наверху, на четвертом этаже». Мы снова болтаем, а затем я опять напоминаю Джо, что надо вызвать лифт. А примерно без пяти восемь загорается свет на втором этаже. Я поворачиваюсь к гиперсенситивному студенту с протезом, стоящему поодаль в углу, и говорю: «Давайте-ка мы, увечные, поковыляем по лестнице, а здоровые пускай ждут лифта». И мы, увечные, пустились ковылять по лестнице. Нас увидел Том, подал сигнал Джерри, тот отпустил лифт, и вся остальная группа поехала на лифте. Уже в конце того же часа к отчужденному студенту вернулось общительное расположение духа. Все, что я сделал, это изменил его образ ВОСПРИЯТИЯ вещей. То, как он РАССМАТРИВАЛ себя. Я поднял его над статусом калеки и идентифицировал его с собой, профессором, который ТАКЖЕ немного прихрамывал. Это придало ему новый статус, и всю оставшуюся часть учебного года он наслаждался своим пребыванием в медицинском училище. И сделать это было очень просто. Сколько психотерапевтов начали бы вдаваться в подробности его семейной истории, истории происшествия, предпринятых им мер по адаптации к нормальной жизни и так далее, а также, конечно, тех мер, которые он ДОЛЖЕН предпринять. А я всего-навсего вырвал его из оков его горестного положения и бросил в новую ситуацию, с которой он МОГ справиться. А всю остальную часть терапии проделал ОН САМ, без посторонней помощи.

Такова краткосрочная терапия, терапия без осознания, без самозабвенного копания в прошлом и бесконечного разглагольствования по его поводу... Нельзя ведь ничего изменить в прошлом. Вы будете жить завтра, на следующей неделе, Бог даст, на следующий год, а потому вас интересует то, что ждет за поворотом. И наслаждайтесь жизнью на этом пути.

Генеративные обобщения

Как и все мы, Милтон Эриксон придерживался своих собственных критериев относительно того, какие уроки людям важно усвоить, чтобы наслаждаться счастливой продуктивной жизнью.

Чаще всего в его работе встречаются три — обучение гибкости, обладанию чувством юмора по отношению к себе и окружающему миру, а также способности смотреть в будущее. Эти ценные критерии редко становились эксплицитной целью терапевтического вмешательства Эриксона. Тем не менее он почти всегда вплетает в ткань своей работы с клиентами опыт, который хотя бы периферически включает новые знания, касающиеся личностной гибкости, юмора и ориентирования себя на будущее; в любом случае эти обобщения характеризуют природу коммуникаций и взаимодействий, вообще свойственных Эриксону. Усилия, направленные на переориентацию своих клиентов в отношении этих ценностей, позволяют любым инициируемым изменениям оказывать на

клиентов длительный эффект. И снова отметим факт, на который мы указывали в предыдущем разделе: одной из целей Эриксона в контексте терапевтических отношений является поиск и открытие доступа к тем генеративным (одновременно порождающим и обобщающим. — Прим. перев.) ресурсам, которые нужны его клиентам, чтобы стать самодостаточными личностями. Часто это означает не только коррекцию текущих проблем, но и организацию опыта, необходимого для успешного разрешения проблем в будущем.

Гибкость

Я вспоминаю совместную прогулку к озеру с другим психиатром, который постоянно жил в городе. Это было в 30-е годы. Вокруг озера было много деревьев. Я проходил сквозь них с чувством комфорта, а он — с чувством отвращения, то и дело отпуская раздраженные реплики по поводу ветвей, которые то и дело хлестали его, даже сбили с него очки. Поэтому мне пришлось сказать ему. «Тебе нужно научиться проходить сквозь кусты и деревья, это совсем не то, что ходить по открытой местности или по просторным тротуарам. Нужно иначе балансировать... и автоматически реагировать на ветви, отслеживая их краем глаза, но не обращая на них внимания, и нужно изменить характер движений, чтобы ветви не препятствовали твоему движению вперед».

Можно описать проблемы клиента с позиций наличия или отсутствия гибкости. Под «гибкостью» мы понимаем способность человека рассматривать ситуацию с различных точек зрения или способность реагировать на различные ситуации различным и адекватным образом. Клиент, который говорит вам: «Каждый раз, когда я приглашаю девушку на свидание, я начинаю так нервничать, что теряю дар речи», говорит вам о том, что он не обладает гибкостью форм поведения в контексте «свиданий». Иными словами, каждый раз, когда он оказывается в ситуации «свидания», он реагирует на нее неизменно (негибко), начиная нервничать и немея. Поскольку существуют ситуации, в которых безмолвие является уместным (например, во время церковных проповедей), данному человеку недостает именно гибкости поведения, чтобы, оставаясь безмолвным в церкви, он мог свободно общаться, выйдя из церкви и направляясь к месту свидания. Эриксон утверждает, что чем больше гибкости и разнообразия вы проявляете в своем поведении, с тем большей вероятностью вы сможете успешно адаптироваться к превратностям повседневной жизни. Для психотерапевта это качество является, пожалуй, еще более важным, поскольку от него ежедневно требуется так или иначе приспосабливаться к взаимопониманию и сотрудничеству с одной уникальной личностью за другой. Мы особо настаиваем, что, читая истории работы с клиентами, приводимые в этой книге, надо держать в сознании понятие гибкости, поскольку во всех этих случаях (как и на протяжении всей своей профессиональной карьеры) Эриксон демонстрирует качество, вероятно, являющееся наиболее яркой отличительной характеристикой его работы, — уникальную способность адаптировать свое поведение и коммуникации к такому установлению раппорта и достижению тех целей, которые он находил адекватными и полезными по отношению к стоящему перед ним человеку. И нередко «конечным результатом», на достижение которого были направлены усилия Эриксона, являлось воспитание в клиенте способности быть гибким.

Ведь ВСЕ мы, каждый по-своему, страшно негибки, хотя даже и не подозреваем об этом. Я вспоминаю завтрак в чикагском отеле с коллегой, который наблюдал за тем, как я ем свой бутерброд, в ПОЛНЕЙШЕМ ужасе. Этот ужас ясно читался на его лице. Я не знал, что означает этот ужас... БУТЕРБРОД-то был приготовлен на славу! Наконец он сказал: «Да что же это с вами, вы что, СОВСЕМ не знаете, как вести себя за столом?» Я ответил: «А почему вы спрашиваете?» — «Вы намазали бутерброд маслом, разломили его пополам, а теперь едите половину бутерброда». Я сказал: «Именно так... это очень вкусно», на что он ответил: «ПРАВИЛЬНО — РАЗРЕЗАТЬ бутерброд на четыре части и съедать каждый кусочек по отдельности». Я спросил его, почему, и он сказал: «Потому что это единственный СПОСОБ есть бутерброд!» И вот на следующее утро я съел свой бутерброд ЦЕЛИКОМ, не деля его пополам. В конце концов и он научился есть бутерброды с полным удовольствием и так, как это удобно делать.

Юмор

Надо учить своих пациентов отделываться от своих горестей СМЕХОМ и наслаждаться радостями жизни. Однажды ко мне обратилась одна алкоголичка... она рассказала мне о неприятностях, которые доставляла ей дочь-старшеклассница. Она рассказывала: «Прямо не знаю, что с ней делать с тех пор, как мы поехали кататься на нашем...» ...Как называется машина с откидным верхом?... Ах да, кабриолет. «И вот она ведет машину... нам было очень весело, и тут одна птичка, пролетавшая над нами, капнула как раз в тот момент, когда наша дочь зевнула. И с тех пор девочка НАСТОЛЬКО стыдится себя. Такое впечатление, будто она просто не может вынести этой жизни. И мой алкоголизм ей, конечно же, отнюдь не помогает». Я сказал: «Хорошо, расскажите мне ЕЩЕ что-нибудь о вашей дочери». — «Вообще-то она очень милая девушка, только у нее ужасный невроз на этой почве». — «А у нее есть чувство юмора?» — «Да было раньше, до этого случая, — ответила мать. — А после у нее развилось отвращение ко многим пищевым продуктам, так что ее жизнь превратилась в кошмар». Я спросил мать: «Вы сказали, что у нее хорошее чувство юмора, но она уже несколько лет им не ПОЛЬЗУЕТСЯ. Наверное, в этой способной девочке заперто много юмора. Итак, вы не против, если я проведу небольшой сеанс терапии дистанционно?» Мать ответила: «Нет, я не против». И вот я отправил девушке по почте из Филадельфии открытку с наставлениями об опасностях зевания во время езды в открытой машине. Девушка получила открытку и спросила: «Кто этот человек и как он ВООБЩЕ узнал об этом? Я знаю, что никогда не рассказывала ему. Это ТЫ рассказала ему?!!» Мать спросила: «А как его зовут?». «Подписано «М. Х. Эриксон»», — ответила дочь. На что мать сказала: «Я никогда не была в Филадельфии. Я не знаю ни одного жителя Филадельфии с ТАКИМ именем. Правда, смешно?» Девушка рассмеялась и ответила: «Действительно, смешно». И она еще долго продолжала заливаться хохотом. И вернулась к нормальной жизни. А ведь это был всего лишь дружеский совет.

Хотя многое из того, что случается с людьми и что люди сами совершают, не смешно ни по внешним проявлениям, ни по своей природе, предмет для смеха можно найти практически во всем. Профессиональные комики прекрасно это знают и могут заставить нас смеяться по поводу развода, потери работы, фобий, бедности, беззащитности и даже смерти. К месту сказанная острота порой способна приглушить боль, сделать более приемлемыми новые и рискованные темы и облегчить гнетущую ситуацию. Эриксон осознает пользу юмора в преодолении неудач и досадных неожиданностей и не только эффективно использует собственное заразительное чувство юмора, но и умеет на примере и на опыте внушить своим клиентам подобное легкое отношение к превратностям человеческой судьбы.

Фундаментальное положение, которое люди должны усвоить, состоит в том, что в их жизни НЕ должно быть места уязвленным чувствам. Когда у вас появляются уязвленные чувства, бегите, не просто идите, а бегите к ближайшей помойке и избавьтесь от них, и вы заживете куда счастливей. Если кто-то хочет ОСКОРБИТЬ вас... ничего страшного. Я вспоминаю анекдот об одном ирландце и раввине. Этот ирландец по имени Пат ненавидел евреев. Однажды утром он встретил раввина и начал его поносить, называя его всеми оскорбительными прозвищами, какие только знал. Когда поток ругательств Пата иссяк, раввин мягким голосом сказал: «Пат, когда кто-то дарит тебе подарок, а ты его не хочешь, что ты делаешь? Ты его возьмешь?» — «Конечно нет!» — ответил Пат. Тогда раввин сказал: «Ты подарил мне кучу оскорблений, а я ее не хочу, так что оставь оскорбления себе».

Будущее

Был у меня еще Джон. Джон приставал ко всем, кто заходил в палату. Он изводил сиделок объяснениями: «Меня сюда упрятали безо всякой причины. Я тут случайно». И я проинструктировал весь персонал отделения: каждый раз, когда он скажет, что он тут случайно, просто отвечать: «Но вы же все равно уже тут». Получая один и тот же ответ полгода кряду, Джон наконец сказал: «Я ЗНАЮ, ЧТО Я ТУТ» Персонал отделения доложил мне об этом, и я пошел к Джону и сказал: «Но вы же все равно уже тут». Он ответил: «Я знаю, что я тут». На что я сказал: «Вот именно, вы тут. И теперь, когда вы тут, что вы

хотели бы сделать, чтобы ВЫБРАТЬСЯ отсюда?» Не прошло и девяти месяцев, как его выписали, он устроился на работу, помогал сестре закончить колледж и оказывал материальную помощь семье. Он не прошел никакой психотерапии, кроме «Вы тут». Вынудить пациента признать, где он находится в данный момент своей жизни, встретить его в этой точке и перекинуть мост в будущее — это очень важно.

Самым значительным достижением Фрейда является представление о том, что ключ к теперешним проблемам погребен в прошлом. Тот факт, что истоки своих проблем следует искать в прошлом, не подлежит сомнению. То, что истоки проблем и ключ к их решению — это одно и то же, уже куда менее бесспорно. Как мы отмечали в предыдущем разделе, знание о том, «почему» человек делает то, что он делает, не обязательно помогает ему измениться. Более того, независимо от того, где и когда был найден ключ, если он будет когда-либо повернут в замке, это произойдет сейчас или в будущем, а не в прошлом. Клиенты, как правило, входят в кабинет психологической консультации, волоча за собой историю проверок и перепроверок природы и истоков своих проблем. По мнению Эриксона, это пустая трата драгоценного времени, и большая часть его терапевтической работы явно или неявно направлена на переориентацию его клиентов на взгляд вперед, а не назад.

В 1933 году я беседовал с коллегой-психиатром. Он был блестящим психиатром. Он относился к своим клиентам очень объективно, в профессиональном отношении он был очень компетентен, но в ЛИЧНОМ плане он был совершенный невротик. И вот он сказал, что собирается оставить работу и пройти курс психоанализа. Я спросил его: «Боб, почему вы хотите пройти психоанализ?», и он ответил: «Понимаете, я хочу избавиться от страха перед женщинами. Я хочу жениться, обзавестись домом и детьми». Тогда я сказал: «Боб, если вы не преодолеете страх перед женщинами до 1940 года, забудьте о терапии». В 1965 году умерла его мать, а он все еще проходил психоанализ. Некоторые из лечивших его аналитиков уже умерли, а он ВСЕ ЕЩЕ проходил терапию. Когда мать Боба умерла, ей было уже за до, а жила она с компаньонкой. После смерти матери этой старой даме некуда было податься, и Боб ЖЕНИЛСЯ на ней. Она была на пятнадцать лет старше. Они купили дом, весьма потрепанный летний коттедж в Вермонте. Они провели ДВА лета в тяжелой работе, пытаясь сделать эту лачугу пригодной для жилья в летние месяцы, а жили в маленькой квартире в Бостоне... Недавно Боб умер. Отец оставил ему приличное состояние. Мечтой всей его жизни было поехать в Шотландию. Он доехал до штата Массачусетс и Виндзора в Канаде, — подобраться ближе к Шотландии ему не удалось. Все остальное время с 1933 по 1965 год и дальше до самой его смерти занял психоанализ. И он женился на женщине, которая была СТАРШЕ его на пятнадцать лет. Ей было уже 80, когда ему исполнилось 65, это вряд ли можно назвать браком. На самом деле у него, конечно, не было жены. Она, само собой, уже не могла иметь детей, и он так и не обзавелся домом — только маленькой квартиркой в Бостоне. И все же когда он работал в госпитале, он был очень компетентным в том, что касалось его ПАЦИЕНТОВ. И столько проходивших психоанализ пациентов, которых я встречал, проводили годы в бесполезном копании в прошлом! Поэтому я говорю: «Давайте забудем прошлое и взглянем вперед в будущее... и превыше всего во всем, что вы делаете, будем ставить юмор!»

Помните, «подсознание» по Эриксону (то есть неосознаваемые умственные операции) уже организовано согласно паттернам, которые моделируем мы сами и окружающие нас люди. Чтобы вы или кто-либо другой смогли «подсознательно» воспроизводить эриксонианские психотерапевтические формы взаимодействия и вмешательства, надо сначала натренировать себя воспроизводить его операциональные паттерны. И только после того, как эти паттерны усвоены (то есть когда они адекватно контекстуализированы и вы используете их систематически), можно полагаться на то, что сознание будет производить эти операции, даже когда вы «не осознаете» этого процесса.

Глава 3. Перевоплощение

Установление раппорта и подстройка к индивидуальному опыту

Итак, первое условие взаимодействия с пациентами, клиентами или испытуемыми заключается в осознании того, что каждый из них — личность. В природе нет двух одинаковых людей. Не найдется двух людей, которые бы одинаково поняли одну и туже фразу, а потому при взаимодействии с людьми нечего и думать уложить их в русло ваших представлений о том, какими они должны быть... Надо постараться выявить, каковы ИХ СОБСТВЕННЫЕ представления о себе.
Вот Бетти мыслит прямолинейно, а я мыслю во всех направлениях. Я купил своим мальчикам велосипеды. И предупредил их, что они должны накачивать шины, дал им манометр и сказал, что надо держать его на домофоне. Наша кухня была расположена на первом этаже, а мы жили на втором. Мы приобрели домофон, чтобы Бетти слышала, когда дети плачут. Однажды прихожу домой с работы, смотрю — манометр лежит на кухонном столе. «Ну и ну, — говорю, — мальчишки совсем распустились. Придется их за это наказать. Я спрячу манометр. Вот что, я брошу его в мусорное ведро». Бетти возразила: «Именно туда Берт ПЕРВЫМ ДЕЛОМ и посмотрит». Я ответил: «Вероятно, так и будет. Тогда я спрячу его в мерную кружку на полке», на что она возразила: «Это будет вторым местом, куда он посмотрит!» И тут я сказал: «Хорошо, тогда я спрячу его там, где ТЫ бы его спрятала». Мальчики зашли на кухню. Я говорю: «Ну, как давление в шинах?» А они: «Ах, черт! Манометр!» Я говорю: «Вот именно. Я его спрятал». Берт отвечает: «Ага, значит, он в мусорном ведре». Бетти говорит: «Я сказала папе, что ты первым делом посмотришь именно туда». Берт отвечает: «Так, а как насчет мерной кружки?» — «Я сказала папе, что она будет вторым местом, куда ты посмотришь, и тогда он спрятал его там, где я бы его спрятала». Берт присвистнул и откинулся на дверной косяк, а я говорю: «Пусть Ланс его найдет». Пане стал бродить из кухни в столовую и обратно. Он все время останавливался напротив радио, которое висело на противоположной стене столовой около домофона. Он заглянул под него, на крышку, за него, но ничего не нашел. Он опять стал ходить взад-вперед, заглядывая во все места, но всегда останавливаясь около радио. На третий раз Берт сказал: «Манометр внутри радио». Подошел, взял радио, залез внутрь и вытащил его оттуда. И радио и домофон — средства коммуникации, поэтому Бетти мыслит прямолинейно. И я думаю, каждый психотерапевт должен ознакомиться с прямолинейным мышлением, а также с... как его там... рассредоточенным мышлением!
Главное условие успешной терапии — доверие. Большинству людей не так легко принять решение обратиться к психотерапевту. Напротив, как правило, это шаг радикальный и решительный, сопровождаемый опасениями выглядеть неудачником, глупым, неполноценным или «голым» перед другим человеком. Разумеется, профессиональная конфиденциальность является очевидным и обязательным первым шагом по обеспечению атмосферы, в которой люди могут почувствовать себя свободными и начать говорить о своих проблемах, однако самого по себе этого шага недостаточно для установления эффективных терапевтических отношений. Прежде чем человек, обратившийся за помощью, почувствует себя в безопасности, начнет делиться необходимой информацией и окажется восприимчивым к новым идеям, он должен удостовериться в том, что психотерапевт — заслуживающая доверия личность, способная понять и принять клиента и его проблемную ситуацию. Эту способность психотерапевта и клиента общаться друг с другом в обстановке взаимопонимания и доверия мы называем «раппортом». Как мы убедимся в следующих разделах, раппорт не подразумеваем ни того, что вы сочувствуете клиенту, ни того, что вы ему нравитесь (хотя сочувствие и дружелюбные взаимодействия часто ошибочно рассматриваются как свидетельства наличия раппорта); он подразумевает взаимную способность реагировать на модель мира другого человека. Раппорт часто рассматривается как одна из важнейших составляющих успешных терапевтических отношений, однако о том, как установить раппорт, пишут очень редко.
Итак, как же ФОРМИРУЕТСЯ этот с трудом поддающийся описанию опыт доверия? До сих пор было принято считать, что «либо он есть, либо его нет». А потому многие психотерапевты отказывались от работы с некоторыми клиентами, считая обескураживающее отсутствие раппорта с ними естественным следствием несовместимости характеров. И поскольку было предпринято так мало шагов на пути объяснения и использования интеракциональных элементов, создающих раппорт в контексте терапевтических отношений, клиенты потратили впустую уйму драгоценного времени,

пробуя обращаться к одному психотерапевту за другим и сопротивляясь им всем, пока наконец они не находили того, кто казался им понимающим и заслуживающим доверия профессионалом. Не вызывает сомнений, что установление раппорта между клиентом и психотерапевтом может явиться следствием счастливого совпадения многочисленных сугубо индивидуальных личностных характеристик, но также верно и то, что существуют специфические паттерны коммуникации, формирующие и укрепляющие раппорт, и любой психотерапевт может эффективно использовать эти паттерны для установления терапевтических отношений с любым клиентом.

Мы уже познакомились с одним из самых эффективных паттернов построения раппорта — с соотнесением с личностными характеристиками клиента путем использования предикатов (слов, обозначающих действия и отношения, то есть глаголов и их заменителей). Большинство людей склонны в большей части своих осознанных репрезентаций актуального опыта полагаться преимущественно на ту или другую сенсорную систему (визуальную, аудиальную или кинестетическую). Такая специализация находит отражение в индивидуальном выборе предикатов, в результате чего люди преимущественно «визуальные» (с точки зрения сенсорной модальности, наиболее часто используемой их сознанием) чаще произносят такие слова, как «я вижу», «новые перспективы» и «это очевидно», рисуя перед вами картину конкретного события из личного опыта, на котором они сосредоточены в данный момент. Соответственно преимущественно «кинестетические» люди будут говорить «я уловил вашу идею», «это для меня камень преткновения» и «до этих пор дела шли гладко», предоставляя вам описания приятных или драматических моментов своей жизни, которые они извлекают из своей памяти. Для третьей категории людей в описании событий может «слышаться что-то знакомое», а что-то будет «звучать странно» или окажется «созвучным их потребностям»; таким образом «аудиалы» интонируют свой опыт, давая выход дисгармоничным эпизодам, имевшим место в их жизни. Если психотерапевт соотносит свои предикаты (визуальные, аудиальные или кинестетические) с предикатами, которые чаще всего использует клиент, закономерным результатом этого явится то, что клиент будет ощущать психотерапевта в буквальном смысле человеком, говорящим на его языке, человеком, который понимает его и понятен ему, а потому заслуживает доверия. Наверное, многие из вас слышали и читали о Вирджинии Сатир, являющей собой пример психотерапевта, интуитивно и исключительно умело использующего в своей работе соотнесение предикатов для быстрого установления тесного раппорта с каждым из членов консультируемой ею семьи1. Эриксон также использует предикаты с целью установления раппорта и осуществления вмешательства на всех стадиях своей работы с клиентом, и яркие примеры этого можно обнаружить в стенограммах его гипнотических индукций2.

Еще одно средство установления раппорта (и Эриксон мастерски им владеет) — отзеркаливание аналогового поведения клиента. Под «аналоговым» мы понимаем темп дыхания человека, частоту его сердцебиения, температуру тела, мышечный тонус, позы, выражение лица, грубую моторику, тон голоса и интонационные паттерны — иными словами, все, кроме используемых слов. Результатом отзеркаливания является то, что ваше поведение начинает настолько тесно отождествляться с поведением клиента, что вы становитесь для него подсознательным и надежным источником обратной связи, касающейся его собственных действий. На простейшем уровне отзеркаливание предполагает непосредственное копирование некоторых или всех форм аналогового поведения находящегося перед вами человека. Так, если ваш клиент говорит на повышенных тонах и ерзает, вы соотносите свое поведение с его поведением, повышая тон голоса и ерзая на стуле. Более продвинутый уровень отзеркаливания носит название «перекрестного отзеркаливания», и именно на этом уровне, как правило, оперирует Эриксон. При перекрестном отзеркаливании вы копируете аналоговое поведение с помощью частей тела или выходных сигнальных систем, отличных от тех, которые использует клиент. К примеру, нервное подергивание ноги клиента можно отзеркаливать подергиванием головы в том же темпе. Используя свои незаурядные способности отслеживать паттерны дыхания, частоту пульса, изменения цвета кожи, мельчайшие перепады мышечного тонуса и другие характеристики, Эриксон практикует перекрестное отзеркаливание для быстрой подстройки

своего голоса и телодвижений к соответствующим характеристикам своих клиентов. Соответственно, Эриксон может подстроить темп своей речи к частоте пульса клиента, а свои телодвижения скоординировать с изменениями частоты его дыхания. Возможности аналогового отзеркаливания с целью создания раппорта безграничны, и его использование относится к числу наиболее важных навыков, которым мы обучаем участников наших тренинговых семинаров.

Эриксон устанавливает раппорт и на другом уровне, который, по нашему мнению, непременно должен присутствовать на начальной стадии помощи другим людям в их изменении. Иными словами, психотерапевт демонстрирует своим клиентам — словом или делом, — что понимает и их самих (их модель мира и их проблемы. Такая демонстрация понимания (понимания как принятия, а не как сочувствия) играет в терапии ключевую роль поскольку становится фундаментом последующие формы вмешательства. В результате такой демонстрации клиент узнает, что новый опыт, который предлагает ему Эриксон, исходит от человека, понимающего контекст, в котором этот опыт будет актуализован (иными словами, от человека, понимающего мир и обстоятельства клиента). Это важнейшая характеристика терапевтической работы Эриксона и естественное следствие его веры в уникальность каждого человека.

Каждый человек, входящий в ваш офис, несет с собой свою модель мира, которая, по словам Эриксона, «так же уникальна, как и отпечатки пальцев». Мы не только появляемся на свет со своим уникальным набором генов, но и после рождения растем, переживая опыт, отличный от опыта любого другого человека. Каждый человек, осознает он это или нет, имеет свою собственную историю уникальных переживаний и организует эти переживания в виде такой же уникальной совокупности суждений, касающихся природы окружающего мира, а также набора правил, в соответствии с которыми он живет. И поскольку индивидуальное поведение в значительной степени является функцией этих правил и обобщений, поведение каждого человека должно быть понято и способно обрести смысл, лишь будучи связанным с его собственным мировоззрением и контекстом, в котором это мировоззрение функционирует.

Вспоминаются времена, когда я жил во Флориде. Однажды мы с миссис Эриксон зашли в ресторан и заняли столик в кабинке. Вошла молодая пара с полуторагодовалым ребенком... Официантка принесла высокий детский стульчик и пыталась ублажить этого ребенка, а он от нее отворачивался. И родители понимающе сказали: «Да-да, он очень робкий, очень пугливый, даже не смотрит на незнакомых людей». Родителям подали еду... Я-то знаю, как ведут себя маленькие дети. Очень скоро малыш начал оглядываться по сторонам; он смотрел на меня, а я снова и снова уворачивался от его взгляда. Вскоре мы с ребеночком уже мило играли в ку-ку. Мы поиграли еще некоторое время, а когда родители ушли, малыш помахал мне на прощанье ручкой. Родители чуть не упали от изумления. Просто нужно встать на уровень, на котором находится пациент.

Очевидная польза понимания модели мира клиента состоит в том, что поскольку эта модель представляет собой совокупность фильтров и правил, составляющих и направляющих опыт и поведение этого человека, он естественным образом будет вынужден реагировать на любую форму обращения к этой модели. Характерной чертой терапевтического подхода Эриксона является то, что он изменяет свою собственную модель мира, соотнося ее с моделью клиента. Он принимает модель мира клиента, а не пытается убедить его в правильности своей модели или навязать ему ее и тем самым демонстрирует клиенту, что они солидарны во взглядах и в понимании природы его личной ситуации. Преимущество такой ориентации заключается, в частности, в том, что в процессе терапии Эриксону редко приходится иметь дело с проблемой сопротивления — просто потому, что сопротивления не возникает. Нередко психотерапевт перенимает взгляды и поведение клиента и пытается прямо или косвенно убедить его, что эти взгляды неверны или неадекватны. Типичной реакцией со стороны клиента является явное или скрытое сопротивление в той или иной форме — сопротивление не только новым идеям, но и всем исходящим из самых добрых побуждений дальнейшим рекомендациям.

Я даю возможность пациенту самому подтолкнуть меня к верному решению в процессе разговора со

мной. Мой самый непослушный сын как-то сказал мне: «А слабо тебе заставить меня поставить эту книгу в книжный шкаф!» Я ответил ему, что совершенно уверен, что не смогу ЗАСТАВИТЬ его, как и не смогу удержать его от того, чтобы он сдвинул эту книгу хоть на дюйм. Он показал мне, что может сдвинуть эту книгу на ДВА дюйма и даже на ТРИ. Я сказал, что он НЕ СМОЖЕТ пододвинуть ее вон к тому стулу. Он показал мне, что еще как может. Сначала вон к тому стулу, потом вот к этому. И он поставил книгу в книжный шкаф. Итак, вы принимаете отрицание пациента, его сопротивление, и ИСПОЛЬЗУЕТЕ его. Приведу пример. Однажды ко мне пришел мужчина со своей женой. Они были женаты семь лет и хотели, чтобы я уладил их ссору. Муж хотел поехать во время отпуска в Калифорнию и Вайоминг. Жена хотела поехать в Северную Дакоту. Она раздраженно сказала: «Уже СЕМЬ ЛЕТ я езжу в Калифорнию и Вайоминг... все те же старые места, каждый раз одно и тоже. В этом году я хочу провести свой отпуск ИНАЧЕ». Он ответил: «Калифорния и Вайоминг меня полностью устраивают, и тебя тоже устраивают». Я сказал: «Ну, если ваша жена считает, что ее устраивает Северная Дакота, позвольте ей самой обнаружить, что, возможно, это НЕ ТАК». И он любезно согласился поехать в отпуск один, а она пусть поедет в Северную Дакоту. И вот однажды в два часа ночи мне звонит муж из Вайоминга и говорит: «Вы что, послали меня в отпуск одного, чтобы моя жена подала на развод?!» Я отвечаю: «Мы обсуждали только отпуск». Он сказал «Ох» и повесил трубку; я тоже повесил трубку. На следующую ночь, в час, мне звонит жена из Северной Дакоты и говорит: «Вы что, отправили меня в Северную Дакоту, чтобы я подумала о разводе со своим мужем?!» — «Нет, — говорю, — мы говорили лишь о том, что вы, возможно, захотите ПОЕХАТЬ в Северную Дакоту». Когда они вернулись, они подали на развод.

Почему я должен участвовать в этой язвительной перебранке по поводу того, разводиться им или нет? Кто прав — он? Или она? Они пришли к этому решению независимо. Они наказывали за это меня, звоня мне посреди ночи. Само собой, я не обсуждал с ними вопрос о разводе, — зачем, спрашивается, мне это делать? Жена ездила с мужем в одни и те же места в течение семи лет и каждый раз испытывала к ним отвращение. Какой же это отдых? Она испытывала отвращение к каждой проведенной там минуте. Ее брак нельзя назвать удачным. А он, несомненно, пытается НАКАЗАТЬ ее, чтобы она захотела избавиться от него. Но я-то им этого говорить не собирался. Я просто предложил им провести отпуск порознь. Остальную часть терапии они проделали сами.

Через год после развода жена позвонила мне и сказала, что хочет прийти ко мне на прием. Я записал ее. Она привела с собой своего молодого человека, представила его и сказала: «Я хочу, чтобы вы поговорили с ним. И я хочу, чтобы вы сказали нам обоим, что вы думаете о КАЖДОМ из нас... и что вы думаете о нас как о паре». Итак, я поговорил с ним... и с ней... и нашел, что их объединяет общность интересов, близкое по духу чувство юмора, схожий социальный образ жизни. И я сказал им: «ВЫ или (неразборчиво), людьми. Вы наверняка станете хорошими друзьями и, возможно, со временем обнаружите, что между вами есть нечто большее. Это не накладывало на них НИКАКИХ обязательств по отношению друг к другу. Это всего лишь обязывало их обнаружить между собой нечто большее.

Вместо того чтобы напрямую пытаться изменить модель мира, порождающую нежелательную ситуацию, Эриксон использует для изменения нежелательной ситуации существующую модель мира клиента. Сказав мальчику о том, чего он не может сделать, Эриксон задействовал дух противоречия, который являлся характерной чертой модели мира мальчика. Аналогичным образом он задействовал желание мужа убедить свою жену в том, что она не права, и таким образом предложение Эриксона провести отпуск порознь явилось средством подтверждения уверений мужа. В обоих случаях его клиентам приходилось реагировать именно так, как на то и рассчитывал Эриксон, ведь он использовал их собственные правила, характерные для них способы придания событиям смысла. Трудно переоценить достоинства этого метода. Самый экономный, эффективный и изящный способ подвести человека к любому изменению — это задействовать его собственную модель мира так, чтобы он мог добраться туда, куда он хочет попасть.

Обратите внимание, что мы не говорим здесь о выяснении того, «почему» человек действует, исходя из конкретной модели мира, которая ему присуща, как не говорим и об изменении этой модели. Нас интересует лишь использование этой модели как средство установления раппорта. Большинство

выводимых человеком обобщений, касающихся его опыта (то есть его модели мира), представляют собой жизненно важные стратегии преодоления проблем, усвоенные по необходимости и, как правило, подкрепляемые последующим опытом, а потому на сознательном и подсознательном уровне эти стратегии по вполне понятным причинам гарантированно рассматриваются их обладателем как «друзья». Вместо того чтобы подвергать сомнению эти обобщения, Эриксон, по сути, говорит: «Хорошо, раз они функционируют так безотказно и приносят столь убедительный результат, то как можно использовать их, чтобы указать клиенту направление, в котором он хочет двигаться?»
Чтобы дать вам почувствовать, насколько богаты возможности соотнесения с моделью мира клиента, мы разделили (несколько произвольно) эти возможности на сферы «содержания», «поведения» и «культуры». Несомненно, можно провести и другие различения, касающиеся соотнесения моделей (предикатное соотнесение, например), однако три категории, которые мы здесь используем, должны дать вам представление о широте диапазона форм соотнесения, а также помочь вам идентифицировать те формы соотнесения моделей, которые характерны практически для всей терапевтической работы Эриксона.
Содержательный раппорт

Каждый человек верит в истинность некоторых положений (описаний, характеристик и т. д.), касающихся самого себя и окружающего мира, и часто непосредственно излагает вам свои убеждения. Например, «Я — человек, который любит общение», «Большинство людей считают меня умным», «Я слишком маленького роста», «Я — курильщик», «Я — Иисус Христос». Однако личные убеждения относительно мира и себя самого далеко не всегда заявляются в такой открытой форме, как в приведенных выше примерах, а содержатся в коммуникации неявно. Например, можно заключить, что человек, который спрашивает у жены, можно ли ему сегодня лечь спать попозже, считает, что ему важно выяснить ее мнение, считает, что она располагает полезной информацией, касающейся его самого, и считает, что для него существует оптимальное время, когда нужно ложиться и вставать. Смысл в том, что каждый раз, когда человек вступает с вами в коммуникацию, содержание этой коммуникации основано на определенных убеждениях, заключенных в его модели мира, и свидетельствует о них.
Нередко то, что человек думает о самом себе, не соответствует тому, что видят в нем другие. Свекровь, которая ежедневно наносит визиты в дом своего женатого сына, может считать, что такое проявление внимания характеризует ее как «заботливого человека», хотя сын с женой, возможно, считают, что она «лезет в чужие дела». Разумеется, с точки зрения свекрови, права она, а с точки зрения сына и невестки — правы ОНИ. Многие психотерапевты, сталкиваясь с подобными индивидуальными разногласиями, преднамеренно или непреднамеренно становятся на чью-либо сторону и пытаются убедить тех, чьи взгляды не соответствуют «реальности», согласиться с теми, воззрения которых разделяет сам психотерапевт.
Если (используя приведенный выше пример) вы говорите свекрови, что она вовсе не «заботлива», а «навязчива», она оказывается поставленной перед двумя альтернативами, позволяющими придать смысл вашей коммуникации, одна из которых деструктивна для раппорта, а другая деструктивна для терапевтических отношений.
1. Если она отвергает ваше восприятие ситуации и продолжает придерживаться мнения, что она «заботлива», она, вероятно, проникнется недоверием к вам как к человеку, чье восприятие ошибочно, а может быть, и оскорбительно. Почему вы должны ожидать помощи от человека, который вас не понимает?
2. Если она отвергнет свое собственное восприятие ситуации и примет ваш взгляд на себя как на надоеду, она может перестать доверять собственной способности к адекватному восприятию самой себя и в результате либо станет остерегаться открываться перед другими людьми, боясь, что открытая шкатулка окажется ящиком Пандоры, либо (или к тому же) начнет при оценке собственного восприятия реальности полагаться на других людей. Поскольку мы посвящаем свои усилия

формированию сильных, самостоятельных и развитых личностей, мы не можем представить себе, чтобы хоть один психотерапевт нашел любую из этих альтернатив привлекательной с терапевтической точки зрения. Попытки оспаривать модель мира другого человека как «ошибочную» или «непорядочную» подрывают взаимное доверие психотерапевта и клиента или доверие клиента к самому себе.

Один мой пациент заявлял, что он — Иисус Христос. Он страдал тяжелой формой паранойи, но при этом был тихим больным и мог свободно гулять по территории больницы. А в Ворчестере таких больных старались привлекать к общественно полезным работам. И вот психологической лаборатории потребовался разнорабочий. А у нас был этот пациент, который ходил, завернувшись в простыню, и общался с Богом... очень учтиво и любезно. И мне было велено как-нибудь его использовать. Я сказал ему, как приятно было бы врачам играть в теннис во время тихого часа. Тогда они тренировали бы свои мускулы, навыки и способности, которыми Бог наделил их. И очень важно, чтобы теннисный корт содержался в хорошей форме... травяной корт. И вот мы пошли к теннисному корту. Мы много говорили о том, какие Бог создал деревья, какую прекрасную траву, что это творения самой земли, и тут я заметил, что на травяном корте были неровности, и сказал ему, что уверен — Богу не понравились бы эти неровности, и не мог ли бы он постараться удалить их и выровнять корт? Он сказал, что обязательно ПОПЫТАЕТСЯ, ведь он здесь, чтобы служить Человечеству. И я оставил его. Он прекрасно ухаживал за кортом. А тут психологической лаборатории понадобились новые книжные полки. Я как бы невзначай обронил фразу о том, что Иисус был плотником. И он сделал книжные полки. Так он стал выполнять все полезные поручения для психологической лаборатории.

Вместо того чтобы пытаться напрямую изменять убеждения своих клиентов, Эриксон демонстрирует посредством содержания своей коммуникации с ними, что он понимает и принимает их модель мира и уверен, что она имеет право на существование. Тем самым Эриксон укрепляет в своих клиентах их мнение о нем как о человеке, который их понимает, а потому заслуживает доверия. Так, в вышеприведенной стенограмме Эриксон продемонстрировал пациенту, что он принимает и понимает модель мира этого человека (то, что он Иисус), — продемонстрировал, говоря о Боге и Его творении, о роли пациента как Сына Божьего и о том общеизвестном факте, что по профессии он был плотником. А ДАЛЕЕ Эриксон продолжает использовать эту модель мира (то, что этот человек служит Человечеству и является плотником) в качестве базиса для изменения его поведения. Аналогично, вместо того чтобы говорить свекрови из другого нашего примера, что она лезет в чужие дела, и рисковать при этом подорвать раппорт, вы можете похвалить ее за искреннюю заботу, а затем продолжать рассматривать другие возможные способы проявлять внимание (например, предоставить младшему поколению возможность совершать ошибки — «тогда бы вы могли ПО-НАСТОЯЩЕМУ помочь им»). Люди цепляются за свои убеждения гораздо сильнее, чем за формы поведения, связанные с этими убеждениями. Несомненно, к примеру, что во имя «мира» было убито не меньшее количество людей, чем во имя «ненависти». Поэтому разумно предположить, что ваши клиенты будут намного более склонны принять новые формы поведения, если вы станете отзеркаливать содержание их модели мира, убеждая их в том, что вы разделяете ее, и придерживаясь этой модели на всем протяжении терапевтического вмешательства. В следующем примере Эриксон снова просто принимает содержание убеждений клиента, касающихся его ситуации, а затем демонстрирует факт своего принятия посредством содержания собственной коммуникации.

Много лет назад мне позвонил из Лос-Анджелеса один молодой человек и сказал: «Я служу моряком на судне и ужасно боюсь улететь на орбиту». Я сказал, что не рекомендую ему продолжать работать на этом судне. И он устроился на работу в шахте. И даже когда он находился на километровой глубине под землей, его все еще преследовал страх улететь на орбиту. И вот он приехал в Феникс ко мне на прием. Я не ведал, откуда он узнал обо мне и почему он выбрал именно меня, но я знал, что он уже перебывал у НЕСКОЛЬКИХ психиатров, и все они хотели назначить ему электросудорожную терапию из-за его заблуждения, что он может улететь на орбиту. Однако мне не показалось, что ему нужна электросудорожная терапия. Я устроил его на работу на склад. Но он все равно боялся, что улетит на

орбиту. И это заблуждение было настолько стойким, что он не мог досчитать до десяти, не остановившись и не убедившись в том, что он ВСЕ ЕЩЕ не улетел на орбиту. Знаете, можно потеть от жары, но не ТАК же! Настолько он боялся улететь на орбиту. Я пытался отвлечь его мысли, прося его считать шаги во время ходьбы и запоминать названия улиц. Но это его «Я улечу на орбиту, я улечу на орбиту» преследовало его, не давало ему покоя. Он не мог как следует выспаться, потому что боялся улететь на орбиту. И в конце концов я понял, что мне ничего не остается, как поговорить с ним и ОБЪЯСНИТЬ ему: «Теперь мне очевидно, что это твоя судьба — улететь на орбиту. В наши дни и астронавты летают на орбиту, но этому всегда приходит конец — они возвращаются на землю. И поскольку вы тоже собираетесь полететь на орбиту, почему бы просто не взять да и не ПОКОНЧИТЬ с этим?» И я назначил ему принимать соленые таблетки и носить флягу с водой и ходить по четырнадцать часов в день по ГОРАМ; он должен был заходить ко мне в пол-одиннадцатого вечера и докладывать, что все еще не улетел на орбиту. Но зато спать он стал хорошо, как и любой человек, которому пришлось бы ходить в течение четырнадцати часов в день по горам с флягой воды. И вот, наконец, он начал несколько сомневаться в том, что улетит на орбиту. Затем ко мне приехала его сестра и спросила, может ли он поехать к ней в Калифорнию. Она сказала, что ее муж много работает и что у него нет времени и возможности отремонтировать все, что нужно починить по дому. А нужно было покрасить забор, починить ворота, сделать полки, и я сказал молодому человеку, что он может поехать в Калифорнию, потому что там рядом будут горы, и он сможет носить свою флягу и соленые таблетки, и если он вдруг почувствует, что вот сейчас ему суждено улететь на орбиту, можно будет забраться на вершину горы, чтобы легче было долететь до орбиты. И вот через несколько месяцев он вернулся ко мне и сказал: «Это была навязчивая психотическая идея», и добавил, что не знает, чем было вызвано это помешательство, и считает, что я спас его от психиатрической лечебницы. И он решил, что поскольку я не взял с него денег за лечение, он подарит мне переносной водяной матрац. И дал мне адрес магазина, где он его приобрел. Владелец магазина закрыл свое дело после того, как его пять раз ограбили. А водяной матрац был не очень хорошего качества... он дал течь, поэтому мы вытащили из него поролон и положили на мою кровать. После этого этот молодой человек устроился на работу в Фениксе, а когда пришла зима, он опять пришел ко мне и спросил, может ли он поехать в Висконсин и стать лесорубом. Я дал ему добро. Пару лет он работал, и все было в порядке, но недавно он опять пришел ко мне и сказал: «Я осознал, как много вы для меня сделали, я знаю, что вы не возьмете с меня денег. От того водяного матраца было мало проку, поэтому я привез вам эти две подушки — вот эту и еще ту, которая вам вчера так понравилась». Он женился на разведенной женщине с ребенком и, несомненно, счастлив, чувствуя себя мужем и отцом. Вы не можете представить себе, насколько он изменился, превратившись из отчаявшегося боязливого юноши в уверенного и красивого молодого человека, который выглядит бодро, ЖИВЕТ бодро и наслаждается жизнью. И я надеюсь, что какой-нибудь молодой человек, который собирается улететь на орбиту, по дороге встретит ВАС.

Предыдущий опыт взаимодействия этого клиента с врачами, психотерапевтами и знакомыми выражался в том, что все они явно или неявно отбрасывали как бредовую его идею о том, что он может улететь на орбиту. Разумеется, все эти люди будут уверять вас, что если суметь убедить этого человека, что его представление о возможности стать спутником Земли ошибочно, тем самым его проблема решится. Наш опыт, однако, говорит, что убедить людей логикой или красноречием в том, что их уже прочно укоренившиеся убеждения являются ошибочными, — задача по меньшей мере тяжелая, а то и вовсе невыполнимая. Это прежде всего касается тех случаев, когда оспариваемое убеждение занимает центральное место в повседневных мыслях и действиях человека. Независимо от того, какова реальная ситуация, молодой человек из вышеприведенного примера полагал, что ему действительно грозит опасность улететь на орбиту. Для него это было реальностью, а потому он по вполне понятным причинам считал, что любая коммуникация, исходящая от человека, пытающегося разубедить его в этом, исходит от того, кто не доверяет его личному опыту. Таким образом, наш будущий космонавт оказывается в безвыходном положении человека, вынужденного не доверять либо

собственным ощущениям, либо окружающим людям. Эриксон, вероятно, оказался первым, с кем этот пациент поделился своей проблемой и кто отреагировал так, будто страх улететь на орбиту кажется ему обоснованным. Обретя в глазах пациента репутацию понимающего и заслуживающего доверия человека, Эриксон мог теперь перейти к вопросу о том, что следует делать по поводу этой опасной ситуации, вместо того чтобы безнадежно застрять в дискуссиях о том, возможна такая ситуация или нет.

Поведенческий раппорт

При необходимости Эриксон готов пойти значительно дальше простого словесного признания убеждений клиента. В силу своих убеждений, особенностей своей нервной деятельности или приобретенных привычек людям свойственно проявлять характерные индивидуальные формы поведения. То, как человек стоит, садится, ходит, как он вступает в разговор (или как молчит), как и в какие моменты он улыбается, хмурится и проявляет интерес — бесконечно разнообразные формы индивидуального поведения, и каждый человек делает это по-своему — так, как того требуют особенности его нервной системы, воспитания и модели мира. Соотнесение с этими поведенческими нюансами является эффективным методом установления раппорта — о таком соотнесении мы уже говорили, касаясь темы отзеркаливания. Однако если слишком увлечься отслеживанием тонких тональных и кинестетических аналоговых форм поведения (микроповедения клиента), легко упустить из виду формы макроповедения. Под «макроповедением» мы понимаем те формы поведения, которые в данный момент контролируются сознанием человека. Если, к примеру, во время разговора человек ходит взад-вперед по комнате, гневно топая ногами, и язвит по любому поводу, — это макроповедение, а тон, высота и темп речи, сжатые зубы и кулаки в момент притопывания и поднятие брови во время отпускания язвительных реплик — формы микроповедения. Мы проводим это различие для того, чтобы обратить ваше внимание к возможности реагировать на поведение другого человека, понимая его либо как совокупность множества мелких элементов, либо как меньшее количество более объемных блоков. Различие между этими двумя взглядами на поведение с точки зрения его использования заключается в том, что установление раппорта посредством соотнесения микроповедения (отзеркаливание) будет при правильном выполнении находиться вне зоны осознания вашего клиента (большинство людей, как правило, не осознают своего сиюминутного аналогового поведения), тогда как факт соотнесения макроповедения почти во всех случаях станет очевидным для человека на осознаваемом уровне. Если мое микроповедение не бросается в глаза, велика вероятность того, что вы не заметите, как я сжимаю зубы в те моменты, когда и вы сжимаете зубы. Однако крайне маловероятно, что вы не заметите, как каждый раз, когда вы топаете ногой, расхаживая по комнате, я топаю тоже. Очевидность такого макроповеденческого отзеркаливания для сознательной части психики вашего клиента вовсе не обязательно сводит на нет его ценность с точки зрения установления раппорта, однако такой метод требует, чтобы ваше микроповедение (при его соотнесении с макроповедением клиента) было конгруэнтным с целью или намерением этого поведения, — то есть таким, чтобы клиент чувствовал, что ваша демонстрация подобного поведения работает на него, а не в ущерб ему. Так, например, при взаимодействии с робким малышом, которое было описано в начале этой главы, Эриксон был полностью лишен возможности использовать такое средство, как слова, и мог наблюдать только поведение ребенка. Вместо того чтобы излучать дружелюбие или «выклянчивать» ответную реакцию, Эриксон прежде всего установил раппорт с ребенком, демонстрируя такое же робкое поведение, что и малыш. Успешно подстроившись к его поведению, он получил возможность побуждать его к проявлению большей отзывчивости. Следующий пример использования Эриксоном поведенческого раппорта являет собой образец того, как можно оказывать воздействие на других людей, прибегая исключительно к поведенческим средствам. Нужно встать на тот уровень, на котором находится другой человек, ведь не будете же вы вести философские беседы с младенцем, который еще только учится говорить... с младенцем вы будете СЮСЮКАТЬ и ГУЛИТЬ. Так вот, в больнице штата Аризона находился ребенок, девочка, страдающая

аутизмом. Было собрано 50 тысяч долларов, и девочку перевезли в Чикаго, где ей был предоставлен особый уход. Множество психиатров и психоаналитиков работали с ребенком, пока все деньги не были истрачены, и тогда они отправили ребенка обратно, так и не добившись никаких изменений. Одной моей пациентке было очень одиноко, она хотела сделать доброе дело, посетила больницу штата Аризона, увидела там эту десятилетнюю девочку и в конце концов убедила администрацию отпустить девочку с ней погулять. И вот девочка пошла с ней гулять, гримасничая, издавая бессмысленные звуки, бормоча, постоянно вертясь, — вообще вела себя очень странно. И тогда эта пациентка решила привести ее ко мне. Она привела ее ко мне на прием. Сначала она зашла одна и рассказала мне об этой девочке, и я сказал: «Да, я ее посмотрю». Я заверил ее, что не буду лечить девочку, а просто посмотрю на нее один раз. Моя пациентка ввела девочку в кабинет и представила ее мне, а меня ей. И тут девочка издала несколько очень странных звуков, и я ОТВЕТИЛ ей такими же очень странными звуками; мы хрюкали и стонали, визжали и пищали добрых полчаса. А потом девочка ответила на несколько простых вопросов и моментально вернулась к своему аутичному поведению. И все же мы прекрасно провели время, визжа и пища, мыча и хрюкая друг на друга. А затем моя знакомая увела девочку в больницу. Вечером она снова взяла ее на прогулку. Позже она сказала мне: «Она чуть было не выдернуло мне руку, прямо-таки тащила меня по улице, — так она хотела увидеть вас... человека, который действительно умеет разговаривать на ее языке».

В этом примере макроповедением девочки является, конечно, ее писк и визг. Вместо того чтобы разговаривать с ней нормально и добиваться от нее того же самого, Эриксон подстраивается к ней, имитируя ее писк и визг. И вот, быть может впервые в жизни девочке представилась возможность общаться с человеком, который разговаривал на ЕЕ языке, с человеком, речь которого имела смысл для нее. Важно также обратить внимание на то, что Эриксон «прекрасно провел время», пища и визжа с этой девочкой, что свидетельствует о конгруэнтности его поведения. Любые признаки того, что зеркальное поведение Эриксона манипулятивно, неискренне или просто подражательно, несомненно, подорвали бы раппорт. Именно благодаря готовности и умению конгруэнтно изменять свое СОБСТВЕННОЕ поведение Эриксону удалось произвести на эту девочку такое впечатление.

Часто психотерапевты пытаются общаться с пациентами, используя научную медицинскую терминологию, пытаясь объяснить им понятия эго, суперэго и ид, сознания и подсознания, а пациент не может понять, о чем это вы ведете речь — о кукурузе, картошке или рагу. Поэтому пытайтесь говорить на языке пациента. Был в Ворчестере один пациент, который провел там уже девять лет. Его нашла полиция, но ей так и не удалось идентифицировать его личность по одежде и получить от него какую-либо информацию, так что мы даже не знали, откуда он родом. Не было никаких свидетельств, что он житель Ворчестера. Наверное, он был приезжим. И в течение девяти лет он сидел в палате, в которую мы заходили и из вежливости говорили «доброе утро». На это он отвечал словесной мешаниной типа «ведро сала, не заплатил, песок на пляже» и прочее в том же духе... бессмысленным набором никак не связанных слов. И когда я пришел туда работать, меня заинтриговал этот пациент, я буквально голову потерял от любопытства.

Я много раз пытался добиться, чтобы он назвал свое имя, но слышал в ответ лишь длинные тирады бессвязных слов.

И вот я послал к нему секретаршу и сказал ей: «Запишите мне эту словесную мешанину и покажите мне, чтобы я знал, как он это говорит». Я поупражнялся в произнесении словесной мешанины и научился говорить почти также, как этот загадочный пациент, но не совсем так. Однажды утром, в восемь часов, я сказал ему «доброе утро», а он ответил мне длинной бессмысленной тирадой, на что я тоже разразился такой же длинной тирадой. Так мы отвечали друг другу и «перебрасывались мешаниной» еще часа два. И вдруг он говорит: «Прекратите молоть чушь, доктор Эриксон! Вы что, нормально говорить не можете?!» Я ответил: «С удовольствием. Как вас зовут?» Он назвал мне свое имя. «Откуда вы родом?» — я уже начал выяснять его личную историю, как он вдруг опять стал отвечать мне словесной мешаниной. Тогда я тоже ответил бессмыслицей. К концу дня я имел полную историю болезни и результаты медицинского обследования; я получил очень полное представление об этом

человеке. И позже, если я хотел поговорить с ним, а он отвечал мне бессмыслицей, я отзывался тем же. И вскоре он оставил эту словесную мешанину. В течение того же года его выписали, и он устроился на работу. С ним я уж точно не проводил никакой терапии. Я просто встал на тот уровень, на котором он находился. Теперь многие психотерапевты... и пациенты приходят ко мне и говорят: «Мой доктор сказал то-то и то-то. Что же он имел в виду?» И мне приходится им объяснять. Собственно, именно с этого и началась моя частная практика в Фениксе; я отвечал на вопросы психотерапевтов и врачей, на которые они сами должны были бы дать ответ. И они, вероятно, рекомендовали меня многим моим пациентам.

Культурный раппорт

Частью индивидуальной модели мира является культурная среда, включающая те социальные и личные убеждения, которые являются функцией национальной, расовой, религиозной и субкультурной принадлежности и существующего на данный момент окружения. Как правило, люди одного социального уровня чувствуют себя в обществе друг друга более комфортно и испытывают более глубокое взаимное доверие, чем выходцы из разной среды. Шестнадцатилетний трудный подросток, вероятно, будет чувствовать себя более раскрепощено среди своих дружков, чем среди взрослых, университетскому профессору будет неуютно среди неграмотных провинциалов, а моряк почувствует себя не в своей тарелке на сухопутной военной базе. Раппорт легче устанавливается между представителями сходных культур, поскольку их объединяют общие убеждения, лексикон, формы макроповедения и даже аналогового поведения. Наверное, всякий помнит, как подросток использует один лексикон в присутствии родителей и намного более богатый и цветастый жаргон — на улице со своими друзьями. Для многих из нас общество своих сверстников представляет собой субкультуру, существенно отличающуюся от семейной. Эриксон придает очень большое значение культурному контексту (контекстам) своих клиентов и очень изящно использует свои знания о различных культурах и субкультурах для создания раппорта, необходимого для эффективной коммуникации.

Одна женщина, присутствовавшая на нашем семинаре, поделилась прекрасным примером установления раппорта и терапевтических отношений с другим человеком посредством соотнесения содержания речи и культурных моделей мира. Она гостила у друзей, и однажды вечером маленький сын ее подруги выбежал^ из своей комнаты, потому что «в моей комнате страшные чудища!» Родители объяснили ему, что на самом деле никаких чудищ не бывает, и отправили его — плачущего — в комнату. На следующий день мальчик, с трудом преодолев смущение и страх, спросил гостью, считает ли она, что на свете бывают чудища. Та очень серьезно ответила, что чудища ТОЧНО существуют, но они боятся одеял и молока. Мальчик испытал явное облегчение, услышав это, и на следующее утро сообщил, что вечером в его комнате опять были чудища, но он натянул на голову одеяло, а когда через минуту высунул голову, чудища исчезли! Это прекрасный пример отзеркаливания культурной модели человека для создания раппорта, а затем использования этой культурной модели для внесения адекватных изменений. Родительские наставления относительно «реальности» не смогли ни на йоту изменить реальность мальчика, а лишь побудили его начать сомневаться либо в суждениях своих родителей, либо в своих собственных. Неважно, соответствует это «истине» или нет, но то, что родители отрицали существование чудищ, было проявлением неуважения к культуре мальчика, поскольку среди мальчиков считается общеизвестным, что чудища еще как существуют — хотя, возможно, не везде.

Прошлым летом я получил очень взволнованное письмо от молодого доктора, который писал: «У семилетней девочки выработалась дурная привычка к воровству. Она украла у матери несколько украшений и спрятала их у себя в спальне, а из летнего лагеря вернулась в очках другой девочки. Мы заметили, что она берет чужие вещи и прячет их у себя в спальне, и просто УМА НЕ ПРИЛОЖИМ, что с этим делать. Не могли бы вы что-нибудь посоветовать?» Я послал ответное письмо с инструкциями для доктора и для отца девочки. Я сообщил, что напишу письмо этой маленькой девочке и положу его в

конверт, адресованный ей, а ЕГО положу в конверт, адресованный отцу, и пошлю его ему на работу. Когда отец откроет конверт и увидит письмо дочери, он должен подождать до полуночи и положить конверт на пол в ее спальне. А в конверте было письмо от семилетней феи-подрастишки, где говорилось, что у каждого ребенка каждый год появляется новая фея-подрастишка. «Твоя ПЕРВАЯ фея отзывалась о тебе очень мило, фея второго года твоей жизни ТОЖЕ говорила много приятного, и феи третьего, четвертого, пятого и шестого года — тоже. Но, пожалуй, я лучше расскажу тебе, как выглядят феи-подрастишки: у меня три левых передних лапки, а пишу я самой маленькой левой передней лапкой. Правая лапка у меня только одна. А глаза у меня на макушке, на затылке, с боков и на лице. Так что я вижу все-все! У меня по два уха с каждой стороны головы и целый ряд ушей вдоль спины и вдоль всего хвоста, и на кончике хвоста у меня тоже ухо... поэтому я слышу все, что говорит и делает МОЯ семилетняя девочка. У меня семь задних лапок. Я люблю бегать босиком, но в Финиксе очень жарко, и поэтому мне приходится носить туфли на двух задних лапках, чтобы можно было ходить по горячей земле. Я надеваю одну туфельку на правую лапку и одну на три левых. А вообще я люблю ходить босиком. Я все слышу и все вижу. И мне кажется, ты иногда ошибаешься. Конечно, ты имеешь право ошибаться. Но когда ты делаешь ошибку, надо ее ИСПРАВИТЬ». Девочка дала прочитать письмо маме. Разумеется, мать была подготовлена к этому. Мать и отец были просто потрясены тем, какой интерес у дочери вызвала эта история. Они согласились, что у каждого ребенка действительно есть фея-подрастишка. А затем девочка получила ДРУГОЕ письмо. Там говорилось: «Скажи маме, пусть приготовит оладьи с арахисовым маслом на пахте. Все феи-подрастишки семилетних девочек должны хотя бы ОДИН раз съесть на завтрак оладьи на пахте с арахисовым маслом». Мать приготовила ей оладьи, как было написано в письме. Затем я получил письмо от девочки.

Я написал ей, что она должна общаться со мной и писать мне письма, а затем отдавать их отцу, — он знает одного почтальона, который может доставить мне письмо. Девочка пригласила меня на свой восьмой день рождения. Я ответил: «Я бы очень ХОТЕЛА приехать, но на пост уже заступает твоя восьмилетняя подрастающая фея. Я так рада, что ты исправила ВСЕ свои ошибки. Заниматься этим очень весело». А с самыми юными пациентами такие приемы работают очень эффективно. Даже сейчас дети мне часто звонят, а иногда звонят их мамы и просят: «Пожалуйста, позвоните моим детям и разыграйте с ними Санта Клауса, как вы сделали это, когда я была еще маленькая».

Как и в примере с чудищами, Эриксон общается с этой семилетней девочкой в контексте ее собственной субкультуры, «страны детства».

Для ребенка «законы» лежат за пределами его личного опыта, а потому неактуальны. А вот феи — это уже нечто имеющее «смысл, нечто, заслуживающее внимания. Здесь следует отметить» те же основные моменты, что и в двух предыдущих разделах: необходимым условием эффективного взаимодействия с клиентом является раппорт, а его суть состоит в том, что вы понимаете (а не «любите») модель мира клиента, и клиент об этом знает; и этот раппорт может быть создан посредством отзеркаливания модели мира вашего клиента на любом (или на нескольких, или на всех) из многих возможных уровней, включая уровень «культуры». В следующем примере Эриксон для установления раппорта использует знание субкультуры подсудимого. Обратите внимание, что отзеркаливание субкультуры подсудимого вовсе не обязательно предполагает, что нужно постоянно вести себя так, как ведут себя подсудимые, а предполагает лишь то, что психотерапевт, когда это уместно и полезно, на вербальном и поведенческом уровне признает и задействует характеристики этой субкультуры.

Знаете, что такое Дом Седьмого Шага? Это место реабилитации бывших осужденных. Мне удалось окончить медицинское училище благодаря тому, что у меня был опыт работы с отбывающими наказание и проходящими реабилитацию заключенными в Висконсине. Поэтому меня всегда интересовала тема преступности, и, разумеется, я участвую в программе Семи Шагов, и вот однажды ко мне направили Пола. Пол был очень красивый и стройный мужчина под два метра ростом. Он вошел и заявил: «Я бывший зэк, и по правилам программы Семи Шагов меня послали к вам, чтобы вы наставили меня на путь истинный». Полу было тридцать два года, двадцать из которых он провел за решеткой. И вот целый час я обсуждал с Полом его ситуацию, а в конце приема он мне сказал очень

вежливо: «Засуньте все это знаете куда?» и ушел. Его подружка привела его обратно. Он вежливо слушал меня еще час и снова вежливо сказал: «Засуньте ВСЕ ЭТО знаете куда?» Семь месяцев он жил где-то со своей подружкой. Она приютила и обслуживала его. Он подрабатывал вышибалой в нескольких барах, чтобы расплачиваться за выпивку. К концу седьмого месяца его подружка устала оттого, что он никак не помогает ей по хозяйству и каждый вечер напивается, а владельцам баров надоели его драки. Они вышвырнули его ВОН. И вот Пол пошел из дома своей подружки ко мне... он прошел почти десять километров в сорокаградусную жару, и было совершенно очевидно, что накануне вечером он напился.

Он вошел и сказал: «Так что вы там собирались мне сказать?» Я повторил то, что я собирался ему сказать... он снова слушал меня целый час, а потом сказал: «Засуньте все это знаете куда?» и ушел. Он вернулся к подружке и умолял дать ему еще один шанс, но она сказала «НЕТ», тогда он пошел к владельцам баров и умолял их дать ему еще один шанс, и все они сказали «Нет», и он вернулся. Прошел целых тридцать километров при тяжелейшем похмелье... вошел и говорит: «Так что вы там собирались мне сказать?»

Я говорю: «Пол, я все засунул, куда вы велели. Единственное, что я могу для вас сделать, — это сказать вам, что у меня есть большой задний двор. Там лежит старый матрац, на нем можно спать. Если вам станет холодно, — хотя я не думаю, что будет холодно, — моя жена даст вам одеяло. Если пойдет дождь, — а я не думаю, что пойдет дождь, — можете перетащить матрац под навес. Но пока что побудьте на этом дворе и хорошенько все обдумайте».

Когда мы проходили через калитку на задний двор, я сказал: «Пол, если вы хотите, чтобы я конфисковал ваши ботинки, вам придется умолять меня». Он не стал меня умолять, поэтому я не отобрал его ботинки. Я достаточно хорошо знаю кодекс чести заключенных и сделал так, что, согласно этому кодексу чести, он не мог сбежать, хотя сам Пол этого не понял. Он переночевал у меня на заднем дворе. Я сказал ему, что можно воспользоваться уличным умывальником, а утром постучать в кухонную дверь, и миссис Эриксон даст ему тушенки с бобами. На следующий день моя дочь Кристина и моя пятнадцатилетняя внучка вернулись из Мичигана и увидели этого двухметрового громилу. У него был жуткий шрам на груди. И девочки, конечно, поинтересовались, кто этот человек на заднем дворе. Я сказал: «Это Пол. Он бывший осужденный и протрезвляется на заднем дворе. Он будет здесь сколько захочет». И моя дочь сказала (Пол был голый до пояса): «Этот ШРАМ у него на груди — он у него откуда?» Я ответил: «Не знаю, я не спрашивал». «А можно, я поговорю с ним?» Я сказал: «Да», и внучка аж глаза вытаращила при мысли о встрече с настоящим бывшим осужденным. И вот женщины вышли поговорить с Полом, а Полу было одиноко, и он стал изливать им душу. И тут Кристина спросила: «А что бы вы хотели сегодня на ужин?», на что Пол ответил: «Я бы хотел пропустить стаканчик, но я знаю, что мне его не дадут». Она сказала: «Вы совершенно правы. А что бы вы еще хотели, кроме стаканчика?» Пол ответил: «А что угодно». А Кристина была заправским поваром, и она ИЗ КОЖИ ВОН лезла, чтобы приготовить что-нибудь изысканное, чего он никогда даже и не пробовал. И на эту ночь он спал лучше.

У моего сына была собака-бассет, и этот бассет, представляете, забрался на дерево, чтобы взглянуть на жизнь с высоты. А Пол наблюдал, как низкорослая коротконогая собака с трудом забиралась наверх, чтобы получше рассмотреть окружающий мир, и она стала его любимицей. Пол оставался у меня четыре дня и четыре ночи, а потом попросил разрешения пойти к подружке. У него был старый драндулет, припаркованный у ее ворот. Он надеялся починить его и продать за 25 долларов. Для него это была бы хорошая выручка, и я разрешил ему пойти. Он починил машину, продал и пришел ночевать ко мне на задний двор. На следующий день он попросил у меня разрешения пойти поискать работу. Когда он вернулся, он нашел два места. Одна работа заключалась в том, чтобы объезжать лошадей; платили мало, но он хотел устроиться туда, а другая — на фабрике, там платили хорошо, но работа была неинтересная. И он целую ночь обдумывал, как ему быть. А тем временем Кристина опять пришла к нему поговорить и выяснила, откуда у него шрам. Он участвовал в вооруженном ограблении, и полицейский выстрелил ему в сердце. Его доставили в реанимацию. Там ему сделали операцию на сердце. Так у него и появился этот ужасный шрам. Потом Пол говорил мне: «Не понимаю этих девушек.

Они просто не от мира СЕГО. Никогда раньше таких не видел. Они совершенно другие. Не могу их понять. Они из другого мира». Подумав, он выбрал работу на фабрике и попросил у меня разрешения уйти. Он устроился на работу. У него было 25 долларов. Он снял комнату, а в четверг позвонил подружке и сказал: «Пошли со мной, сходим в общество Анонимных Алкоголиков». И вот Пол уже четыре года не пьет, и его подружка тоже завязала. А ведь единственной терапевтической фразой, которую я произнес, было: «Если вы хотите, чтобы я конфисковал ваши ботинки, вам придется умолять меня».
Чтобы пациент принял терапию, вы должны, угодить в яблочко. Они хотят КАКИХ-НИБУДЬ изменений не знают, КАКОГО РОДА изменений. Они не знают, как их ДОБИТЬСЯ
Глава 4. Пробный камень
Формы вмешательства с использованием фреймов референции

Говорите тем, кто жалуется на бессонницу: «Бессонница — это неумение тратить время... дарованные вам дополнительные часы. Лежа без сна в постели, подумайте обо всех приятных делах, которые вы хотите сделать, о тех, которые вы уже сделали, и вы обнаружите, что это дополнительные, а не бессонные часы. А когда вы займете себя мыслями о чем-то хорошем, ваше тело привыкнет к лежанию в постели, и вы уснете».
Есть такой черный камень, который используется для пробы золота и серебра. Когда тестируемым металлом проводят по поверхности камня, характерный цвет оставляемой царапины свидетельствует о качестве данного образца. Этот камень называют пробным. Для тестирования металла нашего индивидуального опыта мы используем пробный камень нашего личного набора критериев.
Одной из операций, которую люди постоянно выполняют, является осмысление опыта с точки зрения нашей индивидуальной модели мира. «Осмысление» опыта — интерпретативный процесс, который либо завершается выведением всеобъемлющего обобщения/ касающегося значимости опыта либо вынуждает нас формировать новое понимание, способное удовлетворительным образом описать этот опыт. Если, к примеру, друг подходит к вам и щиплет вас за руку, то ваша реакция на этот опыт как с точки зрения внутреннего состояния, так и с точки зрения внешнего поведения будет зависеть от того, как вы интерпретируете поведение друга, предшествующее щипку, выражение его лица во время щипка, а также вашу личную историю подобных прикосновений. Если вы интерпретируете его жест как «упрек», вы, несомненно, отреагируете на этого человека и на данную ситуацию иначе, чем если вы расцените щипок как приглашение к игре, знак дружбы или жест привязанности. И вот клиент приходит в кабинет Милтона Эриксона и начинает слезно жаловаться на свой тяжкий недуг — бессонницу. Для него опыт, состоящий в неспособности быстро уснуть, «означает», что у него ПРОБЛЕМА со сном, и этот смысл, несомненно, влечет за собой тот факт, что он начинает реагировать на «отход ко сну» посредством определенных внутренних состояний (например, страх, фрустрация) и внешних форм поведения (например, подсчет овец или прием таблеток). Выслушав жалобы клиента, Эриксон полностью переворачивает ситуацию, превращая ее из злосчастной ПРОБЛЕМЫ в счастливую возможность всего-навсего одним ловким приемом: «Бессонница — это неумение тратить время... дарованные вам дополнительные часы». Авторы, которые провели много часов, слушая, как Эриксон описывает свою терапевтическую работу, мало знают фраз, способных проиллюстрировать его подход и мастерство ярче, чем это обманчиво простое предложение: «Бессонница — это неумение тратить время... дарованные вам дополнительные часы». Этими несколькими словами Эриксон полностью переориентирует своего клиента в отношении «проблемной ситуации» таким образом, что явление, так долго казавшееся ему тяжким камнем на шее, внезапно предстает роскошным бриллиантовым колье. За этим стоит нечто большее, чем простая игра словами. Именно такой сдвиг точки зрения, который Милтон Эриксон предлагает страдающему бессонницей клиенту, позволяет подвести клиента к более полезному использованию проводимого в постели времени. Это алхимическое искусство превращения точек зрения и составляет второй стержневой момент, на котором зиждется терапевтическая деятельность Эриксона.

Каждый из нас, явно и неявно, так или иначе задается вопросом: «Что заставляет людей вести себя так, как они себя ведут?» Одним из возможных ответов на этот вопрос является рассмотрение поведения как функции тех интерпретаций, которые человек использует по отношению к своему текущему опыту. В частности, то, каким образом внешне и внутренне отреагирует человек из вышеприведенного примера на щипок за руку, будет зависеть от того значения, которое содержит для него этот опыт. Аналогичным образом ваши внутренние и внешние реакции на предложенный коктейль, головную боль, предстоящий экзамен, просьбу любимого человека об одолжении и на любой другой внешний стимул, связанный с индивидуальным опытом, могут пониматься как функции определенных точек зрения, с которых вы склонны рассматривать эти стимулы. Как же тогда получается, что из двух людей, которым предстоит сдавать один и тот же экзамен, одного подобная перспектива приводит в ужас, а второй с нетерпением ждет это событие?

В нашем мире повсеместно господствует и редко оспаривается довольно странное представление о том, что существуют такие понятия, как «хороший» и «плохой» опыт. Итак, что вы считаете «плохим» опытом? Экзамен? Но если так, то почему же получается, что некоторые люди рассматривают сдачу экзамена как вдохновляющую возможность продемонстрировать свои достоинства или выяснить уровень своих знаний? А что для вас будет примером «хорошего» опыта? Быть может, танцы? Однако некоторых людей одна только мысль о танцах приводит в ужас: им страшно подумать о том, чтобы так выставить себя на всеобщее обозрение. Разумеется, перечень примеров можно продолжать бесконечно. На деле любой пример индивидуального опыта или поведения, который вы можете назвать, будет вызывать у различных людей широкий спектр самых разнообразных реакций. Очевидно, что эти формы поведения и опыта по самой своей природе ни хороши ни плохи; они ничем не лучше и не хуже одна другой — они нейтральны. Это просто различные формы опыта. Только точка зрения, с которой индивид рассматривает каждую из этих форм опыта, и определяет их как нечто, чего следует с нетерпением ожидать и добиваться (или бояться и избегать).

Пытаясь адаптировать свое поведение адекватным образом, вы постоянно — как осознанно, так и неосознанно — оцениваете текущие стимулы (индивидуальный опыт) с точки зрения некоей совокупности норм или критериев. То, что человек неосознанно применяет свои воззрения к внешним стимулам, становится очевидным в ситуации, когда прямо на вас с большой скоростью несется автомобиль. Представление, согласно которому «нужно спасать свою жизнь», позволит вам (а точнее — заставит вас) отпрыгнуть прочь с дороги. (К авторам книги был направлен клиент, арестованный властями за невнимательный переход дороги перед идущим транспортом. ЕГО точка зрения, по его собственным словам, была такова: «Не имеет значения, останусь я жив или умру», а потому он не утруждал себя тем, чтобы уступать дорогу проезжающим машинам.) Если сознательно вызывать некую определенную ТОЧКУ зрения, факт ее воздействия по всей вероятности будет более очевидным. Если к вам подходит человек и просит помочь ему украсть продукты из супермаркета, то, что вы ему ответите, будет зависеть от вашего представления о приемлемости предлагаемого вам поведения. Кто-то ответит: «Нет, я не буду в этом участвовать», кто-то вызовет полицию, но найдутся и те, кто скажет: «Да, конечно!» Если с вашей точки зрения воровать непорядочно, то, оценив просьбу незнакомца, вы, вероятно, ответите: «Нет». Если же вы считаете, что воровство является законным способом присвоения вещей, то вы, возможно, ответите: «Хорошо». Один и тот же внешний стимул («помогите мне украсть») в сочетании с различными точками зрения (это допустимо — это непорядочно) приводит к различным реакциям («хорошо, давайте» — «я вызову полицию»). Содержание этих различных точек зрения в таком случае составляет критерии (нормы), в соответствии с которыми определяется значение опыта.

Каждый раз, когда вам нужно вынести о чем-либо суждение (а в принципе, это происходит постоянно, поскольку вы все время оцениваете внешние стимулы), вы применяете ваши личные критерии к вашему опыту, чтобы определить, как следует реагировать. В вышеприведенном примере ваша

реакция (то есть согласитесь ли вы украсть или вызовете полицию) будет функцией ваших критериев «воровства». Ну что, все на первый взгляд предельно ясно, правда? Предположим, однако, что гипотетический вор говорит, что ему ужасно не хочется красть, но его двухмесячная дочь умирает с голоду. Разумеется, теперь вам придется также оценить его просьбу в соответствии с теми критериями, которых вы придерживаетесь относительно сохранения жизни детей и вынужденного воровства. Возможно, вы и в этом случае не поможете ему украсть, но ваша внутренняя реакция и ваше поведение по отношению к нему, несомненно, будут иными. По мере того как вы сталкиваетесь с различными стимулами (берущими начало либо во внешнем мире, либо во внутренних процессах), вы будете извлекать и применять критерии, соответствующие этим стимулам, чтобы оценить этот опыт и тем самым определить вашу реакцию.

То, как сильно критерии воздействуют на используемые вами формы поведения, становится очевидным, когда вы попадаете в другую страну. Например, среди некоторых групп населения Индии считается предосудительным обращаться к другому человеку с прямыми просьбами. Вместо этого высоко ценится умение «окольными путями» подходить в разговоре к просьбе, пока собеседник сам не поймет намек. Находясь среди индийцев, американец, которого с детства приучили проявлять «прямоту», своей коммуникацией, разумеется, будет совершать ужасную ошибку, напрямую спрашивая как попасть в ближайший город; это происходит не потому, что прямой вопрос по природе своей является формой асоциального поведения, а потому, что люди, которых он спрашивает, используют критерии, согласно которым прямота является признаком неуважения. Любой опыт будет всего лишь информацией, пока вы не примените к нему соответствующие критерии, — именно в этот момент и определяется его значение. Для конкретного человека фразы «Помогите мне украсть» или «Как мне быстрее всего проехать в Наини Тал?» ни хороши и ни плохи, ни уместны и ни неприемлемы, пока этот человек не оценит данные высказывания с точки зрения своих критериев, касающихся воровства или допустимости ответа на прямой вопрос.

Итак, суть в том, что события, постоянно происходящие во внешнем и внутреннем мире, сами по себе нейтральны. А значение этим событиям придает осознанное или неосознанное применение релевантных критериев их оценки. Именно результаты такой оценки и определяют поведенческие реакции на эти события.

Идентификация критериев

Как определить критерии, которые человек использует при оценке текущего опыта? Каждый раз, когда вы судите о некоторой информации или опыте, вы неизбежно используете те критерии, которые являются релевантными по отношению к их содержанию. Попробуйте, к примеру, ответить на такой вопрос: что вам нравится в вашем лучшем друге?..

Ваш ответ, возможно, будет звучать так: «Он(а) любит повеселиться, заботится о моих чувствах и интересуется многим из того, что меня интересует». Такой ответ определяет некоторые значимые критерии человека, который его дает, — иными словами, в дружбе этот человек ценит жизнерадостность и общность интересов. Пытаясь определить, действительно ли некий знакомый является его «другом», этот человек будет оценивать, соответствует ли поведение этого знакомого критериям жизнерадостности, уважительности и общности интересов. Этот человек едва ли станет считать «друзьями» тех своих знакомых, которые любят повеселиться, но в погоне за весельем не проявляют уважения к личным чувствам других людей. И снова оказывается, что критерии — это те нормы или правила, которые высоко ценятся конкретным человеком, а потому используются им при определении значения индивидуального опыта. Вот примеры таких критериев: «Важно заниматься физической подготовкой», «Нужно проявлять прямоту», «Важно быть жизнерадостным», «Полезно ли это?», «Чем веселее всего заниматься?», «Я хочу получить самое лучшее», «Пустая трата времени — это ужасно», «Внешность имеет большое значение», «Что будет более удобным?», «Самое главное — согласие во всем».

Едва появившись в вашем кабинете, человек будет демонстрировать и описывать вам множество

высоко ценимых им критериев и воззрений, касающихся окружающего мира, а также того, как этот мир организован. Эти критерии охватывают широкий спектр убеждений, начиная от таких автоматических и бытовых соображений, как удобство сидения на стуле (поскольку стул относится к классу предметов, предназначенных для сидения), до осознанных и глобальных рассуждений о жизни и смерти, о том, что представляют собой истина, любовь, красота и т. п. Все, что человек говорит и делает, предполагает определенную точку зрения на то, как организован мир, и этой точки зрения он сознательно или подсознательно придерживается, — иными словами, представления о том, какие поступки, формы поведения и мысли правильны, а какие — неправильны, какие полезны, а какие — вредны, какие из них хорошие, а какие — дурные. В совокупности эти критерии составляют индивидуальную модель мира и проявляются в индивидуальных вербальных и поведенческих реакциях. К примеру, однажды мы подслушали разговор между игроками проигравшей команды по окончании тяжелого футбольного матча:
№26 (швыряя на пол свое спортивное снаряжение): Эти подонки наверняка жульничали!
№16: Черт! Проиграть всего одно очко... одно вшивое очко!
№13 (с энтузиазмом): Ага! А классная была игра, правда? (После этих слов остальные игроки набросились на №13 и, скажем так, перевоспитали его в отношении адекватных реакций на соревнование и проигрыш.)
Соратники номера 13 правильно заключили из его реплики, что для него хорошая игра важнее выигрыша. Если бы другие игроки разделяли модель мира номера 13, они могли бы покинуть футбольное поле счастливыми и удовлетворенными, а не рассерженными и расстроенными. Мы особо хотим подчеркнуть здесь тот факт, что НЕ считаем, будто все игроки должны быть подобны номеру 13, мы считаем лишь, что: 1) любые формы вербального и аналогового поведения свидетельствуют об индивидуальной модели мира и что 2) различие моделей мира влечет за собой различные последствия с точки зрения индивидуального опыта. Каждый, кому хотя бы раз доводилось слушать политические дебаты, прекрасно знает, что та уверенность, которую испытывает человек по поводу правильности своих взглядов на мир, нередко подвергается сомнению и оспаривается другими людьми, чьи убеждения, как бы они ни отличались от взглядов оппонента, кажутся им не менее бесспорными. Считается общеизвестным, что разные люди могут придерживаться различных взглядов по одному и тому же вопросу, однако мы знаем нескольких индивидов, которые настолько твердо убеждены в существовании бесконечно разнообразных точек зрения, что вынуждены отстаивать и доказывать истинность своих убеждений людям, которые их НЕ разделяют! Хотя это кажется смешным, важно понимать, что те же самые люди вполне могут отказывать себе в той же широте и гибкости взглядов, когда дело касается их собственных личных убеждений. Мистер Смит, скажем, соглашается с теми, кто считает, что футбол позволяет людям дать выход своей агрессии, и в то же время рассматривает свою бессонницу как нечто исключительно плохое, как болезнь, от которой необходимо избавиться.
Сортировка и пересортировка

Очевидно, что многие явления окружающего мира предстают перед нами хорошими или плохими в зависимости от того, КАК мы их рассматриваем. Процесс изменения в терапии всегда предполагает определенные изменения точек зрения. Движимые искренним желанием сохранить целостность личности своих клиентов, психотерапевты руководствуются правилом, согласно которому важно придерживаться собственных убеждений и не идти на компромисс, но в то же время они толкают своих клиентов на путь «изменения». Такая тактика ложится тяжелым бременем на плечи как психотерапевта, так и клиента. Если психотерапевт считает, что убеждения клиента изменять нельзя, ему остается только помочь клиентам научиться принимать себя такими, какие они есть (и даже в этом случае психотерапевт изменяет убеждение клиента в том, что его теперешнее состояние является неприемлемым).
Безусловно, в принятии себя таким как есть существуют свои положительные стороны, но в качестве господствующей терапевтической модели такой взгляд обладает рядом существенных ограничений. В

частности, перед психотерапевтом, который руководствуется данной моделью и работает с супругами, жалующимися на то, что их потребности на первый взгляд несовместимы, стоит выбор: либо помочь им принять несогласующиеся потребности и научиться жить с этой двойственностью, ЛИБО предложить супругам разойтись и найти себе партнеров, разделяющих их нужды. Результатом принятия первой альтернативы, как правило, становится хроническое смирение с неудовлетворительной ситуацией, а второй вариант приводит к разрыву отношений и, вполне вероятно, — к тщетным поискам «идеальной пары».

Все, что составляет человеческую индивидуальность, хранится в виде личных обобщений, убеждений, форм поведения, потребностей и т. д. Незыблемость собственных обобщений часто принимается как нечто само собой разумеющееся в силу неявного характера этих обобщений. К примеру, перед тем как сесть на стул, вы не испытываете его на прочность, чтобы удостовериться, что он вас выдержит. Частью вашей модели мира является то, что все, по форме напоминающее «этот предмет», пригодно для сидения. Вы, конечно, не родились с этим знанием, но теперь вам уже не нужно сознательно проверять его истинность. Список всех убеждений, составляющих индивидуальную модель мира любого человека, оказался бы неимоверно объемным, но сотрите этот каталог — и от вас не останется ничего, кроме мяса и костей. Обобщения, касающиеся природы окружающего мира, формируются и корректируются посредством внешних и внутренних форм поведения, а в свою очередь индивидуальные обобщения в то же время оказывают влияние на характер нашего внутреннего и внешнего поведения.

Таким образом, очевидно, что изменение индивидуального поведения приведет к изменению тех обобщений, с которыми оно связано, и что изменение индивидуальных обобщений в рамках определенного контекста повлечет за собой соответствующие изменения в поведении, которое эти обобщения порождают. Собственно говоря, одно из обобщений, которые мы вывели на основе нашего терапевтического опыта и опыта моделирования, состоит в том, что невозможно отделить изменение в поведении (в частности, в реакциях, мыслях, чувствах, действиях и т. д.) от изменений в личных убеждениях, касающихся того, «как устроен этот мир». Это как пресловутая задачка с курицей и яйцом. Бывают периоды, когда условия внутренней или внешней среды вынуждают нас использовать новые формы поведения, что приводит к корректировке модели мира (ремонт дороги заставляет вас искать новый путь на работу, благодаря чему вы открываете для себя важность разнообразия), и бывают периоды, когда пересмотр вашей модели мира приводит к появлению новых форм поведения (размышляя о своем скучном образе жизни, вы вдруг «осознаете», что нуждаетесь в разнообразии, и начинаете каждый день добираться до работы по новой дороге). Глава 5 посвящена первому из этих вариантов (курице), а эта глава — второму (яйцу).

Все вышесказанное приводит к выводу о том, что ваше поведение и внутренний опыт, как реакция на любой стимул, будут зависеть от критериев, которые вы применяете при оценке этого стимула. Мы также привели примеры того, как два различных человека оценивают один и тот же внешний стимул посредством различных критериев, касающихся данного стимула. Однако приводя эти примеры характерных для человека причинно(критерии)-следственных (реакции) отношений, мы вовсе не хотим сказать, что реакция индивида хотя и уникальна, но в определенном смысле негибка. Пример с магазинной кражей ясно показывает, что индивидуальные реакции в рамках определенного контекста различаются в зависимости от того, какие критерии (во множественном числе) оказываются задействованы в данный момент времени. Иными словами, каждый из нас способен использовать различные совокупности критериев, если нас побуждают к этому дополнительные стимулы или если нам дано указание ими руководствоваться. Так, в нашем примере реакция человека, которого попросили посодействовать в воровстве, изменилась после того, как ему была сообщена новая информация, каждый элемент которой задействовал в нем новые совокупности критериев, неожиданно оказавшихся релевантными. Такое использование релевантных критериев мы называем СОРТИРОВКОЙ. Иными словами, по мере поступления новой информации человек сортирует свой опыт в поисках критериев, релевантных для той оценки, которую он должен произвести. Это

напоминает процедуру раскладывания по местам кучи белья: если вы хотите сначала сложить все носки, то перебираете кучу белья в поисках всех предметов одежды, напоминающих носки. .Когда носков больше не найти, вы переходите к складыванию маек.
Такой способ сортировки белья «имеет смысл» с точки зрения жизненного опыта большинства людей, однако он НЕ является единственно возможным вариантом сортировки белья. Вас могут попросить рассортировать белье по цвету, по возрастанию размеров, по соответствию возрасту членов семьи и так далее. И ВЫ, по всей видимости, сможете рассортировать белье любым способом, даже если вы никогда раньше этого не делали и не думали о таких способах сортировки. Иными словами, вам понятны такие различения, как «одного цвета», «по возрастанию размеров» и «для одного возраста», хотя вы раньше никогда не применяли именно эти способы сортировки по отношению к такому контексту, как раскладывание белья, — вам никогда не доводилось делать это. Но когда вас об этом попросили, вы легко справились с этой задачей. И теперь, когда вы СМОГЛИ пересортировать белье в соответствии с одним из вышеперечисленных критериев, перед вами лежит несколько стопок белья — не таких, к которым вы привыкли. Аналогичным образом, Эриксон помогает человеку, страдающему бессонницей, отреагировать на свою бессонницу иначе, обучая его сортировке способов, позволяющих превратить часы бодрствования из проблемы в возможность. И хотя каждый из нас производит сортировку критериев по отношению к определенным контекстам в характерной именно для него манере, все мы способны отсортировывать и применять новые критерии по отношению к прежним контекстам, если эти критерии должным образом задействовать. Этот процесс также называется изменением индивидуальных «точек зрения» или «фреймов референции», и теперь мы перейдем к рассмотрению того, как Эриксон помогает другим людям пересортировывать свой опыт эффективными способами.
Сортировка в поисках положительных сторон

Мы указывали на то, что критерии, которые человек использует для оценки своего текущего опыта, порождаемого внутренними и внешними стимулами, существенно влияют на соответствующее внутреннее состояние или поведение этого индивида. Люди, считающие себя неуклюжими растяпами, ходят, жестикулируют и реагируют на окружающих иначе, чем считающие свои движения грациозными. Если вы рассматриваете себя и окружающий мир с какой-то точки зрения, ваше окружение ее подтверждает и подкрепляет. «Неуклюжий растяпа» отклонит приглашение на танец или будет избегать участия в спортивных состязаниях, а «Мистеру Изящество» обучение работе бензопилой может показаться невыполнимой задачей. Именно по причине столь сильного воздействия точек зрения на поведение Эриксон нередко уделяет основное внимание изменению существующей у клиента на данный момент и ограничивающей его точки зрения — на фрейм референции, обеспечивающий более широкий диапазон удовлетворительных форм опыта. Преуспевающие бизнесмены знают, как разрешать проблемы, возникающие в процессе естественного развития бизнеса, и превращать их в явления, обладающие теми или иными положительными сторонами. Эриксон же является мастером превращения поведенческих и характерологических проблем в положительные явления. Он исходит из описанной нами модели, согласно которой особенности, делающие некую личностную характеристику или форму поведения проблемой, вовсе не обязательно имманентно присущи этой личностной характеристике или форме поведения, а скорее являются функцией точки зрения (совокупности критериев), используемой при оценке этих индивидуальных черт. Такая модель не только помогает Эриксону избежать соблазна оценивать личностные характеристики и формы поведения людей как хорошие или плохие. С ее помощью он может исходить в своей работе из предположения о том, что индивидуальное поведение ^можно^изменить благодаря изменению т;очки зрения индивида. Если вы способны оказать существенное влияние на индивидуальную точку зрения, касающуюся некоей содержательной сферы, вы сможете вызвать соответствующие изменения и в поведении этого человека. Вот один из примеров того, как Эриксон превращает проблему в положительное качество:

Когда я приехал в Мичиган, в больницу округа Уэйн, я встретил очень необычного человека. Это была молодая девушка-медсестра, довольно милая, хорошо сложенная, — за исключением того, что у нее был просто ОГРОМНЫЙ зад, я такого у девушек и не видел никогда. И я заметил, что когда она проходит по коридору мимо кого-нибудь, то раздраженно качает задом в сторону этого человека. Это меня заинтересовало. И я решил понаблюдать за ней, потому что хотел посмотреть, что эта девушка будет ДЕЛАТЬ со своим огромным задом. И вот я обратил внимание, что каждый день, когда в больнице принимали посетителей, она брала выходной и встречала матерей с детьми у входа на территорию больницы... и всегда просила у матерей разрешения дать деткам жвачку, конфетку или игрушку и вызывалась присмотреть за детьми, пока мать будет навещать пациента. И так продолжалось в течение целого года. Казалось, смысл всей ее жизни состоит в этом, чтобы присматривать за детьми посетителей, и складывалось такое впечатление, будто это было ее единственной радостью в жизни. И в результате я стал думать о ней ИНАЧЕ. А затем ее вдруг одолела икота. Она икала день и ночь. Персонал больницы состоял из 16-ти врачей, все они осмотрели ее и не нашли никаких заболеваний, и в конце концов они рекомендовали ей обратиться за консультацией к психиатру. Она знала, что ЭТО означает. Психиатром должен был быть я, и она вежливо отказалась от беседы с психиатром. Тогда ей сообщили, что она будет госпитализирована в больницу округа Уэйн бесплатно и будет получать свою зарплату: «Вам будут платить, несмотря на то, что вы не будете работать; все будет так, будто вы заняты на полной ставке. Но если вы не захотите выполнять медицинские рекомендации, вам придется уволиться со своей должности, обратиться в частную клинику, лечь в частную лечебницу и лечить икоту там!» Она обдумала это заявление и сказала, что готова принять меня. И вот в два часа того же дня я захожу в ее палату, закрываю за собой дверь и говорю: «Молчи и слушай! Мне есть что тебе сказать, и я хочу, чтобы ты меня выслушала, потому что тебе следует кое-что уяснить. Я ЗНАЮ, что у тебя самая большая попа на свете. Я ЗНАЮ, что тебе она не нравится, но она ТВОЯ. И ты любишь детей, а это значит, что ты хочешь выйти замуж и иметь собственных детей. И ты боишься, что твоя огромная задница является препятствием для этого... и ты ошибаешься! Ты не читала Песнь Песней Соломона. Почитай-ка свою Библию. Там говорится, что таз — это колыбель младенца!» Я сказал: «Человек, который захочет жениться на тебе, будет смотреть не на твою большую попу... он увидит прекрасную колыбель». Она молча слушала. «Мужчины, которые хотят иметь детей, хотят, чтобы у их ребенка была хорошая колыбель». И когда я закончил свою речь, я сказал: «Подумай об этом. После того как я уйду, можешь икать дальше. Нет никакой нужды кому-нибудь, кроме тебя и меня, знать, что тебе не НУЖНА эта икота. У тебя есть нечто очень ЦЕННОЕ, а потому позволь твоей икоте исчезнуть сегодня в пол-одиннадцатого вечера или в одиннадцать, так чтобы никто не говорил, что тебя вылечил психиатр; пусть все думают, что моя попытка окончилась полным провалом». И вот примерно в это время ее икота исчезла. Она вернулась к работе, и однажды во время обеденного перерыва, когда моя секретарша вышла поесть, эта девушка пришла ко мне в кабинет и сказала: «Я хочу вам что-то показать». И она показала мне обручальное кольцо. Она сказала: «Я подумала, что вы должны быть первым, кто его увидит». Позднее она тайком привела ко мне в кабинет молодого человека — своего жениха. Вскоре они поженились и начали подумывать о детях Заметьте, какая переориентация мышления... я назвал ее зад громадной толстой попой, сказал, что я подобного никогда не видел. Я сказал, что она ненавидит ее, но сама этого не понимает. Затем я представил ее зад как колыбель, зная о том, как она любит детей, и что мужчина, который хочет иметь детей, ОБЯЗАТЕЛЬНО ЗАХОЧЕТ, чтобы у его ребенка была прекрасная колыбель. Заметьте, мне не нужно было вдаваться в прошлое, мне достаточно было просто обсудить существующее положение вещей... переориентировать ее мышление, переориентировать ее мышление в соответствии с ее собственными тайными желаниями. Я не побоялся назвать ее зад большой толстой попой, поэтому она знала, что я говорю правду, поэтому она смогла поверить в то, что я сказал. Я не люблю врачей, которые ходят вокруг да около и пытаются разговаривать мило и любезно. Правду надо говорить просто и прямо, потому что это ЕДИНСТВЕННЫЙ способ, посредством которого пациент действительно может принять терапию и следовать ей на благо себе. И как только вы их переориентировали, развернули их вдоль дороги, они тронутся в путь.

По словам Эриксона, все, что он сделал в этом примере, — это переориентировал мышление женщины в отношении ее зада. Девушка чувствовала, что размер ее зада является социальным препятствием, так что, разумеется, он и в самом деле стал для нее социальным препятствием. Какой смысл для нее пытаться устанавливать близкие отношения с мужчинами, ведь она знает, что им не понравится ее зад. И когда Эриксон понимает, что она хочет иметь детей, он перевоспитывает ее, объясняя, что ее зад — это не непривлекательная толстая попа, а колыбель. Благодаря ценному для нее «тайному желанию» иметь детей Эриксон понимает, что именно такая точка зрения, вероятно, сможет затмить собой прежнюю и что девушка сможет ее принять. Проанализируйте приводимое ниже описание того, как Эриксон структурировал свою переориентацию этой женщины в отношении ее огромного зада:
Эриксон определил некоторые аспекты существующей у нее модели мира, которые она высоко ценила (иметь детей),а затем описал ее нежелательную характеристику (толстый зад) как РЕСУРС для достижения столь высоко ценимой ею цели. В нашем примере, независимо от того, является ли утверждение Эриксона о том, что мужчины будут видеть в нем «прекрасную колыбель», истинным или не является, Эриксон знает, что она верит в его истинность, и это новое обобщение окажет глубокое влияние на все ее последующее поведение с мужчинами. Как женщина, обладающая «желанной и прекрасной колыбелью», она, несомненно, будет реагировать на мужчин иначе, чем реагировала бы женщина, считающая себя непривлекательной. Новые реакции в поведении женщины, безусловно, будут вызывать новые ответные реакции и со стороны окружающих, а этот опыт, в свою очередь, будет подкреплять ее поведение, а также, вероятно, стимулировать появление других новых и адекватных реакций. Так снежный ком превращается в лавину.
Что же позволило Эриксону привести в движение сам снежный ком? Разумеется, Эриксон сделал нечто большее, чем просто сказал женщине: «На самом деле ты очень привлекательная... Нет, правда!» У каждого из нас есть опыт безуспешных попыток убедить другого человека в том, что его их индивидуальные особенности, которые он сам считает ужасными, вовсе таковыми не являются. Однако эти искренние усилия редко приносят столь же удовлетворительные результаты, что и те, которых удается достичь Эриксону. Как правило, такие беседы скатываются до формы пустых уверений («Да нет же, ты ДЕЙСТВИТЕЛЬНО очень даже ничего...»), в результате чего ваш друг или клиент только еще больше укрепится в своем мнении, что он ущербен. Вспомните свои собственные переживания по поводу некоторого недостатка, которым вы, по вашему мнению, обладаете или когда-то верили, что обладаете. Вы могли считать себя слишком маленьким или слишком высоким, некрасивым, недостаточно умелым в чем-то и так далее. И если вы вспомните, как проявляющие к вам интерес друзья и коллеги пытались убедить вас в том, что вы «не такой»... ну и насколько успешны были их попытки? Вероятно, не слишком; вы благодарили их за любезность и участие и продолжали верить в то же, что и прежде (возможно, за исключением того, что теперь вы были еще более уверены в своей ущербности: а иначе зачем им нужно было бы так настойчиво убеждать вас в обратном?) Суть в том, что изменение точки зрения с очевидностью предполагает нечто большее, чем простые призывы начать думать иначе.
Первостепенно важной задачей для нас является распознать в разговорах Эриксона с этой женщиной те действия, которые были направлены на установление раппорта с ней. Он НЕ СТАЛ говорить ей, что ее зад вовсе не так уж огромен или что он привлекателен. Вместо этого Эриксон подстроился к ее опыту, согласившись с тем, что у нее действительно «самая большая попа на свете». Мы хотим еще раз подчеркнуть, что раппорт не является функцией того, нравитесь вы другому человеку или нет. Он является функцией способности клиента проникнуться доверием к вашей коммуникации, обращенной к нему (и описывающей его). Эриксон понимает, что, сообщив своей клиентке о том, что он осознает, какой большой у нее зад, он тем самым заверяет ее, что она может полагаться на истинность его суждений (ведь он соглашается с ее собственным восприятием). Итак, Эриксон первым делом устанавливает раппорт с женщиной, подстраиваясь к ее собственному восприятию себя. Затем Эриксон идентифицирует нечто, что она высоко ценит, нечто, содержащееся в ее собственной модели мира, — желание иметь детей, — а затем устанавливает причинно-следственную связь между тем

фактом, что у нее до сих пор нет детей, с ее точкой зрения на свой зад, которая гласит: «Моя громадная толстая попа мешает мне завести детей». Все эти высказывания служат для дальнейшей подстройки к ее опыту и укрепления раппорта между ней и Эриксоном, демонстрирующим ясное понимание ее ситуации, достигнутое благодаря своим наблюдениям. Далее Эриксон говорит ей, что она заблуждается по поводу своего зада; тем самым он не только подстраивается к ее желанию (а именно ее желанию заблуждаться по поводу того, что ее зад непривлекателен), но также внезапно перетягивает ее на свою сторону: конечно, она хотела бы, чтобы он оказался прав, считая, что она заблуждается. Эриксон завершает серию своих коммуникаций, описывая ее зад таким образом, что это описание имеет смысл и совпадает с ее собственными желаниями. Теперь, думая о своем заде, она может рассматривать его как прекрасную колыбель, а не как оскорбление эстетического чувства окружающих.

Значение маневров Эриксона по установлению раппорта состоит в том, что они помогают ему заручиться доверием женщины, которое требуется для того, чтобы она приняла корректировку ее точки зрения, которую предлагает Эриксон. Однако вмешательство Эриксона заключается не только в установлении рапорта. Как говорит сам Эриксон, женщина «боится, что ее большая толстая задница является препятствием [к тому, чтобы иметь детей]...» Здесь Эриксон идентифицирует присутствующую в модели мира этой женщины причинно-следственную связь между размерами ее зада и ее непривлекательностью для мужчин. Иными словами, согласно ее точке зрения, ее большой зад делает ее непривлекательной. «Действительно» ли она ЯВЛЯЕТСЯ непривлекательной для мужчин, не имеет значения. До тех пор, пока она считает, что является таковой, она не только будет вести себя и думать, как непривлекательная женщина, но может даже не замечать тех мужчин, которых она ДЕЙСТВИТЕЛЬНО привлекает.

Когда клиент предъявляет вам причинно-следственное высказывание, скажем, «мой большой зад делает меня непривлекательной», вы можете либо принять эту причинно-следственную связь в той форме, в какой клиент ее высказывает, либо предпринять нечто для того, чтобы изменить ее. (Помните, что если причинно-следственная связь, или «убеждение», высказываемое другим человеком, соответствует вашей собственной модели мира, это НЕ является констатацией истинности, важности или ценности разделяемого вами убеждения. Разные люди придерживаются различных представлений о том, как устроен мир, и если вы хотите помочь им изменить эти убеждения таким образом, который позволит им получать более удовлетворительный жизненный опыт, то вы должны, как это делает Эриксон, быть способны рассуждать об этих фреймах референции и об эффекте их воздействия с позиций данного человека, а не с позиций ваших собственных — и произвольных — стандартов.) Принятие предлагаемых клиентом причинно-следственных описаний означает, что ваши усилия будут направлены на изменение «причины» (то есть на попытки сделать зад меньше) и тем самым на удовлетворение критериям этого клиента (в нашем примере — критериям привлекательности). Если же вы не принимаете предъявляемых клиентом причинно-следственных связей, то вы можете сделать то же, что делает Эриксон, а именно — заставить причину вести к иному и более желательному следствию (то есть зад становится причиной привлекательности женщины для мужчин, желающих иметь детей). И снова различие между двумя альтернативами, которые мы только что описали, состоит в том, что вы можете либо изменить физические или поведенческие характеристики, на которые жалуется клиент, таким образом, чтобы они соответствовали его критериям приемлемости, либо оставить эти физические или поведенческие характеристики без изменения, изменив вместо этого индивидуальную точку зрения клиента на них. Выбор в пользу изменения индивидуальной точки зрения клиента вместо попыток работать с его телом или поведением очевиден в том случае, когда «причиной» нежелательного положения клиента является нечто, либо находящееся вне его контроля, либо не подлежащее изменению. В случае женщины с огромным задом Эриксон избрал изменение ее точки зрения на размеры зада и не стал брать на себя непосильную задачу изменить таз женщины в соответствии с ее критериями красоты. Эриксон решает эту задачу, представляя характеристику, которую женщина находит столь неприглядной (ее толстый

зад), как средство достижения высоко ценимой ею цели, которую он уже идентифицировал в ее собственной модели мира (иметь детей). Представление о том, что зад является ресурсом, служащим достижению цели клиентки иметь детей, естественным образом привело к изменениям в ее поведении, что, в свою очередь, естественным образом привело к изменению реакций, вызываемых ею у окружающих, а это в конечном итоге естественным образом привело ее к браку и беременности. Подытоживая сказанное, отметим важную особенность изменения точки зрения человека, состоящую в том, что при этом ему предоставляется возможность открыть для себя новые поведенческие и концептуальные ресурсы, являющиеся более полезными и адекватными и приносящими большее удовлетворение. Одним из способов, с помощью которых Эриксон достигает этой цели, является описание нежелательной формы поведения или характеристики клиента как ресурса, делающего для него возможной реализацию или выражение некоей иной сферы жизненного опыта, которую ЭТОТ человек уже высики цент, особенно полезен в тех случаях, когда изменение физических или поведенческих проявлений, которыми обеспокоен клиент, либо находится вне его контроля, либо не является полезным изменением. При этом не имеет особого значения то, насколько реальной или мнимой является устанавливаемая психотерапевтом связь между существующим нежелательным состоянием клиента и высоко ценимым им фреймом референции, — в нашем случае «семьей» (решающее значение здесь имеет ваша способность установить и поддерживать раппорт). Важно то, что трансформация существующего нежелательного состояния в ресурс открывает перед человеком возможность иначе реагировать на окружающий мир и таким образом открыть для себя новые возможности в сфере опыта (благодаря действию новых форм поведения, являющихся естественным следствием новой точки зрения). Мы хотим подчеркнуть, что воздействие, которое Эриксон оказал на эту женщину, стало возможным благодаря взаимодействию раппорта и паттернов фрейминга. Ни установления раппорта, ни предложения клиенту новых точек зрения, взятых по отдельности, недостаточно для формирования у него нового представления. Новая точка зрения — это колесо, раппорт — это смазка.

Далее приводится алгоритм, который позволит вам воспроизводить данный паттерн в вашей собственной работе.

Первый шаг — идентификация предъявляемых клиентом (предполагаемых) причинно-следственных связей между некоей формой поведения или характеристикой и неспособностью клиента достичь некоего желаемого состояния. Иными словами, что человек считает «причиной» своих трудностей? Если данная форма поведения или характеристика либо находится вне контроля клиента, либо изменять ее не представляется полезным для конкретного человека либо ее изменение не заслуживает^ затрачиваемых на это усилий, то следует использовать данный паттерн. Если же этой формой поведения или характеристикой является нечто, что может измениться само по себе, и вы согласны, что это было бы полезно, мы отсылаем вас к паттерну, описываемому в следующем разделе. (Например, женщина с толстым задом считает, что ее зад является препятствием к созданию семьи. Если предположить, что у нее отсутствуют генетические или патологические предпосылки к формированию этой особенности строения ее тела, можно заключить, что размеры ее ягодиц поддаются контролю и для нее, вероятно, было бы полезно иметь более стройные бедра. Однако у Эриксона нет времени на то, чтобы заниматься снижением ее веса, что сделало бы ее тело удовлетворяющим ее собственным критериям привлекательности, поэтому он приводит ее критерии в соответствие с ее огромным задом, благодаря чему для нее становятся возможными те формы поведения, демонстрировать которые она хочет и в которых нуждается, чтобы достичь желаемого ею положения замужней женщины. Итак:

1. Идентифицируйте причинно-следственные связи, в существование которых верит клиент. Огромный зад девушки «делает» ее непривлекательной для мужчин.

Следующим элементом информации, который вам следует для себя определить, являются сведения о том, какое высоко ценимое и желаемое состояние, по мнению клиента, является недостижимым в силу идентифицируемой им причинно-следственной связи или с каким высоко ценимым и желаемым

состоянием, содержащимся в модели мира клиента, можно связать его нежелательную форму поведения или характеристику. Итак:
2. Идентифицируйте высоко ценимое и желаемое состояние или критерий, с которым связана (или может быть связана) нежелательная форма поведения или характеристика.
Она хочет иметь семью.
3. Подстройтесь к опыту вашего клиента, открытым текстом указав на свое понимание того, что он или она идентифицирует как причину и как следствие в своей проблемной ситуации.
Эриксон говорит женщине, что знает, что у нее «самая большая попа на свете».
Теперь Эриксон подошел к тому моменту, когда он может предложить своей клиентке новую точку зрения на ее проблемную ситуацию, которая, если эта женщина ее примет, позволит ей реагировать на окружающий мир посредством более полезных и удовлетворительных внутренних состояний и внешних форм поведения. Разумеется, однако, что успех терапевтического вмешательства Эриксона зиждется на его способности побудить свою клиентку принять эриксоновскую версию «реальности». О значении раппорта при выполнении этой задачи уже говорилось. Однако Эриксон идет дальше и вызывает у своей клиентки внутреннее состояние защиты своих форм поведения или убеждений. Этот маневр служит для того, чтобы удостовериться, что когда его клиентка все же пересмотрит свою точку в отношении нового фрейма референции, эта пересортировка будет сопровождаться кардинальным и несомненным сдвигом в ее внутреннем опыте, сдвигом, вряд ли смог бы произойти в человеке, исходящем из «неубежденного» внутреннего состояния. Иными словами, если вы не очень твердо убеждены в некотором представлении (например, колеблетесь), а кто-то предлагает вам иной, убедительный (вследствие совпадения ваших моделей мира) и приемлемый взгляд по данному вопросу, ваша реакция на эту новую точку зрения, — даже если вы ее примете, — вероятно, не окажет на вас значительного воздействия («Да, пожалуй, вы правы»). Эриксон же хочет, чтобы предлагаемая им новая точка зрения имела силу откровения, тем самым обеспечив то, что: 1) она не будет проигнорирована; 2) она заставит человека пересортировать свои убеждения и опыт в свете этой новой точки зрения; 3) сам опыт обретения этой новой точки зрения или откровения окажет достаточно сильное и достаточно продолжительное воздействие на клиента, чтобы за это время у него выработались новые формы поведения, соответствующие новой точке зрения. Эриксон достигает этой цели, побуждая свою клиентку с убежденностью защищать свою собственную точку зрения («...и ты ошибаешься! Ты не читала Песнь Песней Соломона. Почитай-ка свою Библию»), а затем предлагает ей новую точку зрения, которая является и осмысленной и приемлемой, исходя из ее модели мира, а также согласуется с ее собственными желаниями, заключающимися в достижении желаемого состояния. Именно кардинальное изменение внутренних реакций, происходящее в тот момент, когда человек переходит от тотальной защиты своей исходной позиции к принятию иной точки зрения, делает этот шаг эффективной формой вмешательства, а не просто сомнительной попыткой уверения. (Этот подчеркиваемый нами момент является одним из самых важных во всей нашей книге, касающихся побуждения других людей к изменению, которому мы, однако, уделяем здесь лишь беглое внимание, поскольку предполагаем детально осветить его в выходящей вскоре книге, посвященной метафорам.) Только что приведенное в скобках высказывание являет собой пример другого важного паттерна, характерного для терапевтической работы Эриксона.
4. Побудите клиента с убежденностью отстаивать существующую у него на данный момент точку зрения.
Эриксон говорит женщине с толстым задом, что она пребывает в «заблуждении» относительно непривлекательности своего зада.
Последним шагом, разумеется, является предложение клиенту новой точки зрения. Как уже отмечалось, новая причинно-следственная связь, которую вы создаете для своего клиента, вовсе не обязательно должна отражать «реальный» или даже правдоподобный мир, каким знаете его вы или другие люди. Единственное ограничение состоит в том, чтобы она согласовывалась с моделью мира вашего клиента, иными словами, чтобы она задействовала представления клиента о том, что «имеет

место» и что является возможным, и была подстроена к ним. (Кстати, частью подстройки к модели мира клиента является ваша собственная конгруэнтность при изложении точки зрения, которую вы формируете для клиента. Под «конгруэнтностью» мы имеем в виду то, что тон вашего голоса и аналоговое поведение, а также последовательность излагаемых вами идей должны соответствовать словам, которые вы произносите. Вы должны создать у вашего клиента впечатление, что ВЫ сами верите в то, что говорите, иначе вы рискуете, что клиент фреймирует вашу коммуникацию как неискреннюю, а потому не заслуживающую внимания.)
5. Укажите открытым текстом на причинно-следственную связь между существующей на данный момент нежелательной формой поведения или характеристикой и высоко ценимым желаемым состоянием, которое, как вы определили, присутствует в модели мира клиента.
Эриксон описывает клиентке ее толстый зад как «прекрасную колыбель для младенца».
(Этим вмешательство не исчерпывается. Возможно, вы заметили, что в приведенном выше примере Эриксон продолжает задействовать изменение созданной им точки зрения с целью вовлечения женщины в определенные формы поведения. Этот процесс мы рассмотрим в следующей главе.)
Итак, в более сжатом виде:
1. Идентифицируйте причинно-следственную связь, в существование которой верит клиент.
2. Идентифицируйте некое высоко ценимое и желаемое состояние или критерий, с которым связана (или может быть связана) нежелательная форма поведения или характеристика.
3. Подстройтесь к опыту вашего клиента, открытым текстом указав на свое понимание того, что он идентифицирует как причину и как следствие своей проблемной ситуации.
4. Побудите клиента с убежденностью отстаивать существующую у него на данный момент точку зрения.
5. Укажите открытым текстом на причинно-следственную связь между существующей на данный момент нежелательной формой поведения или характеристикой и высоко ценимым желаемым состоянием, которое, как вы определили, присутствует в модели мира клиента.
А вот пример того, как Эриксон использует тот же самый паттерн с другим клиентом. Читая это описание, постарайтесь выделить элементы алгоритма, который мы использовали при описании паттерна:
Одна женщина написала мне письмо с просьбой о терапии... Я послал ей ответ, где говорилось, что я готов принять ее, только почему она не позвонила мне по телефону? Она прислала мне ответное письмо: «Я стыжусь звонить вам. Я думаю, что вы не сможете вынести мой вид. Я думаю, что вы не сможете вытерпеть все то, что я собираюсь вам сказать». Далее она писала, что хотела бы прийти ко мне на прием, но просила меня, чтобы я назначил ей время на вечер, когда уже темно, и чтобы никто точно не видел, как она входит в мой кабинет или выходит оттуда. Я написал ей, что готов выполнить ее просьбы. Мне было очень любопытно познакомиться с пациенткой, которая боится видеть доктора и выдвигает такие требования. Ей потребовалось почти шесть месяцев на то, чтобы набраться смелости и прийти, когда уже стемнело, и она очень неохотно рассказала мне свою историю. Она училась в колледже при университете. Она писала что-то на доске и вдруг громко выпустила газы и была настолько смущена, что выбежала из класса, прибежала домой, заперла дверь, задернула шторы и с тех пор заказывала продукты по телефону и просила оставить их в определенном месте, откуда она могла забрать их, когда стемнеет. И так она провела в своей квартире шесть долгих месяцев с задернутыми шторами. Я спросил, какого она вероисповедания, и она ответила, что недавно обратилась в католичество. Я спросил ее, что ей известно о выпускании газов. Она ответила: «Это СТРАШНЫЙ, УЖАСНЫЙ поступок... И СОВЕРШИТЬ ЭТО ПУБЛИЧНО?! Когда все слышат? Это ужасно!!!» й она не выходила из своей квартиры шесть месяцев, заказывая себе еду по телефону и забирая ее, когда стемнеет. Я встречался с ней несколько раз и каждый раз спрашивал о ее вере. Она была настоящей новообращенной католичкой. Люди, которые обращаются в католичество в зрелом возрасте, как правило, очень-очень набожны. Я подробно расспрашивал ее о преданности католической церкви, и она объявила себя ИСТИННОЙ католичкой... «Это единственная истинная

христианская вера». Тогда я спросил ее: «Кто создал мужчину?» — «Бог». — «Как Он сотворил мужчину?» «По своему образу и подобию». «А женщину?» «Он сотворил ее из ребра мужчины». — «Вы можете предположить, чтобы Бог выполнил свою работу халтурно?» Она ответила: «Это богохульство!», на что я сказал: «ЭТО ВЫ БОГОХУЛЬСТВУЕТЕ!!!» Она ответила: «Я не богохульствую». На что я возразил: «Я могу вам это ДОКАЗАТЬ». Я вытащил анатомический атлас и показал ей разрез человеческого таза. Я сказал: «Вы говорите, что Бог создал человека по своему образу и подобию. На этих иллюстрациях подробно изображены некоторые детали творения Божьего. Я думаю, что ректальный сфинктер является одним из чудеснейших образцов инженерной мысли, и я не знаю среди людей ни одного инженера, способного создать клапан, удерживающий твердые тела, жидкости и газы, но при этом выпускающий вниз только газы. Я думаю, вы должны чтить творение Господа. И я хочу вам показать образец уважения к творению Господа. Я хочу, чтобы вы вернулись в свою квартиру и приготовили тушеную фасоль с чесноком и луком. А потом разденьтесь. Фасоль на флоте называют свистящими ягодами, и я хочу, чтобы вы съели уйму этих свистящих ягод... Я хочу, чтобы вы издавали ГРОМКИЙ свист, мягкий свист, МОЩНЫЙ свист, слабый свист. Я хочу, чтобы вы гордо расхаживали по квартире, прославляя творение Господа». Она повиновалась моему приказу и вернулась в колледж после первого же блюда из свистящих ягод.

Как и в случае женщины с огромным задом, Эриксон воздерживается от уверений в том, что пукать на людях — это нормально. Такие уверения для раппорта на данном этапе были бы деструктивны, поскольку это не было бы подстройкой к личным убеждениям клиентки в обратном. Клиентка убеждена, что факт выпускания газов на людях не позволяет ей бывать в обществе, а следствием этого убеждения становится ее затворническое поведение. Поскольку вполне возможно и даже весьма вероятно, что в будущем с ней произойдет аналогичный случай и она снова пукнет в общественном месте, более уместно изменить ее точку зрения на пуканье, чем пытаться изменить само ее поведение. Как и в предыдущем случае, Эриксон снова выбирает нечто, содержащееся в модели мира клиентки и по поводу чего она испытывает очень сильные и высоко ценимые ею чувства, и таким объектом оказывается ее вера в святость Бога и ее религиозные чувства. По поводу этого примера (как и предыдущего) важно отметить, что, прежде чем выбрать некое высоко ценимое убеждение или желаемое состояние и использовать его в качестве катализатора, Эриксон удостоверяется в том, что оно действительно ВЫСОКО ценится клиенткой. В данном примере Эриксон удостоверяется в том, что выпустившая газы женщина искренне чтит творение Господа, и лишь потом переходит к следующему шагу... разумеется, женщина и не думала распространять свои набожные чувства на свой задний проход, до тех пор пока доктор Эриксон не провел для нее эту связь.

Идентифицировав исходные убеждения женщины как причинно-следственную связь («пуканье на людях не позволяет мне появляться в обществе») и высоко ценимую содержательную сферу, с которой можно связать ее нежелательное поведение (уважение к творению Господа), Эриксон переходит к побуждению своей клиентки защищать себя как человека, правоверно почитающего творение Господа. И снова оказывается, что подобная поляризация чувств женщины служит тому, чтобы превратить откровение о совершенстве инженерной мысли Господа во впечатляющий и оказывающий глубокое воздействие опыт. Далее Эриксон описывает ей пуканье как демонстрацию совершенства творения Господа, а не как постыдное отсутствие контроля, каким она до сих пор считала свое поведение. Для женщины эта новая точка зрения превратила то, что прежде было для нее тяжким нарушением этикета, в возможность выразить свою набожность, что, в свою очередь, позволило ей получить дополнительный опыт научения согласно предписаниям Эриксона и в конечном итоге вернуться к общественной жизни.

(Хотелось бы подчеркнуть, что данный случай является не просто примером «предписания симптома» — эффективной в ряде случаев техники краткосрочной терапии. При использовании предписания симптома вместо того, чтобы побуждать клиента прекратить или изменить свое нежелательное поведение, его побуждают или обязывают продолжать так себя вести или даже делать это усерднее прежнего. Клиент, поставленный перед необходимостью исполнять предписание симптома, может

оставить свое нежелательное поведение по причине того, что оно становится для него слишком тяжким бременем, или потому, что следовать предписаниям для него менее привлекательно, чем демонстрировать дух противоречия. В нашем же примере Эриксон переориентирует клиентку таким образом, что пускание газов становится актом, заслуживающим почтения, и тем самым обучает ее реагировать на это поведение иначе, а также контролировать его. Аналогичным образом, в случае женщины с огромным задом Эриксон не предлагает ей сделать свои бедра еще шире, а рекомендует использовать их в качестве колыбели. Он не предлагает страдающему бессонницей клиенту не ложиться вовсе, а предлагает ему использовать появившееся у него дополнительное время более продуктивно.)

В следующем примере описанный нами паттерн не так очевиден и не используется столь явно, как в предыдущих примерах. Однако он присутствует и здесь.

Ко мне приехала женщина из Флагстаффа с жалобами на боли от хирургической спайки, появившейся в результате полостной операции. Такие проблемы довольно легко устраняются. Кроме того, она упомянула, что ее восьмилетняя дочь ненавидит себя, ненавидит своих родителей, ненавидит своих учителей, ненавидит других детей, ненавидит бабушек и дедушек, соседей, управляющего бензоколонки... словом, всех ненавидит. И каждое лето мать пытается уговорить дочь поехать к бабушке и дедушке в Канзас. А восьмилетняя дочь с ненавистью отказывается. Вот НЕСНОСНАЯ девчонка! И я посоветовал матери привести дочь ко мне на прием. И вот мать приехала ко мне, вошла в кабинет... Я спросил мать, что, по ее мнению, заставляет девочку ненавидеть себя и всех людей. Мать ответила: «У нее все лицо в веснушках. И ребята зовут ее Веснушкой». И тогда я сказал: «Хорошо, приводите девочку, даже если вам придется притащить ее силой». И вот маленькая Руфь нехотя входит, готовая сопротивляться. Разумеется, я задал матери несколько простых вопросов. Входя, Руфь с силой упиралась и ныла. Я сказал: «Ты воровка!» А она-то знала, что она не воровка. Я сказал: «Да, да, ты воруешь. Я знаю, что ты воруешь. У меня есть ДОКАЗАТЕЛЬСТВА». Она яростно все отрицала. «У меня есть ДОКАЗАТЕЛЬСТВА. Я даже знаю, где ты БЫЛА, когда воровала. Слушай, я все тебе расскажу, и ты узнаешь, что ты виновна». Вы не можете представить себе всего ее презрения к моим заявлениям. Я сказал: «Ты была на кухне, залезла на кухонный стол, достала коробку с коричным печеньем, и корица просыпалась тебе на лицо. Ты Коричная Мордашка!» Впервые в жизни Руфь узнала, что веснушки — это коричная мордашка. Это полностью ее переориентировало. В то лето она поехала к бабушке с дедушкой и прекрасно провела время. А я ведь всего-навсего переОРИЕНТИРОВАЛ ситуацию; я не менял ее, я просто переориентировал ее. А ведь очень немногие люди знают о важности переориентации.

Для Эриксона было совершенно очевидно, что маленькая Руфь твердо полагала, будто ее покрытое веснушками лицо являлось изъяном ее внешности. Эриксон сформировал у нее представление о том, что пятнышки на ее лице — это корица, пряность, которую все любят, тем самым вызвав у девочки внутренние реакции, соответствующие этим приятным характеристикам в контексте «веснушек». Мы включили этот пример с использованием описанного нами паттерна, чтобы продемонстрировать тот факт, что этот паттерн не должен откровенно следовать «шагам», перечисленным выше. Функции каждого из этих шагов важны для придания этому паттерну эффективности, но количество вариантов, посредством которых эти функции могут проявлять себя в рамках текущего взаимодействия, бесчисленно. Например, работая с Коричной Мордашкой, Эриксон:

1) идентифицирует оперативную причинно-следственную связь из разговора с матерью, а не с самой девочкой (иметь веснушки значит быть непривлекательной);

2) выбирает контекст желаемого состояния, исходя из собственных знаний о модели мира восьмилетних детей (корица — это пряность, которую все любят);

3) подстраивается к девочке, отзываясь о ней презрительно (ее поведение по отношению к окружающим говорит о том, что она ожидает насмешек над собой);

4) обвиняет ее в воровстве (вызывая у нее защитную реакцию);

5) затем предъявляет ей в качестве доказательства ее воровства «корицу» на ее лице (тем самым ставя

знак равенства между ее «веснушками» и «корицей»). Однако мы рекомендуем вам поначалу строго следовать описанному выше алгоритму, пока вы не научитесь легко извлекать необходимую информацию и формировать новые причинно-следственные связи, которые являлись бы для вашего клиента и полезными, и приемлемыми.

Сортировка в поисках ОЧЕНЬ СЛАБЫХ МЕСТ

Мой сын Берт в солидном возрасте пяти лет... и чувствуя свою гражданскую ответственность, заявил: «Не собираюсь больше есть ЭТУ ДРЯНЬ!!!»... имея в виду миску шпината. На что я ответил: «РАЗУМЕЕТСЯ, нет. Ты еще недостаточно взрослый, недостаточно сильный, недостаточно большой!» Мать стала протестовать: «Нет, он УЖЕ достаточно взрослый, большой и сильный». Вы, конечно, знаете, на чью сторону встал Берт...

В предыдущем разделе мы рассмотрели ситуацию человека, идентифицирующего в качестве своей «проблемы» некую форму поведения или характеристику, которая либо не поддается изменению (как, например, веснушки или факт испускания газов), либо ее изменение не является полезным или потребовало бы больше времени и усилий, чем мы имеем возможность или считаем уместным на это потратить. В таких случаях Эриксон, как правило, пытается изменить индивидуальную точку зрения таким образом, чтобы сама форма поведения или характеристика оставалась без изменений, но при этом превратилась в ресурс, служащий достижению высоко ценимой цели. Однако бывают случаи, в которых представляется как возможным, так и уместным помочь клиенту в изменении самого поведения, вместо того чтобы адаптировать его точку зрения к этой форме поведения. Важное место в психотерапии занимает вопрос о том, кто решает, что клиент должен и чего не должен изменять в себе. Если вы заметите, что ребенок собирается засунуть в розетку металлическую шпильку, не вызывает сомнений необходимость вмешательства, чтобы объяснить ребенку неразумность его поведения. Что касается взрослых, однако, существует негласное представление о том, что они уже достаточно образованны и располагают всей необходимой информацией, а потому им должно быть предоставлено право самим делать выводы, касающиеся разумности своих убеждений и форм поведения. Хорошо бы, чтобы это действительно было так, но даже краткий экскурс в личную историю ваших знакомых убедит вас в том, что уже вполне взрослые люди иногда ведут себя так, что вредят и себе, и окружающим. Бывает так, что клиент доволен собой таким, какой он есть, несмотря на то, что его поведение не согласуется с его личными потребностями или потребностями тех людей, которые с ним общаются. Такие противоречия могут возникнуть даже с ведома, а возможно, и в соответствии с намерениями человека. Поведение клиента неадекватно его окружению или ограничивает его в личном плане, однако он кажется незаинтересованным в его изменении. К примеру, мужчина может самоотверженно выпивать по двенадцать кружек пива в день, поскольку считает, что тем самым он демонстрирует свою мужественность, однако он не беспокоится, что у него начнет отрастать брюшко и считает «прискорбным», что его жену расстраивает его раздражительный нрав. В других случаях человек, возможно, слишком глубоко ушел в себя, чтобы осознавать, как его поведение отражается на нем самом и на окружающих и к чему может привести это поведение. Разумеется, в этих случаях у человека также нет практически никакой мотивации к тому, чтобы измениться.

В таких ситуациях Эриксон нередко предпочитал переориентировать своего клиента так, чтобы поведение, которое в настоящий момент является лично для него приемлемым или по крайней мере терпимым (но тем не менее вредным), стало неприемлемым, уступив место другим, более удовлетворительным. Данный паттерн фактически является противоположностью паттерна, описанного в предыдущем разделе. Вместо того чтобы придавать нежелательной форме поведения или характеристике некоторую ценность, связывая его с высоко ценимым желаемым состоянием (как это имеет место в паттерне сортировки в поисках положительных качеств), Эриксон в данном случае делает «приемлемое» поведение или характеристику неприемлемыми, связывая их с последствиями, крайне неприятными для данного человека. Приведем пример:

Один врач сказал мне, что шестилетний Билли сосет большой палец, и попросил меня приехать к нему

домой, ввести Билли в транс и заставить его прекратить сосать палец. И вот я поехал по вызову на дом. Маленькому Билли сказали, что к нему приедет доктор Эриксон и сделает так, чтобы «ты ПРЕКРАТИЛ сосать свой палец». И поэтому Билли был очень враждебно настроен против меня. Я обратился к жене врача и сказал: «Итак, Билли — МОЙ пациент, а вы, мама, будете медсестрой; вы ведь знаете, что медсестра не должна вмешиваться в то, что приказывает врач. А вы, доктор, вы ведь практикующий врач и знаете, что не должны вмешиваться в работу другого врача с пациентом». Они уселись, страшно напуганные, и я сказал: «Билли, я хочу тебе кое-что сказать. Твои папа и мама хотели, чтобы я приехал сюда, ввел тебя в транс и заставил тебя прекратить сосать свой палец. Но, Билли, КАЖДЫЙ шестилетний мальчик и КАЖДАЯ шестилетняя девочка имеют право сосать свой палец сколько угодно. Разумеется, НАСТАНЕТ день, когда тебе исполнится уже целых семь лет и ты не захочешь сосать свой палец, потому что ты будешь уже большим, семилетним мальчиком. А пока ты еще маленький ребенок и хочешь сосать свой палец, я хочу, чтобы ты продолжал сосать свой палец». Билли просиял, а его родители были в замешательстве. День рождения Билли должен был наступить почти через два месяца, а для шестилетнего ребенка два месяца — это долгий, очень долгий срок. И Билли прекратил сосать свой палец ДО ТОГО, как ему исполнилось целых семь лет. Зачем так долго ждать?
Несомненно, можно было изменить точку зрения родителей Билли на сосание пальца, чтобы подобное поведение стало для Них приемлемым. При условии наличия раппорта и соответствующих навыков можно было бы, к примеру, побудить их рассматривать «настойчивость» Билли при сосании пальца как демонстрацию того, что он обучается самоутверждению и независимому мышлению. Однако на самом деле Билли в конце концов должен был бы либо бросить сосать палец, либо столкнуться с насмешками со стороны тех, с кем ему доведется общаться. Поэтому Эриксон предпочел заняться изменением поведения Билли.
Как и в приведенных выше примерах, Эриксон начинает с установления раппорта. Работа Эриксона с Билли принимает форму обращения Эриксона с его родителями таким образом, как сам Билли хотел бы обращаться со своими родителями, — иными словами, Эриксон говорит им, что они не могут приказывать ему, что он должен делать. Далее Эриксон говорит Билли, что если он хочет сосать палец, то имеет полное право делать это, — утверждение, безусловно, подстраивающееся к собственным желаниям Билли. Подстроившись таким образом к опыту Билли, Эриксон быстро зарекомендовал себя в его глазах как человек, который его «понимает» и которого стоит слушать. Кроме того, такая подстройка к опыту Билли сильно укрепила его ощущение убежденности в приемлемости и безопасности своего поведения. Разумеется, все это служило подготовкой почвы для коммуникаций, которые должны были последовать далее (точно так же, как поляризация клиента служит подготовкой почвы для изменения при использовании паттерна, описанного в предыдущем разделе). Затем Эриксон лишает поведение мальчика всякой мотивации тем, что связывает сосание пальца с положением «маленького ребенка». Он успокаивает Билли пресуппозицией, содержащейся во фразе «А пока ты еще маленький ребенок и хочешь сосать палец, я хочу, чтобы ты продолжал сосать палец», а эта пресуппозиция, благодаря уже завоеванному Эриксоном к этому моменту авторитету в глазах мальчика, а также той естественной манере, в которой была произнесена эта фраза (иными словами, Эриксон, говоря эти слова, производил впечатление полностью конгруэнтного и искреннего человека), моментально сформировала в сознании Билли знак равенства между сосанием пальца и положением маленького ребенка. То, как Эриксон понимал культуру маленьких мальчиков, позволило ему избрать контекст, на который, как он прекрасно знал, Билли обязательно отреагирует, — а именно на упоминание о «возрасте». Мальчики-ровесники Билли, как правило, очень беспокоятся о том, что они успешно пройдут все стадии взросления и станут взрослыми, большими и сильными. Спросите любого маленького ребенка, сколько ему лет, и если только сегодня у него не день рождения, он скажет, что ему «шесть с ЧЕТВЕРТЬЮ» или «шесть с ПОЛОВИНОЙ», но никогда — что ему просто «шесть». Мысль о том, что его будут считать шестилетним ребенком, когда ему на самом деле уже исполнится семь, безусловно, является ужасным сном любого мальчика, включая Билли, который, оказавшись перед таким выбором, скорее позволит своему пальцу отсохнуть, чем поставит под угрозу

свой статус мальчика, уже достигшего возраста семи лет. Далее приводится алгоритм, описывающий этот пример терапевтического вмешательства.

Первым шагом при использовании данной стратегии вмешательства является идентификация того паттерна поведения, который вы хотите изменить. Описание этого поведения может как исходить от самого клиента, так и стать результатом ваших взвешенных умозаключений. Мы уже не раз говорили, что то, КАК люди размышляют о мире, о себе самих и о своем поведении, может оказывать и действительно оказывает огромное влияние на их опыт как с точки зрения их внутренних реакций, так и с точки зрения вызываемых этими реакциями новых форм поведения. Это означает, что человек вполне может знать о том, что его поведение неприемлемо (или даже хуже), и при этом, однако, не размышлять о своем поведении таким образом, который бы ВЫНУЖДАЛ изменить его. Рассмотрим, к примеру, тот факт, что в наши дни уже практически невозможно найти курящего человека, который бы не знал о том, что курение вредит его здоровью. Однако даже знание о вреде курения само по себе и без участия других факторов не удерживает миллионы людей от курения, хотя в то же самое время многие другие люди бросили курить под влиянием размышлений о самих себе и о курении или даже никогда не пробовали это делать. Смысл этого отступления в том, чтобы привлечь ваше внимание к идее, гласящей, что в контексте описываемых в этой главе паттернов «реальность» окружающего мира, его законы и ваши собственные представления о том, что хорошо и что плохо, не являются эффективными целями вашего терапевтического вмешательства при работе с людьми. Скорее они представляют собой просто оправдания проблем ваших клиентов.

Однажды ко мне пришло одна мать и сказала: «У меня ожирение. Я — мать четверых детей. Я подаю им плохой пример. Я стыжусь себя. Я всегда слишком занята, чтобы куда-нибудь с ними пойти. Правда в том, что я слишком занята ЕДОЙ! Я всегда нахожу время, чтобы пойти в магазин и купить себе конфеты и печенье — и у меня НИКОГДА нет времени куда-нибудь сводить моих детей». Я сказал: «Мне жаль ваших бедных детей, которые растут невежами... которые даже не знают, как выглядит ботанический сад, которым НИ РАЗУ не доводилось забираться на Пик Скво, которые НИ РАЗУ не были в Большом Каньоне, ни разу не видели Окаменевший Лес, или Расписную Долину, или Метеоритный Кратер, Каса Гранде, Пуэбло Гранде или старый Таксон. Мне кажется, то, что вы делаете со своими детьми, — это ужасно. А теперь идите домой и наклейте на ваше зеркало бумажку с надписью: «Пусть эти чертовы дети растут невежами», и пусть она висит там. У вас будет веская причина НЕ смотреть в зеркало. Но вы все равно не сможете забыть то, что написано на записке, приклеенной на зеркало. Через два года эта женщина позвонила мне. «Сейчас я сбрасываю вес, а мои дети посетили все достопримечательности Аризоны. Можно наконец снять с зеркала эту чертову записку?!!» Я сказал ей, что МОЖНО, но что она должна смотреть не в зеркало, а на рост и развитие своих детей. У нее ушло два года на то, чтобы научить своих детей наслаждаться достопримечательностями Аризоны. Мне кажется, такое лечение намного полезнее, чем попытки копаться в давно забытом прошлом, которое все равно НЕ изменить.

Что ДЕЙСТВИТЕЛЬНО крайне важно с точки зрения терапевтической работы с другим человеком, так это природа и последствия фактических форм поведения, которые демонстрирует индивид, а также фреймы референции (убеждения/понимание/ точки зрения), которые делают это поведение возможным. Идентификация природы и последствий поведения человека важна для определения эффективности, компетентности и качества тех взаимодействий с другими людьми, которые доставляют этому индивиду удовлетворение (или наоборот) в его повседневной жизни. Точки зрения, которых придерживается конкретный человек, важны для нас, поскольку представляют собой пластичный ресурс, которому можно придавать различные формы, чтобы влиять на поведение этого человека. Так, работая с Билли, Эриксон не настаивает на правильности или неправильности сосания пальца; вместо этого он признает полезность того, чтобы Билли изменил свое поведение, а затем помогает ему изменить свои взгляды на сосание пальца таким образом, чтобы тот практически неизбежно перестал это делать (обратите внимание, что в соответствии со значением, придаваемым им личной компетентности, Эриксон структурирует свое вмешательство таким образом, чтобы Билли ощущал свой отказ от сосания пальца как плод собственных размышлений и усилий). Как уже

говорилось, ваши клиенты могут иметь совершенно ясные представления о том, что они хотели бы изменить с точки зрения своего поведения. Однако возможно также, что ваши клиенты ясно представляют себе, что должно быть изменено (либо в результате их собственного опыта, либо благодаря наставлениям другого человека), но при этом могут не стремиться, или не хотеть изменить свое поведение (как в случае Билли), или даже вовсе не осознавать неприемлемость своего поведения. В этих случаях на одну чашу весов вы должны положить незаинтересованность вашего клиента в изменении и сопоставить ее с вашим собственным пониманием, касающимся возможных последствий его поведения для его дальнейшей эволюции как личности (как это делает Эриксон, принимая решение приложить руку к тому, чтобы изменить поведение Билли). Таким образом, первым шагом данного паттерна является:

1. Идентифицировать для себя паттерн поведения, подлежащий изменению, удостоверившись в том, что он поддается изменению и что изменить его будет полезно.

Билли продолжает сосать свой палец в том возрасте, когда это уже не является социально приемлемым.

А в случае паттерна сортировки в поисках положительных качеств, описанного в предыдущем разделе, то, что клиент Эриксона считал препятствием или отвратительным дефектом, связывалось с высоко ценимым желаемым состоянием, выбранным из его собственной модели мира. Связь проводилась таким образом, что условием достижения желанной цели становилось (ранее) нежелательное поведение. Одним из факторов, делающих такую форму вмешательства эффективной, является то, что Эриксон выбирает желаемое состояние, с которым связывается «проблемная» форма поведения или характеристика, из собственной модели мира клиента. Этот фактор столь же важен и для придания эффективности паттерну, который мы описываем в данном разделе. При использовании такой формы вмешательства поведение, которое является для человека приемлемым (или по крайней мере терпимым), необходимо связать с высоко ценимым результатом, и для того чтобы эта сформированная вами причинно-следственная связь оказала влияние на человека, желанный результат также должен быть взят из модели мира клиента. Очевидно, что проведение связи между курением и угрозой здоровью для человека, который нисколько не беспокоится о своем здоровье, окажет значительно меньше влияния на его мышление и последующее поведение, чем в том случае, если бы он, скажем, высоко ценил отношения со своей супругой и вы связали бы его курение с возможной утратой этих отношений.

Была одна тринадцатилетняя девочка, которая весила 95 килограммов, тогда как ее девятилетняя сестра весила 30 килограммов. Она имела избыточный вес с двух лет — страдала тучностью. Кроме того, у нее была мания преследовать повсюду свою сестренку: она боялась, что сестренку убьют. Мать также страдала от избыточного веса, но по сравнению с дочерью она выглядела тоненькой. А отец был просто красавец. А еще у них была шестимесячная дочка. Девочке уже тринадцать, и родители рассказали ей все о проблеме избыточного веса. Этак ведь и умереть можно. Она знает об ожирении все, но вы же знаете, смерть никогда не приходит именно к НАМ... только к соседям. И я знаю, что каждый из вас мог сегодня погибнуть в автомобильной катастрофе. Если бы вы подошли ко всем, кому суждено было погибнуть в автомобильных катастрофах на территории Аризоны до г января этого года, и сказали им: «До конца года вы погибнете в автомобильной катастрофе», они бы не поверили, что это может с ними случиться... это всегда случается с ДРУГИМИ. И эта девочка твердо знает, что она-то не умрет. У НЕЕ гипертонии не будет. И вот она везде ходит за младшей сестрой, она боится, что с ее сестренкой что-то случится. И вы говорите ей: «Ты НЕ слониха. Слоны умеют бегать очень быстро. А вот очень толстые люди не могут бегать быстро. И ты должна это ЗНАТЬ. И тебе очень легко устать. А твоя сестренка может забраться на гору, ей это сделать намного легче, чем ТЕБЕ: ты говоришь, что беспокоишься за свою сестру... я думаю, ты и ДОЛЖНА беспокоиться. Потому что ты НЕ В ТОЙ физической форме, чтобы успевать за ней присматривать!» Итак, вы выбираете подход к этой девочке и проблеме ее веса через ее сестренку... у нее масса причин беспокоиться, потому что она может не успеть защитить сестренку... для этого надо быть в форме. И я задал ей цель, не имеющую никакого

отношения к действительности — СОВЕРШЕННО никакого, — которая будет для нее приемлемой, а когда она откроет для себя привлекательность обладания хорошей фигурой, у нее будет очень притягательный образ самой себя.
Основной акцент описанного паттерна делается на том, что вы создаете для своих клиентов причинно-следственную связь (которая может иметь, а может и не иметь под собой реального основания) между некими неприемлемыми формами поведения этих клиентов и угрозой чему-либо, что они высоко ценят.
2. Идентифицируйте в модели мира вашего клиента некий ВЫСОКО ЦЕНИМЫЙ критерий, форму поведения, обстоятельство или результат, которому угрожает или может угрожать, согласно данному описанию, неуместная форма его поведения.
Как и любого другого мальчика, Билли волнует, правильно ли другие оценят его возраст и статус. Элементы информации, которые вы идентифицировали на шаге первом и втором, разумеется, служат базисом для новой точки зрения, которую вы собираетесь сформировать у вашего клиента. Однако лишь простое указание клиенту на связь между этими двумя факторами вовсе не обязательно окажет воздействие на этого индивида, — даже если описываемая вами причинно-следственная связь совершенно очевидна. Эриксон понимает, что факты редко бывают достаточно весомы для того, чтобы изменить точку зрения человека (и снова вспомните о том, что факты, касающиеся курения, часто не оказывают на поведение курильщиков никакого влияния), и что для того, чтобы изменить его поведение, необходимо создать соответствующую психологическую среду. Как и для предыдущего паттерна поведения, в этом паттерне Эриксон создает психологическую среду, соглашаясь со своим клиентом по вопросу о ПРИЕМЛЕМОСТИ его поведения, и делает это таким образом, что одновременно углубляет раппорт (благодаря видимости согласия с его собственными убеждениями) и УКРЕПЛЯЕТ уверенность клиента в имеющейся у него на данный момент точке зрения. Такая «подготовка почвы» необходима для того, чтобы сделать последующее ИЗМЕНЕНИЕ внутреннего состояния клиента более впечатляющим. Именно эти грандиозные масштабы изменения внутреннего состояния клиента, которые он уже не может игнорировать, вынуждают его подвергнуть свой опыт пересортировке и понять его с той точки зрения, которую ему предлагает Эриксон. Для большинства людей естественной реакцией на такое маятниковое колебание своего «внутреннего состояния» (как правило, «чувств») является попытка вычленить событие, вызывавшее это колебание, и рассматривать это событие как значимое в том или ином отношении (например, «все, что оказывает такое воздействие, наверняка должно быть значимым»).
3. Подстройтесь к вашему клиенту и укрепите в нем чувство безопасности того, что он придерживается имеющейся у него на данный момент точки зрения, касающейся неуместной формы поведения.
Эриксон говорит Билли, что его родители не могут приказывать ему, что он должен делать, и что он «имеет право сосать свой палец сколько (ему) угодно».
После того как Эриксон помог своему клиенту создать психологическую среду, максимально способствующую принятию новых взглядов, он делает «явной» связь между неуместной формой поведения клиента и угрозой, которую она означает для чего-то высоко ценимого клиентом. Слово «явной» заключено в кавычки, чтобы привлечь ваше внимание к тому факту, что высказывание клиенту идеи в явном виде не то же самое, что взять и совершенно откровенно выложить ему: «Вот как в действительности обстоят дела...» Под явным мы понимаем здесь то, что причинно-следственная связь, о которой вы хотите сообщить клиенту, преподносится ему в форме, в которой он может понять ваши слова — на осознанном или неосознанном уровне. Разумеется, это не исключает такого варианта, как прямолинейное изложение «фактов». Однако мы хотим обратить ваше внимание на то, что в вашем распоряжении имеется большое количество других, возможно, более тонких способов донести свою мысль до клиента. Так, работая с Билли, вместо того чтобы сказать ему: «Если ты будешь сосать свой палец, тебя будут считать маленьким ребенком», Эриксон внедряет в его сознание ту же идею в форме пресуппозиции, содержащейся в предложении, которое на первый взгляд поддерживает точку зрения Билли: «Разумеется, настанет день, когда тебе исполнится уже целых семь лет (пока что

ты еще не такой БОЛЬШОЙ) и ты не захочешь сосать палец, потому что ты будешь уже большой семилетний мальчик (семилетние мальчики не любят сосать палец)». Огромное преимущество, которое обеспечивает Эриксону использование пресуппозиций в этом примере, состоит в том, что оно позволяет ему как сохранить раппорт, так и избежать формирования у Билли полярной реакции на прямое, заявление, при этом передавая ему всю необходимую информацию. (Существует много других возможностей для действенного, но в то же время тонкого использования языка с целью передачи информации. Читателям, заинтересованным в развитии этого навыка, мы настоятельно рекомендуем приобрести книгу Гриндера, Бэндлера и др. «Паттерны гипнотических техник доктора медицины Милтона Х. Эриксона» (Grinder, Bandler et al., 1977), где подробно описываются многие из возможных лингвистических паттернов.) Предъявление новой точки зрения не обязательно должно быть вербальным. Эриксон любил организовывать своим клиентам подготавливающий почву опыт, который сам по себе мог служить целям передачи информации.

Я сказал одному адвокату, что хочу, чтобы он поднялся на Пик Скво и взял с собой своего четырехлетнего сына. Он спросил: «Вы хотите, чтобы я понес четырехлетнего Дэвида в горы?» Я ответил: «Нет... Я хочу, чтобы вы и Дэвид поднялись на Пик Скво, а целью ВАШЕГО восхождения в горы является образование; ...приходите завтра и расскажите мне о полученном вами образовании». Он пришел на следующий день и выглядел очень смущенно. Он сказал: «Я получил образование. Я выдохся, не пройдя еще и полпути, а Дэвид умудрялся отбегать то в одну сторону, то в другую и все время кричал мне: «Ну скорее, папа, ну скорее!» Я спросил: «Иными словами, не были ли вы раньше склонны чрезмерно опекать своего ребенка?» На что он ответил «Да, несомненно, был. Он может справиться с собой лучше, чем я могу справиться с СОБОЙ».

Таким образом, следующим шагом этой последовательности действий является:

4. Сделать «явной» для вашего клиента причинно-следственную связь между его текущим поведением и угрозой, которую это поведение представляет для того, что вы идентифицировали как имеющее для клиента большую ценность.

Эриксон говорит Билли, что, будучи ШЕСТИлетним ребенком, он имеет право сосать палец сколько угодно.

Итак, в сжатом виде алгоритм, позволяющий воспроизвести эту форму вмешательства, выглядит следующим образом:

1. Идентифицируйте для себя паттерн поведения, подлежащий изменению, удостоверившись в том, что он поддается изменению и что изменить его будет полезно.
2. Идентифицируйте в модели мира вашего клиента некий ВЫСОКО ЦЕНИМЫЙ критерий, форму поведения, обстоятельство или результат, которому угрожает или может угрожать неуместная форма его поведения.
3. Подстройтесь к клиенту и укрепите в нем чувство безопасности того, что он придерживается имеющейся у него на данный момент точки зрения, касающейся неуместной формы поведения.
4. Сделайте для вашего клиента «явной» причинно-следственную связь между его текущим поведением и угрозой, которую это поведение представляет для того, что вы определили как имеющее для клиента большую ценность.

Как и в случае вмешательства с сортировкой в поисках положительных сторон, описанного в предыдущем разделе, в реальной практике данный паттерн вмешательства может принимать множество форм. Важно, чтобы характер описываемой информации «накапливался», а также чтобы сохранялся способ использования этой информации. Время, затраченное на строгое следование описанной выше форме, сформирует у вас автоматическую способность проводить необходимые различения, касающиеся самой информации и ее использования, благодаря чему вы сможете применять данную форму вмешательства и другими, возможно, более тонкими и творческими способами.

В первый год моего преподавания в Государственном медицинском училище Уэйна некоторые представители факультета уже были наслышаны обо мне и с радостью пригласили меня вести занятия

на факультете, поскольку там была студентка (старшекурсница по имени Джейн), установившая феноменальный рекорд... она ОПАЗДЫВАЛА на все занятия, на КАЖДЫЙ урок, на КАЖДЫЙ экзамен на протяжении всего обучения в старшей школе. Она была круглая отличница... очень способная. Ее отчитывали, наказывали, упрекали, предупреждали, а она всегда мило извинялась и сладким голосом обещала больше не опаздывать. На следующий же день она все забывала. И так на протяжении всего периода обучения — безупречная статистика опозданий на все занятия. Она проучилась в школе четыре года... опаздывая на каждый урок, на каждый экзамен, на каждую лабораторную работу, — и поступила в медицинское училище. В колледже средний балл у нее был чистая пятерка. Но все равно она опаздывала на каждую лекцию, на каждую лабораторную. Студенты-медики, которым приходилось делать с ней лабораторные работы, НЕНАВИДЕЛИ ее за опоздания, преподаватели тоже ее ненавидели. Ее брали на поруки, отчитывали, угрожали, но НЕЛЬЗЯ ЖЕ отчислить круглую отличницу за то, что она опаздывает, когда она так мило извиняется и сладким голосом обещает, что больше не будет. Но когда я стал там преподавать, я сказал: «Когда Джейн войдет в класс Эриксона...» и показал студентам известный во всем мире приветственный восточный жест — поклон со сложенными у груди ладошками, и все они с радостью стали предвкушать, что же произойдет. Перевоспитать Джейн не было никакой надежды. И вот перед вами аудитория, вот входная дверь в аудиторию, а вот здесь стою я и читаю лекцию. А за день до моего урока по училищу пролетел слух... что Джейн ожидает сюрприз, и вот все студенты собрались за полчаса до начала занятий — даже Джейн. Я вхожу с ними на первый этаж, отпуская шуточки и смеясь, поднимаюсь на лифте на второй этаж, вхожу в аудиторию. Ровно в восемь я начинаю лекцию. Все на месте, кроме Джейн. Студенты на меня не смотрят и не слушают меня — все смотрят на дверь. Минут через двадцать дверь тихонько отворилась. И в дверь очень тихо проскользнула Джейн — у нее была привычка проскальзывать в дверь, проходить перед доской на другую сторону класса, затем на задние ряды, вдоль задней стены — до середины, а затем по центральному проходу — на свое место в середине класса.
И вот Джейн открывает дверь, проскальзывает в нее, а все смотрят на меня, и все знают, что ЭТО означает... (он прикладывает палец к губам)... нужно помалкивать. И вот что я сделал (Эриксон показывает сигнал «всем встать»), они все встают, и я молча по-восточному кланяюсь Джейн, все время пока она идет на свое место... и все остальные делают тоже. В конце урока студенты со всех ног бросились к выходу. Они хотели рассказать всем, что случилось. Мы с Джейн последними остались в аудитории. Я как ни в чем не бывало заговорил о погоде, и мы пошли по коридору, тут вышла уборщица и молча по-восточному приветствовала ее, вышла секретарша — и приветствовала ее также, вышел ДЕКАН... и так все ей кланялись целый день. На следующее утро она вошла в класс первой. А три года спустя она подошла ко мне, чтобы обсудить воздействие этого единственного элемента терапии, который я применил к ней, но который полностью изменил ее образ поведения, мыслей и поступков.
Сортировка в поисках релевантности

Основное различие между двумя описанными выше паттернами вмешательства состоит в том, что первый (сортировка в поисках положительных сторон) предполагает формирование причинно-следственной связи между нежелательной формой поведения и желаемым состоянием, тогда как при втором виде вмешательства (сортировка в поисках СЛАБЫХ МЕСТ) указывается на причинно-следственную связь между в остальном приемлемым поведением и утратой некоего высоко ценимого состояния. Однако обоим паттернам присуще много других легко различимых общих черт. Успех применения обоих видов вмешательства зависит от вашей способности: 1) выделить в модели мира вашего клиента те высоко ценимые содержательные сферы, которые несомненно окажут сильное воздействие, если их затронуть; 2) установить и поддерживать раппорт с вашим клиентом (который в процессе взаимодействия проникается доверием к вашим суждениям как обоснованным); 3) сформировать у вашего клиента отзывчивое состояние, обеспечивающее действенность вашего вмешательства; 4) сообщить ему новую точку зрения таким образом, который является для вашего клиента осмысленным, конгруэнтным и убедительным.

Еще одним общим фактором, присущим обоим этим паттернам, является сам Эриксон, который указывает своему клиенту направление адекватных изменений его точки зрения. Однако этот фактор должен был присутствовать далеко не всегда, когда Эриксон хотел побудить того или иного своего клиента к изменению его точки зрения. В работе Эриксона можно найти массу случаев, когда он организовывал для своих клиентов некую форму опыта, чтобы обеспечить для них среду, в которой у них появится возможность сформировать для самих себя новый и, вероятно, более полезный способ размышления о своей ситуации.

Итак, много ли найдется вещей, которыми интересуются пациенты? Одна из процедур, которые я предлагаю своим пациентам, — я посылаю их забраться на Пик Скво. Примером может послужить супружеская пара, приехавшая из Филадельфии. Он — психиатр, проходивший активный психоанализ по три раза в неделю в течение тринадцати лет. Его жена проходила активный психоанализ в течение шести лет их супружеской жизни. Но они ВСЕ РАВНО чувствовали, что нуждаются в дополнительной терапии. Они приехали и подробно рассказали мне свою историю. Я спросил: «Это ваше первое путешествие на запад страны?» Они ответили: «Да». Тогда я сказал: «Учитывая, что наши края выглядят совсем не так, как окрестности Филадельфии, вам следует открыть для себя.кое-что новое в мире, в котором вы живете. Итак, доктор, я даю вам задание забраться на Пик Скво, одному, сегодня днем... завтра вы зайдете ко мне и доложите о своем опыте. А вам, мадам, я даю задание пойти в ботанический сад, прийти завтра ко мне с мужем и доложить о посещении ботанического сада». И вот приходит муж и говорит: «Знаете, это было самым удивительным переживанием всей моей жизни. Я по-новому взглянул на жизнь — с вершины Пика Скво все выглядит совершенно иначе. Я и подумать не мог, что можно настолько иначе смотреть на вещи». А жена сказала: «Скука смертная — целый день в ботаническом саду... всю дорогу одно и то же. Пустая врата времени». Я сказал: «Хорошо. Теперь я дам вам другое задание, которое вы должны будете выполнить самостоятельно. ВЫ, доктор, посетите ботанический сад, а ваша жена поднимется на Пик Скво; вы придете завтра и доложите мне обо всем». Они пришли, и муж рассказал, мне каким чудесным переживанием было посещение ботанического сада... сколько разных растений, сколько сортов. «Можно целыми ДНЯМИ просто бродить и пересматривать все. и я обязательно пойду туда еще».

Я попросил отчета ужены. Она сказала: «Ну и дурацкая это гора! Я проклинала каждый шаг наверх. Я проклинала СЕБЯ за то, что лезу на нее. Я поклялась, что никогда в жизни я туда больше не полезу. Признаюсь, я испытала момент триумфа, когда достигла вершины... и я ругала вас еще крепче на протяжении всего пути вниз. И я поклялась, что никогда, никогда больше не совершу такого дурацкого поступка». И тогда я сказал: «Хорошо, теперь вместо того чтобы давать вам задания, я хочу предложить, чтобы каждый из вас выбрал свое СОБСТВЕННОЕ задание, выполнил его и пришел завтра доложить об этом». Они пришли на следующий день, и доктор сказал: «Я снова пошел в ботанический сад. Чудесное место. Я могу бродить там целыми днями, НЕДЕЛЯМИ. Просто восхитительно». А жена сказала с некоторым смущением: «Я ПОКЛЯЛАСЬ, что никогда больше не полезу на эту дурацкую гору, и все равно полезла. Я ругалась всю дорогу наверх. Я признаю, меня охватило сиюминутное чувство триумфа на вершине горы, но оно ушло, и я ругалась всю дорогу вниз... Я ругалась и проклинала саму себя». Я сказал: «Отлично, вы завершили курс психотерапии. Поезжайте в аэропорт и возвращайтесь в Филадельфию». Они смотрели на меня в полном УЖАСЕ. Хотел бы я оказаться на этом самолете и послушать, о чем они говорили. Когда они приехали домой, жена сказала: «Пожалуй, я возьму машину и проедусь, чтобы проветрить мозги». Муж ответил: «Мне кажется, это хорошая мысль... я сделаю то же самое. МОИ мозги определенно нужно проветрить». Позже я узнал, что она поехала к своему психоаналитику и отказалась от его услуг, а затем поехала к адвокату и подала на развод. Он тоже поехал к своему психоаналитику и отказался от его услуг. После этого он приехал в свой кабинет и начал приводить в порядок свои записи, стал делать там уборку. Когда он получил уведомление о разводе, то позвонил мне и сказал: «Моя жена добивается развода. Я хочу, чтобы вы отговорили ее от этой глупой затеи — разводиться со мной». Я ответил: «Я никогда не обсуждал вопрос о разводе ни с КЕМ из вас. И я не собираюсь сейчас брать на себя какую бы то ни было ответственность за это». Она

довела дело о разводе до конца, а затем устроилась на новую работу, которая ей нравилась. Сейчас она наслаждается жизнью. У него хорошая частная практика и новая подруга. А убывшей жены появился новый мужчина. И оба они наслаждаются жизнью и посылают ко мне своих пациентов. И когда они поднимались на Пик Скво, она испытала сиюминутное ощущение триумфа на вершине. Они поднимались на вершину супружеского отчаяния... слава Богу, этот день позади, и настал новый день. Итак, это была чисто символическая психотерапия. Он увидел на этой горе жизнь под новым углом зрения. Он не знал о том, что попал своими словами в самую точку, но его слова были точны. А она все время видела одно и тоже, снова и снова... она тоже не знала, что попадает своими словами в самую точку, но ее слова тоже были точны.

В примере с парой, поднявшейся на Пик Скво, Эриксон организует для супругов опыт, который, согласно его замыслу, должен дать им новые точки зрения на жизнь. Но как же получилось, что такие, казалось бы, столь далекие от семейных проблем задания, как экспедиция на Пик Скво или посещение ботанического сада, оказались тем не менее столь эффективным опытом обучения? Частично ответ кроется в использовании Эриксоном пресуппозиций существующего контекста. Эта пара преодолела большое расстояние и потратила большую сумму денег на то, чтобы поработать со своими семейными трудностями. Супруги совершенно естественно полагали, что все происходящее между ними и Эриксоном будет релевантным по отношению к проблеме, за работу над которой они платили. Именно на этой пресуппозиции и базировалось их пребывание в Финиксе, и именно она побуждала супругов обеспечивать (на определенном уровне) релевантность своих полевых исследований по отношению к своей проблеме. Оба они использовали опыт, полученный ими на Пике Скво и в ботаническом саду, как основу переориентации своего мышления в отношении их брака. Контекст этого опыта задавался тем фактом, что они приехали в Финикс поработать над своими отношениями (и, разумеется, определялся их верой в то, что выданные Эриксоном задания были осмысленными, а не произвольными, и исходили от искреннего желания помочь, а не от стремления подзаработать). Для Эриксона не было никакой необходимости придумывать, а затем указывать им новые точки зрения, которые каждый из них «должен» был почерпнуть из этого опыта. Вместо этого он предложил им две различные формы опыта и возможность использовать этот опыт и вывести на его основе обобщения в контексте, уже заданном целью их пребывания в Финиксе.

Вторая часть ответа на вопрос об источниках воздействия терапевтического вмешательства Эриксона на эту пару кроется в самой природе опыта, который он предложил супругам. Тот факт, что Эриксон предоставил паре свободу генерировать свое собственное понимание на основе этого опыта, разумеется, не означает, что природа предложенного им опыта являлась нерелевантной. Ботанический сад — это место, где человек может побродить среди аккуратно рассаженных образцов различных видов колючих пустынных растений, а в походе на Пик Скво их ожидало трудное восхождение, по завершении которого перед ними открывался новый вид на пустыню. Таким образом, те формы опыта, которые Эриксон предписал супругам, содержали в себе определенные метафорические коннотации и взаимосвязи, которые Эриксон находил способствующими созданию дополнительных контекстов, соответствующих характеру их размышлений.

Как с очевидностью следует практически из всех историй работы с клиентами, описанных в этой книге, Эриксон обладал поистине феноменальной прозорливостью относительно того, какого рода опыт будет вероятнее всего способствовать формированию у клиентов необходимых точек зрения. Ученики Эриксона склонны приписывать его поразительное знание того, в какого именно рода опыте нуждаются те или иные люди, таинственному природному дарованию, носящему имя «интуиция». Интуиция — природный дар, и большинство людей рассматривают ее как нечто, что дается каждому человеку лишь в определенном количестве и определенного качества, и ничего нельзя с этим поделать. Либо она есть, либо ее нет. Интуитивные способности Эриксона, несомненно, поразительны и редкостны, однако неверно было бы считать их лишь счастливым подарком судьбы. Скорее они являются результатом его собственных (и как можно предполагать, неустанных) усилий, направленных на экспериментирование с людьми с целью вычленения структурированного смысла из

тех действий, которые все мы осуществляем, формируя наш личный опыт.
Когда вы РАССМАТРИВАЕТЕ проблему, вы рассматриваете ее ВСЕМИ возможными способами. Я был в Мехико на приеме у дантиста. Он сказал мне, что его жена художница. Она отрицала это, а он настаивал на том, что она ДЕЙСТВИТЕЛЬНО художница. Я подумал, что она очень застенчива. Я попросил ее показать мне рисунки. И вот она вынесла свои рисунки... и каждую картину обрамляли очень необычные завитки. Очень приятные зарисовки лиц, цветов, животных и так далее. И я прикрепил картину к стене и взглянул на нее. Я поворачивал картину и смотрел на нее то так, то этак (поворачивая картину под разными углами), я снова повернул ее и посмотрел на нее ВОТ ТАК. Я взял небольшой листок бумаги и проделал в нем отверстие размером с ноготь, положил ее на орнаментальную рамку и сказал дантисту: «Смотрите». Он сказал: «Ей-Богу, это же лицо». Я подвинул отверстие, и там было ДРУГОЕ лицо. На рамке каждого ее рисунка были изображены сотни лиц. Ее подсознание поместило их туда, а мне довелось обнаружить их там. Теперь она известная художница и заведует художественной галереей в Мехико.
Будучи профессиональным коммуникатором, вы сознательно и подсознательно собираете любую информацию, касающуюся, индивидуальной совокупности убеждений, посредством которых ваш клиент понимает окружающий мир. Из этих блоков информации вы собираете модель мира конкретного человека, а затем используете ее в качестве контекста, в котором вы понимаете его «» проблему. Нельзя перечислить набор правил, позволяющих трансформировать это понимание в гарантированно адекватный и эффективный переориентирующий опыт, но мы можем рассказать, как натренировать собственную интуицию, чтобы производить такую трансформацию. Наш личный опыт говорит, что дело не в том, что врачи-клиницисты не располагают достаточной информацией. Им недостает опыта распознавания паттернов в реакциях клиентов на терапевтическое вмешательство. Каждый человек обладает интуицией, однако интуиция отдельных людей, судя по всему, систематически оказывается более точной, чем у других. Участникам наших обучающих семинаров и вам мы предлагаем и рекомендуем поэкспериментировать с интуицией следующим образом: на основе собранной вами информации о модели мира клиента и его проблемной ситуации выдвиньте догадку о том, что могло бы стать для этого человека полезной переориентирующей идеей или формой опыта. Воссоздайте в реальности или в воображении вашего клиента этот референтный опыт. А затем прямо или косвенно выясните, какова реакция (реакции) вашего клиента. Например, нашей клиентке было очень трудно разговаривать со своими родителями; она так нервничала во время разговоров с ними, что часто не могла закончить начатое предложение. Она была очень чопорной и «учтивой», как и ее родители. Мы предположили, что если бы она в глубине души знала, что совершила поступок, который ее родители находят оскорбительным, она вела бы себя в их присутствии иначе, потому что втайне совершила ПРАВОНАРУШЕНИЕ. Поэтому мы попросили ее искренне обзывать нас всевозможными унизительными и грубыми прозвищами. Когда ваш клиент приходит на следующий прием, вы выясняете, какие изменения произошли в рамках проблемного контекста, и произошли ли они вообще (например, наша клиентка сообщила, что стала проводить дома значительно больше времени и теперь редко останавливается посередине предложения и в состоянии нормально разговаривать по несколько минут подряд). Если ваша интуиция оказалась плодотворной, уделите время тому, чтобы определить для себя, на какой элемент модели мира клиента вы отреагировали. Аналогичным образом, вычлените элементы модели мира вашего клиента, на которые вы реагировали, если ваша интуиция оказалась неточной, а затем переключитесь на другой аспект его модели мира и попробуйте снова. Таким образом вы получите обратную связь, необходимую для оттачивания вашей интуиции. Часто также бывает полезно взять когда-то оказавшийся успешным опыт переориентирования и опробовать его на разных людях. Проанализировав различные реакции вашего клиента, вы сможете затем определить для себя, каковы наиболее яркие отличительные характеристики эффективного переориентирования ограничивающих убеждений и форм поведения. (Мы хотим обратить ваше внимание, что мы говорим здесь не о выяснении того, «почему» люди делают то, что они делают, а о том, какие ОБСТОЯТЕЛЬСТВА систематически приводят к этим результатам. Например, можно «знать,

что ПОВОРОТ ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЯ, висящего на стене, вверх или вниз систематически определяет, будет гореть свет или нет, и при этом не понимать, «почему» операции с переключателем зажигают или гасят свет.)

Разумеется, способность постоянно развивать свою интуицию, касающуюся возможного воздействия различных форм опыта, будет для вас полезна на всех этапах вашей работы. Особенно она полезна при использовании того вида вмешательства, который мы описываем в данном разделе, поскольку, как уже говорилось ранее, несмотря на то что Эриксон оставляет изложение новой точки зрения за самим клиентом, он все равно продолжает оказывать решающее влияние на результаты терапии благодаря тому опыту, который он создает для клиента или предписывает ему. Эриксон не говорит своему клиенту, какое знание, согласно его пожеланиям, клиент должен получить, но тем не менее считает себя обязанным размышлять о том, какого результата от клиента он хочет добиться: тогда у психотерапевта будет основание, на котором он сможет организовать опыт, содержащий в себе, по его мнению, уроки, которые он желает сообщить этому клиенту. Так, в приводимом ниже примере Эриксон не говорит девочке, какой опыт она должна получить, а помещает ее в ситуацию, в которой она приобретает этот опыт.

Однажды ко мне на прием пришла одиннадцатилетняя девочка со своей матерью. Как только я услышал, что она «писается», я отослал мать из комнаты и попросил девочку рассказать мне ее историю. В младенческом возрасте у нее было заражение мочевого пузыря, не проходившее многие годы. Ей бессчетное число раз делали цистоскопию... в результате она потеряла почку, и только потом врачам удалось очистить ее организм. Ей делали цитоскопию столько раз, что сфинктер ее мочевого пузыря был в буквальном смысле разрушен. Поэтому стоило ей чуть-чуть отвлечься в дневное время, как она мочила трусики... а когда она засыпала, ее организм расслаблялся, и она мочила постель. Родители девочки полагали, что раз ее лечили от инфекции в течение нескольких лет, ей уже пора начать контролировать свои функции. Сестры обзывали ее обидными кличками, и все соседи знали, что она писается. Она была очень хорошенькая белокурая девчушка... очень привлекательная. В школе все дети знали, что она писается, а школьники чрезвычайно жестоки. И когда она закончила рассказывать свою историю, я спросил: «А ты обращалась по этому поводу к другим врачам?» Она ответила: «Мне прописали гору лекарств, но ничего не помогло». Тогда я сказал: «Ну что ж, я тоже обычный врач, я тоже не могу тебе помочь... но ТЫ можешь помочь себе^Есть нечто, что ты знаешь, хотя ты и не знаешь, что ты это знаешь, — но как только ты узнаешь, что это такое, о чем ты не знаешь, твоя постель станет сухой». Она ошарашенно уставилась на меня. Я сказал: «Посмотри на это пресс-папье, продолжай смотреть на него... не двигайся, не разговаривай... просто слушай меня. Когда ты впервые пошла в школу, тебе было очень тяжело научиться писать буквы... медленно и постепенно ты сформировала зрительный образ, постоянно хранящийся где-то в твоем мозге. И пока я разговаривал с тобой, частота твоего дыхания изменилась, твой пульс изменился, кровяное давление изменилось, твои моторные рефлексы изменились... и вот теперь я задам тебе очень простой вопрос и хочу получить очень простой ответ... Вопрос вот какой: если бы ты сидела в туалете и писала и какой-то незнакомый человек просунул голову в дверь, что бы ты сделала?» Она ответила: «Я бы застыла». Тогда я сказал: «Совершенно верно; теперь ты знаешь, что ты можешь ПРЕКРАТИТЬ мочиться, а если бы этот человек ушел, ты бы начала мочиться снова, и теперь ты знаешь, что ты можешь остановиться — просто застыть. Я не ожидаю, что твоя постель станет сухой немедленно, но я был бы удивлен, если бы тебе не удалось хотя бы ОДИН раз оставить постель сухой в течение двух недель. Оставить постель сухой ДВА раза подряд будет очень тяжелой работой, добиться ТРЕХ раз подряд — намного тяжелее, добиться ЧЕТЫРЕХ роз подряд — действительно тяжело, и я не думаю, что тебе удастся ПОСТОЯННО держать постель сухой в ближайшие три месяца, но я был бы очень удивлен, если бы ты НЕ СМОГЛА научиться постоянно держать постель сухой в течение шести месяцев». Спустя десять дней она принесла свою простыню как свидетельство того, что она впервые оставила постель сухой. А шесть месяцев спустя она уже оставалась на ночь у своих друзей, родственников, в гостиницах, и ее постель всегда была сухой. Я также объяснил ей: «Иногда ты будешь слишком занята,

чтобы практиковаться в мочеиспускании и его задержке... это нормально, твое тело предоставит тебе массу возможностей попрактиковаться в этом. Порой ты будешь СЛИШКОМ ЗАНЯТА, это нормально; твое тело всегда будет предоставлять тебе массу возможностей для практики. Так что я уверен, что ты можешь надеяться постоянно оставлять постель сухой через шесть месяцев, но за три месяца достичь такого результата не получится». И вот в один сеанс с ней я вложил объем трехлетней терапевтической работы. Марк Твен сказал: «Неприятности нам приносит не то, что мы знаем. Когда мы что-то знаем, а это не так, это и приносит нам неприятности», и к этому я добавлю: «И то, что мы знаем, но не ЗНАЕМ, что мы это знаем, тоже приносит нам дополнительные неприятности».
Знать о том, что человек ДОЛЖЕН вести себя определенным образом («контролировать свое мочеиспускание»), — вовсе не то же самое, что приобрести соответствующий опыт (ощутить сокращение своего сфинктера). В этом примере Эриксон, разумеется, знал, какое новое понимание, согласно его желаниям, должна приобрести девочка. Затем он использовал гипноз для того чтобы помочь ей на собственном опыте пережить ситуацию, пс поводу которой он «интуитивно» знал, что эта ситуация естественным образом обеспечит ей требуемый опыт. (Важно также обратить внимание на то, как Эриксон установил раппорт с девочкой, сказав, что он беспомощен, как и все остальные, не добившиеся результатов врачи, большинство из которых, несомненно, уверяли ее, что они знают, что делать.) Итак, в упрощенном виде этот случай вмешательства принимает следующую форму:
1. Идентифицировать для себя, какое изменение точки зрения было наиболее полезно для вашего клиента (оно будет относиться к одной из форм, описанных в предыдущих разделах).
2. Генерировать опыт, который ЕСТЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОМ приведет клиента к обретению новой точки зрения.
3. Поддерживать раппорт все время, помогая вашему клиенту получить этот опыт, либо посредством внешнего поведения в реальном мире, либо в своем воображении, посредством использования внутренних репрезентаций.
Далее следует пример того, как Эриксон использовал эту форму вмешательства, задействовав воображаемый опыт, который имел целью вызвать необходимые изменения в точке зрения. Работа Эриксона с этим клиентом, на наш взгляд, являет собой пример терапии поразительного изящества — как с точки зрения экономии времени и усилий (со стороны клиента), так и благодаря своей впечатляющей эффективности.
А вот другой случай, о котором, я думаю, вам следует рассказать. Меня попросили прочесть лекцию на заседании Национального психиатрического общества в Государственной больнице Бостона, а организатором программы был доктор Х, который работал в Бостонской больнице. И доктор Х сказал мне, что он хотел бы провести демонстрацию гипноза... и я спросил его, кто будет испытуемым. Он ответил: походите по больнице и найдите сами. Я шел мимо палаты... и увидел очень хорошенькую медсестру. Вы же понимаете, что смотреть на испытуемого гораздо легче, если это хорошенькая медсестра. И вот я представился и спросил ее, не хотела ли бы она побыть испытуемым. Она ответила: «Да, ХОТЕЛА бы». Я сказал, что нужно пройти ряд предварительных тестов, чтобы убедиться, насколько она гипнабельна, и я заметил, что она очень способная девушка. Итак, я пошел и сказал доктору Х, что я выбрал Ким. Он был просто в шоке. Он сказал: «Эта девушка уже несколько лет проходит курс психоанализа. Она уже подала заявление об уходе с работы в больнице. Она уже раздала все свои личные вещи, все украшения... И она назначила дату своего самоубийства. ЕЕ в качестве испытуемой использовать НЕЛЬЗЯ!!! Эта девушка — больная с суицидальными наклонностями!» Он сказал, что она абсолютно твердо решила покончить с собой. Я ответил: «Я заключил соглашение с этой девушкой. Я не могу РАЗОРВАТЬ его. Тем самым я только еще больше подтолкну ее к самоубийству. А я должен попытаться его предотвратить». Руководство больницы попыталось получить запрет на ее участие в эксперименте через суд. Суд объявил, что и она и я — совершеннолетние, а потому имеем ..... захотим. Итак, нам самим предстояло все решать... получить судебный запрет не удалось. Все врачи пытались меня отговорить. Но я сказал Ким, что собираюсь использовать ее в качестве испытуемой сегодня днем. Я показал ей место, на котором она должна была сидеть в аудитории. Я читал лекцию о гипнозе и

демонстрировал различные феномены, используя других испытуемых, а затем вызвал Ким: «Ким, будьте добры, выйдите на сцену... идите медленно, не торопитесь... к тому времени, когда вы дойдете до середины сцены, вы будете находиться уже в достаточно глубоком трансе, и когда вы подойдете ко МНЕ, вы будете в очень глубоком сомнамбулическом трансе». Именно так все и произошло. Затем я демонстрировал различные гипнотические феномены, а затем продемонстрировал, что пребывающий в сомнамбулическом трансе испытуемый обладает способностью к визуализации, а также аудиально и визуально галлюцинирует, и предложил Ким пойти в Бостонский ботанический сад и посмотреть там на кусты и деревья, на цветущие растения. Мы очень мило прогулялись по Бостонскому ботаническому саду, и Ким свободно со мной общалась. Затем я предложил совершить прогулку по Бостонскому зоопарку. На Ким произвел очень большое впечатление кенгуренок. Об этом кенгуренке я знал заранее. Она посмотрела на маленьких тигрят... на всех животных в зоопарке. Затем мы вернулись в больницу, все еще путешествуя галлюцинаторно, и я предложил пройтись по одной улице, которая вела к пляжу, — по довольно оживленной бостонской улице. Я предложил ей подойти к пляжу и осмотреть его... место столь многих счастливых воспоминаний о прошлом и столь многих счастливых воспоминаний В БУДУЩЕМ. И она смотрела на океан и изумлялась бескрайним просторам океана... всем тайнам океана. После того как она насладилась прогулкой по пляжу, я предложил ей вернуться. Она вернулась. Видите ли, в состоянии гипноза бывают временные искажения. Можно проехать сотни километров за одну секунду. Поэтому у нас не заняло много времени посмотреть ботанический сад или пройтись по пляжу. Я поблагодарил ее за сотрудничество, а затем разбудил ее, сердечно поблагодарил за помощь в прочтении лекции и попрощался с ней. В туже ночь Ким исчезла; доктор X и все ее друзья недоумевали и тревожились, куда она подевалась. Спустя год от нее не было никаких известий... мы ничего не знали о ней. Прошло несколько лет. Тогда шел 1956 год. И вот однажды в ip/2 году мне позвонили из Флориды. И женский голос сказал: «Вы, вероятно, не помните меня, — меня зовут Ким. Я ушла из Бостонской государственной больницы и записалась во флот. Я прослужила там два обычных срока и еще два срока по контракту, много путешествовала, а потом решила жить во Флориде. Я встретила отставного капитан-лейтенанта ВВС. Мы поженились, и теперь у меня пятеро детей-школьников, и я работаю медсестрой. Я подумала, что вам было бы интересно это знать».
Еще бы не интересно! С тех пор мы ведем постоянную переписку с Ким. Когда я был в Мичигане, я получил от нее письмо. Какой-то доктор сказал ей: «Гипноз — это фарс... это притворство», и Ким написала: «Я подошла к нему и сказала: «Если бы не гипноз, меня бы здесь не было!»» Удивительно, как работает психотерапия? Я открыл перед ней совершенно новый взгляд на жизнь — красоту и жизнь ботанического сада, красоту и жизнь зоопарка... красоту и воспоминания пляжа и тайны океана. Ее старшему сыну сейчас шестнадцать лет — прекрасный возраст. Только один сеанс... я знал, что я делаю, я НАДЕЯЛСЯ, что знаю, что я делаю. У меня не было доказательств, что у меня получится. Люди есть люди, они склонны реагировать в форме паттернов, и всеми нами управляют паттерны поведения. И если у вас появился некий паттерн поведения, вы будете стремиться ему следовать. Вы себе не представляете. насколько жестко структурирован каждый из нас.

Глава 5. Снежный ком

Поведенческие формы вмешательства

Паттерны поведения

В форте Беннинг, штат Джорджия, я тренировал команду снайперов для международных командных соревнований по стрельбе. Однажды я обедал в зале войсковой столовой с двумя лейтенантами, и тут вошли несколько человек, и я заметил, как одна девушка взяла поднос и стала оглядывать столовую в поисках подходящего столика. Она прошла мимо нескольких столиков, где были свободные места... и села туда, где она могла сидеть с западной стороны столика. Я сказал лейтенантам: «Эта девушка — единственный ребенок в семье». Они спросили: «Откуда вы знаете?» — «Я вам скажу, только сначала проверьте, так ли это». Они пошли и спросили ее, правда ли, что она единственный ребенок в семье... и она ответила: «Да». Она поинтересовалась, почему они ее об этом спрашивают. И они сказали: «Вон тот

доктор сказал, что вы единственный ребенок». — «А кто это?» Они назвали ей мое имя. «Я никогда о нем не слышала». Они вернулись... как же я узнал, что она единственный ребенок? Она оглядывала столовую в поисках столика, где она могла сесть, и в результате нашла столик, где свободной была западная сторона. Потому что дома папа сидел вот здесь, мама сидела здесь, а ей оставалось сесть здесь. В поведении людей множество. паттернов, и не пытайтесь все их сформулировать. Просто ждите, и вы увидите, как они будут проявлять себя.

Когда вы видите человека, протягивающего вам правую руку, ладонь которой ребром обращена к поверхности земли, этот жест вызывает у вас симметричную последовательность, или «паттерн», форм поведения, в соответствии с которым вы протягиваете свою правую руку, сжимаете руку другого человека и начинаете трясти ее вверх-вниз. Рукопожатие определенно не является примером особенно глубокомысленного или сложного поведения, однако оно ЯВЛЯЕТСЯ примером поведения, структурированного в виде паттерна. Под поведением, структурированным в виде паттерна, мы понимаем тот факт, что рукопожатие обладает некоторым качеством, позволяющим систематически вызывать определенный результат (в частности, устанавливать определенного рода раппорт). Протягивание руки описанным выше способом любому представителю нашей культуры практически неизменно вызовет определенную совокупность симметричных реакций со стороны этого человека, а именно — пожатие вашей руки. Таким образом, мы можем сказать, что это пример (культурного) поведенческого паттерна в том смысле, что он предсказуемым образом описывает результат некоторой последовательности форм поведения.

Диапазон форм опыта, на который распространяется структурированное подобным образом поведение, в действительности значительно шире и тоньше, чем такие с очевидностью запрограммированные формы поведения, как рукопожатие, раскуривание сигареты, нажатие на тормоз при виде красного света и т. д. Формы поведения, включающие развернутые когнитивные процессы и осознание, а также более сложные формы внешнего поведения (такие, как наступление и развитие депрессии) или же тонкие, неосознанные формы поведения (скажем, моргание при произнесении некоторых слов), столь же жестко структурированы, как и простые «привычки». На самом деле основная часть нашего поведения в высшей степени структурирована. Если вы на минуту задумаетесь о поведении членов вашей семьи или друзей в аналогичных контекстах, этот факт станет для вас очевидным. Возьмем, к примеру, еду. Некоторые люди практически всегда разрезают всю поданную им пищу на кусочки, а уже потом едят, а другие практически всегда отрезают и едят по кусочку. Одни едят быстро, другие — медленно. Одни смотрят в меню и выбирают первое блюдо, которое кажется им привлекательным, а другие не могут принять решение до тех пор, пока официант не спросит их, что им принести. Очевидно, что подобных вариаций существует бесчисленное множество. Суть же в том, что разные люди в одинаковых контекстах демонстрируют различные формы поведения и что большая часть их форм поведения в рамках определенного контексты будет повторяйся раз, когда они в очередной раз окажутся в рамках этого контекста. Иными словами, их поведение структурировано в виде паттернов. Распространите ваши размышления на любой контекст, и вы обнаружите неизменные закономерности в вашем собственном поведении и в поведении других людей.

В большинстве случаев эти поведенческие паттерны обеспечивают нам значительное преимущество, заключающееся в том, что нам не приходится сознательно отслеживать и направлять шаги, из которых состоят практически все наши действия — открывание двери, завязывание шнурков или заказ еды в ресторане. Если бы вы каждый раз задумывались о том, как вам открыть дверь, завязать шнурки или быстро выбрать блюдо, решение этих задач было бы бесконечно обременительным и крайне неэффективным (более того, если бы вы могли генерировать поведенческие альтернативы при выполнении подобного рода задач чересчур обильно, вам грозила бы опасность навеки застрять перед закрытой дверью и умереть от голода, так и не завязав шнурки). Выстраивание большинства форм нашего поведения в жестко структурированные последовательности освобождает сознательную часть нашей психики, позволяя использовать ее для других, более интересных размышлений (так,

завязывая шнурки, вы можете думать о предстоящем свидании, а не о том, какой узел вам завязать). Некоторые из наших поведенческих паттернов представляют собой общепринятый культурный опыт — к их числу относится рукопожатие, тогда как многие другие паттерны являются в высшей степени индивидуальными — к ним можно отнести пристрастие начинать бритье с верхней губы, надевание сначала брюк, а потом рубашки, ожидание того, что вас пригласят на свидание, и отказ проявить инициативу, предоставление супругу права выбора фильма для просмотра и многое другое.

Как часто семейные проблемы представляют собой сущие пустяки. Супружеские пары обращаются ко мне и говорят... мы любим друг друга и наслаждаемся сексом, но когда мы пытаемся заснуть... каждая ночь заканчивается жутким скандалом. Каждую ночь, когда мы пытаемся уснуть, мы начинаем ссориться. А ведь мы любим друг друга, наша сексуальная жизнь в полном порядке, но когда мы ложимся спать, мы начинаем ссориться. И какая мысль первой приходит вам в голову? Как вы думаете, из-за чего они ссорятся? Я говорю им: «Вы оба выросли с привычкой спать на правой стороне постели или на левой стороне — поэтому вы и ссоритесь, когда ложитесь спать, что либо ВЫ оказываетесь на неудобной для вас стороне постели, либо ОН». В моей собственной семье тоже был случай, когда Майк и Арчи спали однажды ночью в одной постели, а оба они привыкли спать на правой стороне. О, какой скандал закатили Арчи и Майк, пытаясь устроиться поудобнее! То Арчи спал на правой стороне, и тогда Майк оказывался не с той стороны, то наоборот, и они никак не могли успокоиться.

Одним из способов размышления о ситуации клиента является рассмотрение возможности того, что он использует паттерн поведения, неэффективный или неадекватный в контексте, в котором используется этот паттерн. К примеру, если человек все время «предоставляет супруге право решать, какой фильм смотреть, то в контексте супружеских отношений этот паттерн вполне уместен; но если этот человек будет использовать тот же паттерн в обществе своих коллег на заседаниях правления компании, его репутация окажется под угрозой. Если он желает оказывать какое-либо влияние на будущее своей компании, то должен уметь открыто выражать свое мнение о том, в каком направлении ей следует развиваться. Аналогичным образом пианист, которого охватывает при выходе на сцену такой страх, что он не может играть, использует паттерн поведения, который, возможно, являлся бы полезным, если бы его попросили выполнить некую физически опасную задачу (к примеру, полететь на дельтаплане без предварительной подготовки), однако в контексте фортепианного концерта он неуместен. Таким образом, наша задача — не избавиться от некоторых форм поведения, а контекстуализировать их уместным образом, ограничивая эти формы поведения теми сферами, где их использование уместно, а также формируя или вызывая паттерны поведения, уместные в других контекстах. С точки зрения поведенческих изменений член правления компании добивается от вас как от своего психотерапевта изменения паттерна его поведения таким образом, чтобы в контексте заседаний правления он мог заявить о своих предпочтениях, а пианист хочет обрести способность без страха выходить на сцену и исполнять свою программу.

Чем же в таком случае определяется то, когда человек демонстрирует тот или иной КОНКРЕТНЫЙ паттерн поведения? Существует несколько способов ответить на этот вопрос. Одним из них является указание на то, что индивиды демонстрируют те паттерны поведения, которые они сами обучились использовать в данном контексте или которым их научили другие люди. К примеру, вас в раннем возрасте могли научить уступать желаниям других, когда возможен выбор вариантов. Другой способ объяснить систематическое проявление поведенческих паттернов — указать на то, что они являются логическим следствием совокупности обобщений, которыми руководствуется человек в рамках конкретного контекста. К примеру, убеждение в том, что другие люди будут любить вас, если вы будете уступать их желаниям, может найти внешнее выражение в передаче выбора другим. В первом случае реакции человека в рамках определенного контекста являются функцией форм поведения, которые были им сформированы или усвоены, тогда как во втором его реакции являются функцией совокупности убеждений или обобщений, приобретенных тем или иным способом. Разумеется, ни одно ни другое описание не является однозначно верным, — это две стороны одной медали. Когда опыт (либо в форме прямых указаний, либо в форме благоприятного стечения обстоятельств)

моделирует ваше поведение в рамках определенного контекста, наряду с новыми поведенческими привычками формируются обобщения и критерии, конгруэнтные данным формам поведения. И напротив, изменение ваших обобщений или критериев в отношении определенного контекста приведет к поведенческим изменениям, конгруэнтным этим изменениям в вашей модели мира. Иными словами, то, каким образом вы будете реагировать (вести себя) в данном контексте, будут определять ваши убеждения относительного того, что хорошо, а что плохо, что полезно, а что вредно, что интересно или важно, а что опасно в конкретном контексте.
Таким образом, тот референтный опыт (критерии/убеждения/ обобщения), в пользу которого вы будете производить сортировку, в значительной степени определит характер уместного поведения в рамках соответствующего контекста, однако верно также и то, что поведенческий опыт модифицирует существующие обобщения или формирует новые (посредством пересортировки критериев).
Предметом рассмотрения предыдущей главы являлось то, как Эриксон использовал точки зрения своего клиента (то есть его референтный опыт) в качестве средства для изменения его привычного поведения и достижения за счет этого более глубоких изменений. В этой главе мы рассмотрим то, как Эриксон использует паттерны поведения клиента с целью полезного изменения его точки зрения и за счет этого добивается более глубоких изменений.
Развитие способности производить вмешательство, идущее на благо вашего клиента, либо благодаря задействованию его модели мира, либо благодаря использованию его паттернов поведения, придаст вашей работе гибкость и глубину, что является очевидным преимуществом. Как же нам в таком случае выделить нужный паттерн поведения среди огромного количества поведенческой и вербальной информации, предоставляемой вашим клиентом? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно сначала провести различение между содержанием проблемы и организацией этого содержания в форме паттернов.
Содержание и паттерны поведения

Содержание проблемы вашего клиента включает конкретных людей и места, которые вовлечены в ситуацию клиента, перечисление нежелательных форм поведения и чувств клиента, а также перечисление конкретных результатов, которых клиент хочет достичь. Возьмем, к примеру, высказывание: «Это одиночество... я не знаю, в чем дело, но я просто не могу представить себе, что у меня наладились удовлетворительные отношения с женщиной». Выраженное и предполагаемое содержание в высказывании этого человека включает следующее: его проблема состоит в отношениях с «женщинами», в настоящее время он «одинок», и он хочет иметь «удовлетворительные отношения». Иными словами, содержание проблемы определяется смысловым значением отдельных слов, используемых в описании этой проблемы. В отличие от содержания паттерны поведения представляют собой то, что клиент систематически или характерным образом демонстрирует в своем поведении в связи с этими содержательными различениями. Поскольку в приведенном выше примере отсутствуют описания поведения или последовательности событий (а лишь цепочка абстрактных существительных и выражений — «одиночество», «удовлетворительные отношения» и «женщина»), выделить из его фразы какие-либо поведенческие паттерны мы не можем. В этом примере отсутствует описание того, как именно этот человек формирует свои обобщения, касающиеся «отношений» с женщинами. Допустим, мы выяснили следующее: «Ну, я встретил одну женщину вчера вечером, и она показалась мне привлекательной, но когда я подошел, чтобы заговорить с ней, я был в состоянии думать лишь о том, правильно ли я себя веду... я так волновался по этому поводу, что не смог придумать, что сказать». Это повествование обеспечивает нас определенной информацией, касающейся последовательности демонстрируемых клиентом форм поведения. Иными словами, он подходит к женщине, которая кажется ему привлекательной, «волнуется» по поводу своего поведения и не может ничего сказать. (Очевидно, что многие обстоятельства остаются неуточненными, но теперь мы, по крайней мере, располагаем некоторой информацией, касающейся последовательности форм поведения в контексте знакомства с женщинами.) В нашем примере речь идет о последовательности,

но вовсе не обязательно о паттерне. Если же мы выясним, что эта последовательность повторяется всякий раз, когда клиент пытается познакомиться с женщиной, которая кажется ему привлекательной, то мы можем идентифицировать паттерн — последовательность форм поведения, характерную для некоторого конкретного контекста.

Как уже говорилось ранее, любые формы поведения могут быть полезными в рамках ТОГО ИЛИ ИНОГО контекста, поэтому важно понять, в каких контекстах клиент демонстрирует те формы поведения, которые он хочет изменить. Если вы обнаружите, что эти формы поведения неадекватно используются во многих контекстах, вы, вероятно, захотите расширить сферу применения своего терапевтического вмешательства. В то же время вы предпочтете оставить без изменений те контексты, в которых поведение вашего клиента является эффективным. Каким же ЯВЛЯЕТСЯ контекст в вышеприведенном примере? «Знакомство с привлекательными женщинами»? В ходе дальнейших расспросов мы можем выяснить, что клиент демонстрирует ту же последовательность форм поведения при знакомстве с ЛЮБОЙ женщиной или при встрече с любым НОВЫМ человеком. Если мы также обнаружим, что этот человек оказывается несостоятельным, когда пытается подать своему начальнику предложение, касающееся изменений и возможностей развития бизнеса, можно не сомневаться, что контекстом данного паттерна поведения является не «знакомство с женщинами» и не «встреча с новыми людьми», а более широкий контекст, возможно, состоящий в «попытке произвести на кого-то впечатление». Таким образом, контекст описывает то, когда паттерн поведения имеет место, и может быть связан с тем, «кто» принимает участие в ситуации (Эдит, секретарши, привлекательные женщины, все женщины, все люди и т. д.), «где» все происходит (дома, в автобусе, на работе и т. д.), «когда» (утром, в три часа ночи и т. д.), какой «вид деятельности» налицо (знакомство, попытки произвести впечатление, приготовление обеда и т. д.).

Хотя различие между содержанием поведения и его паттернами на первый взгляд кажется тривиальным, именно оно оказывается решающим для понимания природы форм терапевтического вмешательства, типичных для работы Эриксона. Ниже мы приводим пример, иллюстрирующий разницу между этими двумя понятиями и ярко демонстрирующий способность Эриксона быстро выделять и использовать лежащие в основе проблемы клиента паттерны поведения с целью изменения.

Однажды ко мне пришел человек, имеющий около 35 килограммов избыточного веса, и сказал: «Я отставной полицейский, уволен по состоянию здоровья. Я слишком много пью, слишком много курю, слишком много ем... у меня эмфизема и повышенное артериальное давление. Я хотел бы заняться оздоровительным бегом, но не могу... я могу только ходить. Можете ли вы помочь мне?» Я ответил: «Хорошо. А где вы покупаете сигареты?» Он сказал: «Рядом с моим домом есть маленький уютный магазинчик». Тогда я спросил: «А кто готовит вам обед?» Он ответил: «Я не женат... я обычно готовлю сам». — «А где вы покупаете продукты?» — «В том же уютном магазинчике за углом». «Сколько сигарет вы покупаете за раз?» —«Обычно я беру по три блока сразу». — «И вы обычно сами готовите... а где вы обедаете вне дома?» Он ответил: «В очень милом ресторанчике рядом с домом». Я спросил: «Так, а спиртное?» — «Рядом с моим домом есть очень уютная винная лавочка». Тогда я сказал: «Итак, вы отставной полицейский, и вы хотите привести в норму давление и избавиться от тучности и эмфиземы, и вы покупаете сигареты по три блока за раз. Я думаю, терапия не потребует очень много времени. Можете курить сколько хотите... только теперь покупайте по одной пачке за раз на другом конце города и ходите туда пешком. Что касается самостоятельного приготовления обеда — свободного времени у вас достаточно, поэтому ходите за продуктами по три раза в день. Покупайте продуктов на один прием пищи, про запас ничего не берите. Что касается обедов вне дома, есть масса хороших ресторанов километрах в двух-трех от вашего дома... это даст вам возможность прогуляться. Что касается выпивки... нет никаких возражений против выпивки. В паре километров отсюда есть несколько превосходных баров. Первую рюмку выпивайте в одном баре, а вторую — в другом, в полутора километрах от первого. И скоро вы будете в отличной физической форме». Он вышел из кабинета, ругая меня весьма затейливо. А теперь о том, почему мне пришлось обращаться с ним таким

образом. Он был отставной полицейский... он знал, что такое дисциплина, а вся его проблема была исключительно вопросом дисциплины. И он никак не мог ослушаться моих предписаний. Он вышел, цветисто ругаясь... он был очень красноречив. Примерно через месяц ко мне пришел другой пациент и сказал: «Мой друг порекомендовал мне обратиться к вам. Он отставной полицейский. Он сказал, что вы единственный психиатр, который знает, что говорит».

В приведенном примере жалобы отставного полицейского включали несколько содержательных сфер: курение, выпивка, тучность, эмфизема и кровяное давление. Однако в этом примере для нас важно осознать, что паттерн поведения, подкрепляющий все эти столь различные содержательные сферы, был одним и тем же: каждый раз, когда этот отставной полицейский хотел купить что-либо, он приобретал это способом, требующим минимальных затрат энергии. Выяснение того, «почему» он курил, «почему» пил и «почему» переедал, почти наверняка вызвало бы с его стороны оправдания, включающие три новые содержательные сферы (вероятно: «Я курю, чтобы РАССЛАБИТЬСЯ, выпивка помогает мне забыть о моей бывшей ЖЕНЕ, а еда отвлекает меня от СКУКИ»). Эриксон понимает, что различные проблемы отставного полицейского — на уровне паттерна — это одна и та же проблема. Поэтому вместо того чтобы разбираться с содержанием жалоб клиента, Эриксон изменяет паттерн поведения, из-за которого все эти проблемы вообще возникают. Иными словами, Эриксон предписывает этому человеку удовлетворять свои потребности в пище, алкоголе и сигаретах максимально энергоемким способом, приобретая их в минимальных количествах. Тем самым Эриксон гарантирует, что потребление бывшим полицейским продуктов, которыми он склонен злоупотреблять, автоматически будет снижено и что одновременно он будет давать своему организму нагрузку, необходимую для возвращения физической формы. (Заметьте, что, по словам самого Эриксона, именно использование того факта, что бывший полицейский был приучен к дисциплине, — его субкультуры, — позволило Эриксону установить раппорт, в котором он нуждался для осуществления своего вмешательства. Именно благодаря тому, что в прошлом клиент подчинялся строгой дисциплине, Эриксон был убежден, что отставной полицейский будет следовать его жестким инструкциям. См. главу 3, раздел «Культурный раппорт»).

Вместо того чтобы работать с содержанием поведения, Эриксон изменяет подкрепляющие его паттерны поведения, и это в конечном итоге приводит к тому, что человек в той или иной степени и в том или ином отношении пересортирует свой опыт и критерии, касающиеся специфического контекста (иными словами, выработает новую точку зрения). Так, в случае с бывшим полицейским мы можем обоснованно предположить, что в результате следования новому режиму его способы приобретения продуктов питания, алкоголя и сигарет станут для него средством поддержания физической формы, поводом для встреч с новыми людьми и т. д. Инициирование нового паттерна поведения практически неизбежно приведет к тому, что клиент начнет сталкиваться с новыми людьми, событиями и формами опыта и получит возможность сформировать новые обобщения о себе самом и окружающем мире.

Идентификация паттернов поведения

Поведение людей о многом вам расскажет, если вы будете обращать внимание на их привычки. Один практикант в больнице округа Уэйн как-то попросил меня: «Доктор Эриксон, к нам только что прибыл новый пациент, и мне бы хотелось, чтобы вы прошли в блок Д, спустились на лифте и прошли прямо по коридору в комнату медсестер... там буду сидеть я спиной к вам, и я хочу, чтобы вы поглядели направо и налево и опознали пациента, которого привезли сегодня. А затем вы пройдете в комнату медсестер и укажете на него мне». И вот я прошел по коридору, глядя влево и вправо, зашел в комнату медсестер и говорю: «Луи, это вы — дурак, а не я. Этот человек стоит вон там, рядом, в боковом коридоре». Он спросил меня: «Как вы узнали?» И я сказал: «Он стоит руки по швам, смотрит прямо перед собой, а его пятки на IS сантиметров оторваны от пола. Этот человек десять лет провел в тюрьме». На что Луи ответил: «Вы ошиблись, он провел в тюрьме двенадцать лет». Люди с легкостью показывают все что угодно. А большинство психотерапевтов даже не пытаются понять, что клиенты им демонстрируют

своим поведением. Однако мы всегда что-то сообщаем людям, и надо это осознавать.
Теперь, после того как мы ввели необходимые различения между содержанием и паттернами поведения, можно заняться идентификацией этих паттернов. Поведенческий паттерн — это последовательность форм поведения, систематически характеризующая действия или реакции человека в рамках специфического контекста.
Как следует из самого определения «паттерн поведения», он представляет собой многократное воспроизведение конкретной последовательности внутренних и внешних форм поведения в качестве реакции на определенный контекст, и мы идентифицируем его как «паттерн», обладающий значимостью для конкретного человека (он является паттерном в том смысле, что повторяется предсказуемым образом, и обладает значимостью, поскольку изменение этого паттерна обязательно окажет определенное воздействие на характер последующих реакций и интеракций человека). Таким образом, нам предстоит идентифицировать нечто в поведении этого человека, повторяющееся каждый раз, когда он оказывается в соответствующем контексте. Иными словами, что предсказуемо в поведении этого индивида? Вычленение паттернов поведения из беспрерывного потока информации, которую предоставляет вам клиент. — способность, которая оттачивается в результате постоянной практики. Далее в этом разделе мы опишем алгоритм, который вы можете использовать при идентификации паттернов, тем самым постоянно пополняя ваш «интуитивный» арсенал паттернов, характерных для повседневных человеческих взаимодействий.
На что следует обращать внимание при вычленении паттернов? Существует множество полезных различений, относящихся к теме идентификации паттернов, но пока для нас важнее всего сортировка в поисках повторяемости, а также использование противопоставлений как средства осуществления такой сортировки. Даже описание лишь одного примера проблемной ситуации клиента несомненно предоставит вам информацию, которую вы сможете описать в виде последовательности реакций и форм поведения, однако нельзя быть уверенным в том, что описанное вами поведение представляет собой паттерн, пока вы не противопоставите ему как минимум один другой пример проблемной ситуации, чтобы выяснить, характеризуется ли этот пример той же последовательностью, которую вы идентифицировали. Давайте используем в качестве иллюстрации пример с тучным полицейским и представим, что задаем ему вопросы. В ответ на его жалобу по поводу переедания мы спросим его, что он ел вчера на обед. Он ответит, что ел пельмени «в очень милом ресторанчике рядом с домом». Итак, что в его ответе, с точки зрения поведения, является релевантной (то есть характеризующей паттерн) информацией? Неизвестно. Возможно, тот факт, что он выбрал пельмени, а возможно, и то, что ресторан находился рядом с домом (а может быть, даже то, что ресторан был «милым»). Нуждаясь в другом примере для сравнения, мы спросим его, что он ел вчера на завтрак, на что он ответит: «Я ел салат в ближайшем ресторане». Эта информация уже дает нам основание для выделения паттерна. По крайней мере мы можем сказать, что в обоих описанных до сих пор случаях заказ крахмалистой пищи НЕ являлся характерным для его поведения, а выбор ресторана, находящего неподалеку, являлся. Таким образом, можно предположить, что в контексте приема пищи посещение ближайших мест представляет собой паттерн поведения этого полицейского. Несколько дополнительных примеров, касающихся питания этого полицейского, послужат либо укреплению нашей уверенности в правильности предсказания паттерна его поведения, либо, напротив, разуверят нас в этом. Несомненно, в случае с полицейским информация, касающаяся его поведения в других контекстах (курения и выпивки), свидетельствует о том, что данный паттерн его поведения является кросс-контекстным. И снова оказывается, что при вычленении паттернов поведения из описаний, предоставляемых вашими клиентами, вы должны производить сортировку в поисках повторений последовательности форм поведения, демонстрируемых в аналогичных контекстах. Далее следуют два прекрасных примера того, как Эриксон обращает внимание на повторение последовательностей форм поведения (паттернов) и тестирует свои предположения.
Люди постоянно выдают себя. Ко мне за терапией обратилась женщина... когда моя жена вызвала меня осмотреть эту пациентку, она сидела в моем кабинете вот так... [Эриксон скрещивает руки на груди,

затем переплетает одну руку вокруг другой и жестом показывает, что так были скрещены ноги пациентки]. Я занял свое место, спросил, как ее зовут и в чем ее проблема, и она сказала: «У меня фобия на самолеты. Я смертельно боюсь самолетов, а мой муж собирается взять меня за границу в сентябре. Я ужасно боюсь». Я сказал ей: «Мадам, я не видел, как вы вошли и сели. Будьте добры выйти в другую комнату, а затем снова войти и сесть». Она удивилась моей просьбе, но прошла в другую комнату, вернулась и села. Тогда я сказал: «Мадам, вы обращаетесь к психиатру со своими проблемами, потому что не понимаете, в чем они состоят, а потому вы не можете по-настоящему описать их. Итак... вы должны рассказать своему психиатру все, что возможно, если хотите, чтобы он помог вам. Я хочу задать вам вопрос... это неприятный вопрос... это невежливый вопрос, но он имеет прямое отношение к делу, и вы должны ответить на него. Вы готовы?» Она ответила: «Да». И я спросил: «Мадам, ваш муж знает о вашей любовной связи?» Она ответила: «Нет, но откуда ВЫ знаете?» Откуда я узнал? Она вышла из комнаты, снова вошла и села. Она уселась в характерной защитной позе. Ее ноги были переплетены... очень хорошее прикрытие. И я слышал, как она сказала: «Мой муж собирается ВЗЯТЬ МЕНЯ за границу, и я боюсь».

Я расскажу вам еще одну историю. Ко мне в Мичиган приехала женщина и сказала: «Я боюсь, что подцепила гонорею или сифилис. У меня были случайные половые связи; мой муж об этом не знает. Я прошла медицинское обследование у двадцати шести докторов, и все они объявили меня совершенно здоровой. Некоторые даже держали меня в больнице по две недели, делали всякие анализы. Но Я УВЕРЕНА, что со мной что-то не так». И я сказал: «С вами действительно что-то не так... большинство людей убеждают результаты ОДНОГО обследования, проведенного ОДНИМ врачом. Вы прошли двадцать шесть обследований, несколько госпитализаций, и все сказали вам, что с вами все в порядке, а теперь вы обращаетесь к психиатру. Разумеется, я могу лишь предполагать, что именно с вами не так, и я собираюсь задать вам очень специфический вопрос и хочу получить до конца честный ответ, даже если мой вопрос покажется вам странным. Когда вас обследовали, вам прощупывали грудь?» — «Да». — «Не доводилось ли вам во время обследований делать нечто неожиданное или странное?» «Я всегда чихала, когда дотрагивались до моей правой груди». Тогда я сказал: «Вы чихали каждый раз, когда двадцать шесть докторов дотрагивались до вашей правой груди. И все они, разумеется, вежливо отводили руку и прекращали обследование вашей правой груди». Она ответила: «Да». Я сказал: «Вот что. Сейчас я позвоню местному хирургу, которого я очень хорошо знаю, я назову ему ваше имя и попрошу его немедленно вас принять. Вы поедете к нему, и вы услышите наш разговор по телефону». Я сказал: «Доктор Хендерсон, в моем кабинете находится пациентка, правую грудь которой нужно очень тщательно обследовать ...я не специалист в этом вопросе. Она приедет к вам на прием, но Я ДУМАЮ, что больше она к вам не придет. Поэтому как только вы обследуете ее правую грудь, если вам что-то покажется подозрительным, не отпускайте ее домой, а забирайте ее прямо в больницу». Хендерсон позвонил мне после того, как направил ее в больницу: «У нее карцинома... рак груди».

Когда женщина выписалась из больницы, она сказала: «Как мне теперь появляться на людях, когда я такая кособокая?». Я ответил: «Если ХОТИТЕ — будьте кособокой. Никакие законы не запрещают вам купить протез такого же размера, как ваша вторая грудь, купить специальный бюстгальтер, вложить в него этот протез и научиться держать левое плечо чуть выше, чтобы вес вашей левой груди не тянул вас на сторону». Я встретил ее пять лет спустя... и она спросила: «Какую грудь мне удалили?» Я ответил: «Ваши плечи на одном уровне. Я не знаю». Скольким женщинам удаляют грудь, а затем они испытывают всевозможного рода психологические неудобства, потому что стали плоскими с одной стороны?... А ведь протезы можно купить где угодно — так Я ДУМАЮ!»

В первом из приведенных выше примеров Эриксон замечает, что женщина сидит в позе, которая кажется ему проявлением защитной реакции, а также обращает внимание на характерное ударение на словах «ВЗЯТЬ МЕНЯ». С целью выяснить, являлась ли такая поза характерной для поведения этой женщины, когда она произнесла «ВЗЯТЬ МЕНЯ», или это было чистой случайностью, Эриксон просит ее войти и сесть еще раз. Ее поведение подтверждает паттерновый характер выделенных им различений, на основании чего он и выстраивает предположение о ее вероятной внебрачной связи. Аналогичным

образом, во втором примере у Эриксона есть определенные представления о том, что «не так» с его клиенткой, но именно идентификация ее паттерна поведения во время обследований становится объяснением ее ситуации.

Мы хотим привлечь ваше внимание к тому факту, что случай с женщиной, которую Эриксон попросил повторно сесть, указывает на крайне важный источник поведенческой информации, состоящий в том, что, описывая свою проблемную ситуацию, ваш клиент будет демонстрировать при этом важные аспекты своего поведения, характерного для проблемного контекста. Если вы соотнесете слова клиента с его выражениями лица, телодвижениями, интонацией и т. д., то вскоре обнаружите, что ваш клиент ДЕЛАЕТ то, о чем он рассказывает. Кроме того, то, как ваш клиент входит в комнату, выбирает стул, передает вам гонорар и т. д., — все это представляет собой поведенческие проявления его модели мира. Эти формы поведения предоставляют информацию, которую вам следует использовать или игнорировать в зависимости от того, какие корреляционные паттерны (повторения) вы наблюдаете.

Когда ваш клиент описывает конкретный пример своей проблемной ситуации, определите для себя, что он делал (и делает в настоящий момент) с точки зрения своего поведения, — иными словами, на что или на кого он реагирует, когда, где, каким образом и в какой последовательности? Затем попросите его дать описание другого примера проблемной ситуации. Имея эти две репрезентации аналогичных проблемных контекстов для противопоставления, вы получаете возможность произвести сортировку описанных (и продемонстрированных в вашем кабинете) поведенческих последовательностей в поисках общих элементов. Если имеют место расхождения, которые вы считаете нужным конкретизировать, или недостаток информации, необходимой вам для сравнения, или если вы нуждаетесь в дальнейшем подтверждении того, что идентифицированное вами характерное поведение клиента имеет статус ПАТТЕРНА, вы можете попросить его дать описание третьего примера для проведения дополнительной сортировки в поисках сходства. Вам проще будет выяснить эту информацию, если вы сначала идентифицируете для себя начало и конец последовательности форм поведения клиента (иными словами, какие события во внешнем мире запускают паттерн и как он заканчивается). Затем вы можете распутывать клубок с начала или с конца, заполняя недостающие детали последовательности. Задав себе точки привязки начала и конца паттерна, вы уменьшаете вероятность того, что запутаетесь в хитросплетениях опыта вашего клиента или потеряете нить из-за недостатка или избытка сообщаемой информации. Затем помогите клиенту восстановить «упу-щенные детали, сопоставляя их с описаниями других примеров проблемной ситуации клиента, и найдите точки синхронизации. Когда вы определите для себя паттерн, производящий впечатление релевантного, точного и последовательного, можно перейти к самому важному шагу — проверке. Мы настоятельно рекомендуем, чтобы вы проверяли выделенные вами паттерны, и делаем это по двум причинам. Первая состоит в том, что подобная демонстрация послужит вам прекрасным опытом изучения паттернового поведения людей в целом. Вторая — в том, что проверка предоставит вам возможность подтвердить и, если нужно, уточнить свою оценку.

Для проверки точности и сферы распространения идентифицированного вами поведенческого паттерна можно попросить клиента привести дополнительные примеры, которые вы затем проанализируете с точки зрения соответствия этому паттерну. Однако лучше всего проверить точность ваших предположений, проведя поведенческую демонстрацию в вашем кабинете. Поскольку проблемный контекст вам ИЗВЕСТЕН, вы можете использовать собственное' (или чье-то еще) поведение, чтобы организовать ситуацию, ВОССОЗДАЮЩУЮ этот контекст «здесь и сейчас», и таким образом получить возможность не только выяснить, будет ли ваш клиент реагировать в соответствии с идентифицированным вами паттерном, но и непосредственно пронаблюдать за ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ демонстрацией реакций вашего клиента в рамках проблемного контекста и за самим этим контекстом. Допустим, к примеру, что ваш клиент жалуется на то, что качество его работы, по его мнению, не удовлетворяет его начальника. На основании приведенных им примеров этой проблемы вы обнаружите, что все контексты, которые он описывает, связаны с «ожиданиями выполнения

определенных задач» и что паттерн его поведения в данном контексте включает согласие на выполнение этих задач, беспокойство о качестве конечного продукта, а затем работу над задачей мелкими порциями и таким образом растягивание ее выполнения во времени (и в конечном итоге срыв сроков). Чтобы проверить правильность своей идентификации контекста и паттерна поведения, скажите своему клиенту, что хотите, чтобы он вошел в транс на пятнадцать минут или в течение двух минут рассказывал вам то, что вы должны знать о его семейной истории и т. п. В этом случае вы создаете для клиента контекст (временные ограничения), сходный с тем, в котором проявляются его проблемы. Если клиент отреагирует на ваши просьбы (возможным) согласием, но затем будет входить в транс медленно или не войдет в него вовсе либо если во втором случае его рассказ займет значительно больше двух минут и будет включать многочисленные «лишние» детали, касающиеся истории его семьи, значит, установленный вами паттерн подтверждается и, что еще более важно, вы получаете возможность наблюдать и слушать, как реагирует ваш клиент в рамках данного контекста. Если же клиент НЕ реагирует образом, соответствующим ранее идентифицированному вами паттерну, мы получаем возможность произвести сортировку в поисках различий между ситуацией, которую он описал, и ситуацией, которую мы создали (на основании чего можно произвести корректировку значимого контекста, корректировку самого паттерна или расхождений между восприятием клиента и его реальным поведением в рамках проблемного контекста).

Такие поведенческие тесты являются не только способом проверки правильности ваших предположений, касающихся паттернов поведения вашего клиента, но, вероятно, и наилучшим источником получения информации об этих паттернах. Мы рекомендуем при проведении поведенческого теста следить за тем, чтобы ВАШЕ поведение было конгруэнтным с тестовым контекстом, который вы создаете для вашего клиента, поскольку реакции и формы поведения, вызываемые вами у клиента, должны быть связаны с данным контекстом, а не являться результатом понимания или ощущения клиентом того, что его «разыгрывают», «разоблачают» или «раскалывают». Если ПОСЛЕ того, как вы побудили клиента к демонстрации своего поведения, вы нуждаетесь в дополнительной информации, касающейся внутреннего опыта вашего клиента, можете сообщить ему, что это было проверкой паттерна, а затем попросить клиента использовать эту демонстрацию в качестве недавнего и свежего примера с целью идентификации его внутренних переживаний.

Описанные выше рекомендации, касающиеся идентификации паттернов и их проверки, носят генеративный характер в том смысле, что, добросовестно следуя этим рекомендациям, вы будете постоянно совершенствовать свои способности к быстрой и точной идентификации поведенческих паттернов, служащих подкреплением проблем человека, а также будете пополнять свой запас знаний («интуитивных») о поведенческих паттернах, распространенных среди всех людей. Поначалу процесс обучения может показаться тяжелым, но небольшие и регулярные усилия позволят вам со временем продвинуться далеко вперед.

Я покинул ферму много лет назад, как и моя младшая сестра. На ферме у нас было принято ужинать (В Великобритании и США второй прием пищи, по времени соответствующий нашему обеду, называется ланчем, а прием пищи после окончания рабочего дня, нередко последний прием пищи в сутки, у горожан называется обедом. Слово «supper» — ужин — кажется современным горожанам устаревшим и непривычным. — Прим. перев.): обедали мы в полдень, а вечером ужинали. И вот мы покинули ферму и с тех пор живем в городе. Моя сестра совершила пару кругосветных путешествий и заехала навестить меня. Я не видел ее уже несколько лет. Мы говорили о разных достопримечательностях, которые она посетила во время своих поездок, и вдруг моя жена услышала, как мы произнесли слово «ужин». Моя жена родилась и выросла в Детройте, а мы с сестрой называли «ужином» вечерний прием пищи. Моя жизнь на ферме оставила свой след, а встреча с сестрой пробудила во мне этот паттерн. И когда я наблюдаю за людьми, я пытаюсь определить, кем были их родители... но стараюсь не исходить из заранее сформированных представлений. Ищите сначала одно свидетельство, затем другое, и очень скоро вы накопите достаточное количество информации. Вы устанавливаете паттерны путем соединения мельчайших элементов информации и всех своих наблюдений. И если выискивать паттерн

поведения мальчика с фермы, придется ограничивать себя. И если выискивать паттерн поведения городского мальчика, тоже придется себя ограничивать.
Какие изменения следует внести?

Эриксон не пытается вносить в поведение своих клиентов широкомасштабные или радикальные изменения, а, напротив, как правило, предпочитает инициировать незначительные поведенческие изменения — изменения, которые очень просто (но достаточно эффективно) корректировали бы паттерны поведения клиента, позволяя достичь долгосрочных и более желательных результатов. Такой подход является как более оправданным, так и более целесообразным. Он- оправдан, поскольку опыт показывает, что даже незначительные изменения паттернов поведения влияют на характер петель прямой и обратной связи между внутренними переживаниями человека, его внешним поведением и внешним миром. Подобно двигателю, поведенческий паттерн представляет собой хорошо отлаженную гомеостатическую систему, и подобно двигателю, если одну ее часть удалить или даже слегка изменить, весь двигатель должен быть перенастроен в соответствии с этим изменением. Одна из причин, по которой целесообразны небольшие изменения, состоит в том, что клиенты почти во всех случаях легче соглашаются на небольшие изменения, чем на крупные. Будь то осознанно или неосознанно, но клиенты часто стремятся помешать собственному выздоровлению, не следуя или противодействуя рекомендациям психотерапевта, направленным на изменение «картины в целом». Предлагая формы вмешательства, на первый взгляд касающиеся сфер, никак не связанных с проблемой или второстепенных, и совершенно безобидные по характеру, Эриксон избегает непродуктивного и бессмысленного волевого противостояния с эго своего клиента. Кроме того, как уже говорилось в главе 2, акцент Эриксона на небольших изменениях согласуется с его акцентом на помощь в обретении самодостаточности. Сводя свою терапевтическую роль к очевидному минимуму, Эриксон взращивает в своих клиентах опыт личной ответственности за произведенные изменения (иными словами, он создает для них референтный опыт собственной компетентности в сфере самоизменения).
Как и во многих других случаях выбора в терапии, выбор адекватной и эффективной формы поведенческого вмешательства является функцией собственной интуиции. Используя термин «интуиция», мы имеем в виду процесс подсознательного использования собственных знаний, касающихся общераспространенных паттернов человеческих реакций и форм поведения, релевантных «проблемному» контексту. Интуиция не является результатом ни счастливого стечения обстоятельств, ни генетической предрасположенности, а представляет собой непосредственную функцию способности делать обобщения, проводить различения, а также хранить и извлекать, когда это уместно, информацию, касающуюся полезных паттернов человеческого поведения и опыта. Когда вы идете на рыбалку, наличие лицензии рыболова отнюдь не гарантирует того, что вы что-нибудь поймаете, однако опытный рыбак усвоил с годами, где он должен забрасывать спиннинг и как подматывать блесну, а потому шансов вернуться домой с уловом у него намного больше, чем у прекрасно снаряженного дилетанта. Аналогичным образом, отличительной чертой хорошего психотерапевта является постоянно демонстрируемая им способность распознавать, хранить и адекватно использовать паттерны в соответствии со структурой человеческого опыта. В случае подсознательного функционирования (то есть если психотерапевт не осознает, что экстраполирует на клиента свой запас знаний) эту черту принято называть «интуицией».
На пути собственного развития как психотерапевтов мы обнаружили, что важно экспериментировать с различными формами вмешательства, чтобы выработать эффективную интуицию, касающуюся того, какие методы работают, а какие — нет, с кем они работают и в каком контексте. Интуитивные способности — это навык, и, следовательно, они поддаются тренировке и оттачиванию. Идентичный паттерн поведения, который вы хотите изменить, и основываясь на собственной интуиции, определите, какое МИНИМАЛЬНОЕ вмешательство, которое вы можете осуществить, вызовет МАКСИМАЛЬНЫЕ изменения в желательном направлении. Затем испытайте эту форму на практике.

Если она приведет к успеху, попробуйте применить ту же форму вмешательства с другим человеком, имеющим сходную проблему. Если вмешательство не окажется успешным, попробуйте внести в паттерн поведения клиента другое изменение. ЛЮБОЕ изменение, внесенное вами в паттерн поведения, будет оказывать определенный эффект на уровне внешних проявлений. Этот эффект может не оказаться достаточно мощным для того, чтобы вызвать глубокие и долгосрочные изменения, но независимо от формы вмешательства ваш клиент тем или иным способом отреагирует на нее, и эта реакция даст вам новое знание, касающееся взаимосвязи между формой вмешательства и системой, с которой вы работаете (даже «отсутствие изменений» является реакцией, а потому — информацией). Вы можете даже использовать некую форму вмешательства с клиентом, чей проблемный контекст не имеет ничего общего с тем, для которого эта форма была первоначально разработана. Таким образом, вы сможете оттачивать свою интуицию, касающуюся того, какие формы вмешательства адекватны для данного паттерна поведения, когда и по отношению к каким людям, а кроме того, обеспечите себе неиссякаемый источник поведенческого материала, на основе которого вы будете выводить обобщенные паттерны человеческого поведения.
Итак, пациенты, которые к вам пришли, пришли к вам потому, что они не знают, ПОЧЕМУ именно они пришли. У них есть проблемы, и если бы они знали, в чем СОСТОЯТ эти проблемы, они бы не пришли. А поскольку они не знают, в чем НА САМОМ ДЕЛЕ состоят их проблемы, они и вам не могут о них рассказать. Они в состоянии лишь достаточно путано сообщить о том, что они думают. А вы слушаете их сквозь призму СОБСТВЕННОГО жизненного опыта и не знаете, о чем они говорят, однако вам следует знать о том, что вы этого не знаете. А затем вам нужно попытаться сделать НЕЧТО, что вызовет в пациенте изменение... любое маломальское изменение, поскольку пациент хочет изменений, сколь бы малы они ни были, и он примет это В КАЧЕСТВЕ изменения. Он не будет останавливаться, чтобы измерить СТЕПЕНЬ этого изменения. Он примет его в качестве изменения. И изменение будет развиваться в соответствии с его собственными нуждами... Будто вы лепите снежный ком, катя его по горному склону. Сначала снежок у вас совсем маленький, но вот он скатывается вниз и становится все больше и больше... и превращается в лавину размером с 2oov!
Вовлечение клиента в поведение

Эриксон использует поведенческие формы вмешательства, базируясь на нескольких предпосылках. В их число входят: 1) наблюдение, согласно которому любое изменение этих паттернов повлечет за собой новые формы взаимодействия и опыта, поскольку формы человеческого поведения носят ПАТТЕРНОВЫЙ характер; 2) наблюдение, согласно которому паттерны поведения быстро закрепляются благодаря соответствующим цепям средовой обратной связи, порождаемой этими новыми формами поведения; 3) представление о том, что для того чтобы достичь глубоких и долгосрочных изменений, не обязательно копаться в онтогенезе проблемы; 4) наличие соответствия между моделью мира и поведением конкретного человека, так что изменение индивидуального поведения оказывает непосредственное влияние на его опыт и обобщения. Таким образом, если вы измените поведенческие паттерны человека, его опыт также станет более позитивным, чем раньше, и тогда, вероятно, он будет использовать данную форму поведения достаточно долго для того, чтобы сформировались комплементарные совокупности внешних (чужих) и внутренних реакций, необходимых для постоянного закрепления новой формы поведения. Стержнем, на котором зиждется успех такого рода вмешательства, становится вовлечение клиента в те формы поведения, которые ОКАЗЫВАЮТСЯ более эффективными и приносящими большее удовлетворение. Если вы попросите клиента, не удовлетворенного своими отношениями с коллегами по работе, во время разговоров с ними стоять на голове, это, безусловно, внесет изменения в его опыт (как и в опыт его коллег), но если эти изменения примут направление, не совпадающее с его собственными интересами (или даже поставят их под угрозу), клиент, несомненно, перестанет стоять на голове и поступит при этом вполне адекватно. Способность Эриксона отбирать адекватные формы поведения в значительной степени порождена его собственным опытом экспериментирования с различными формами поведенческого

вмешательства, и поэтому, как уже отмечалось в предыдущем разделе, является навыком, который может приобрести каждый, кто готов к экспериментированию. Итак, что же позволяет нам реализовать на практике все вышеописанные предпосылки, касающиеся поведенческого вмешательства?

Однажды, когда я читал лекции в штате Милуоки, Уильям спросил меня: «Сестра моей матери живет в Милуоки. Она материально независима, очень религиозна, и она не любит мою мать, и мать тоже не любит ее. Эта женщина наняла приходящую домработницу, ежедневно занимающуюся домашним хозяйством и приготовлением пищи, а остальное время проводит одна в большом доме, ходит в церковь и ни с кем не дружит. Она приходит в церковь и тихо засыпает. В течение последних девяти месяцев у нее началась ужасная депрессия. Я беспокоюсь за нее и хотел бы заехать к ней и чем-нибудь ей помочь. Из всей родни она сколько-нибудь ладит только со мной, но моей помощи она не примет. Вы не могли бы позвонить ей и узнать, чем вы можете ей помочь?». И вот я позвонил этой страдающей депрессией женщине... представился и подробно рассказал о себе... и попросил, чтобы она показала мне свой дом. Осматривая дом, я заметил, что она — женщина очень состоятельная и ведет одинокую праздную жизнь, и хотя она ходит в церковь, но держится особняком; и вот, проходя по дому комната за комнатой... я заметил три африканские фиалки и горшочек для саженцев с пересаженным туда ростком. Теперь я знал, какой вид терапии я могу ей предложить. Я сказал ей: «Я хочу, чтобы вы покупали себе все африканские фиалки, которые вы увидите... они ваши. Я хочу, чтобы вы купили себе пару сотен горшков для саженцев, и вырастили новые фиалки, а также приобрели пару сотен горшков в качестве подарков. Как только ростки приживутся, вы будете посылать их в подарок на каждый день рождения, на каждые именины, на каждую помолвку, на каждую свадьбу; всем, кто болен, на каждые поминки, на каждый церковный благотворительный базар». И она купила двести африканских фиалок, а когда приходится ухаживать за двумя сотнями фиалок, есть чем занять день. Эта женщина стала «королевой африканских фиалок» штата Милуоки, и теперь у нее бесчисленное количество друзей. Всего лишь одна недолгая встреча. Я просто развернул ее в нужном направлении и сказал: «Встряхнись». А она проделала всю остальную часть терапии. Именно это самое важное в терапии... надо выявить потенциал, доступный вашим пациентам, и побудить пациентов им воспользоваться, и тогда рано или поздно они с головой уйдут в работу.

В связи с рассмотренными выше положениями наше внимание сразу привлекают две особенности этого случая. Первая состоит в том, что Эриксон не утруждает себя тем, чтобы копаться в личной или психологической истории этой женщины в поисках обоснований ее депрессии и затворничества, и даже тем, чтобы ясно описывать ей те изменения, которые он собирается внести в ее жизнь. Для Эриксона в данном случае достаточно понять паттерн поведения клиентки, благодаря которому она может продолжать вести затворнический образ жизни (избегание взаимодействий с другими людьми практически исключает возможность проявления ими отзывчивости), для того чтобы представить себе, какое воздействие окажут на ее «депрессию» активность, целенаправленная деятельность и общение с окружающими (человек, активно вовлеченный в целенаправленную деятельность, приносящую личное и социальное удовлетворение, вряд ли будет испытывать депрессию). Кроме того, Эриксон понимает, что предлагаемые им паттерны поведения скорее всего повлекут за собой соответствующие формы активности и взаимодействий (в данном случае дарение растений, которые нужно выращивать и за которыми нужно ухаживать, становится целенаправленной деятельностью, а она, несомненно, вызовет ответное поведение со стороны окружающих). Второй характерной особенностью этого случая является тот факт, что колоссальный эффект, который вмешательство Эриксона оказало на жизнь Леди Фиалки, был достигнут путем внесения относительно незначительных корректив в ту сферу ее поведения, в которую она уже была вовлечена, — в разведение фиалок.

Когда Эриксон говорит, что «знает, что делать», этот комментарий указывает на то, что он смотрит в будущее — на те изменения в поведении, которые он заготовил для Леди Фиалки, так что он может предсказать, какой эффект окажут на окружающих подаренные ею цветы и в конечном итоге — какой

эффект ответный интерес окружающих к ней окажет на ЕЕ собственный опыт. При генерировании данного случая вмешательства Эриксон производил те же расчеты, которые были описаны в предыдущем разделе, где мы говорили о том, как самостоятельно научиться генерировать адекватные и эффективные поведенческие формы вмешательства. В сущности, это вопрос приложения знаний о паттернах личных и социальных взаимодействий, которыми вы уже обладаете, к естественной эволюции вашего клиента, ведущей от его существующей ситуации к более удовлетворительной. (ВНИМАНИЕ: способность к успешному вычислению предсказанного результата НЕ ЯВЛЯЕТСЯ свидетельством валидности этого предсказания; «успешные» предсказания являются функцией собственного опыта распознавания паттернов в рамках релевантного контекста.) Мы подчеркиваем слово «естественной», поскольку во всех без исключения случаях, когда Эриксон выбирает, в какого рода поведение следует вовлечь клиента, в своем выборе он полагается не на хитрость, принуждение или молитвы об эффективности своих действий; его выбор всегда задействует уже существующие паттерны индивидуального и межличностного поведения и опыта, и, таким образом, вовлечение любого человека в эти формы поведения с большой вероятностью приведет к одним и тем же результатам. Уникальным и характерным исключительно для Эриксона вкладом в этот процесс является использование в качестве основания, на котором он строит свое терапевтическое вмешательство, уже существующих склонностей, талантов и предрасположенностей своих клиентов. Именно благодаря этой особенности работа Эриксона систематически оказывается столь эффективной и на первый взгляд практически не требует усилий. Соответственно вопрос, который вы должны задать себе и на который вы должны ответить, выбирая форму поведенческого вмешательства для своего клиента, звучит следующим образом: каким должно быть содержание и качество опыта и поведения моего клиента (разумеется, по отношению к тому, о чем он вас просит) и какие формы поведения и опыта ЕСТЕСТВЕННЫМ образом приведут ЛЮБОГО человека к этому опыту или взаимодействиям?

Очевидно, что ответ на этот вопрос в процессе генерирования форм поведенческого вмешательства для конкретного клиента не гарантирует того, что это вмешательство окажется эффективным. Цель этого вопроса в том, чтобы ваше собственное мышление было направлено на идентификацию конкретных результатов и на задействование естественным образом демонстрируемых паттернов поведения. (Мы снова хотим подчеркнуть, что независимо от того, какую именно форму вмешательства вы изберете и насколько она будет эффективна, она все равно окажет то или иное воздействие на опыт и поведение вашего клиента, а потому ее следует рассматривать как возможность расширить ваше понимание поведенческих паттернов.) Приводимый ниже случай является ярчайшим примером подобного рода расчетов:

На этот раз я провел терапию по почте. Мать писала: «У моего восемнадцатилетнего сына, который учится в Гарварде, ужасные прыщи. Я сама доктор медицины, но ине знаю, как от них избавиться, а мой сын продолжает ковырять лицо». Я ответил: «Может быть, вам удастся взять его на Рождество на какой-нибудь лыжный курорт подальше от Массачусетса». Она взяла его в Аспен, штат Колорадо. Следуя моим инструкциям, она сняла маленький домик и убрала все зеркала. И за две недели прыщи исчезли. Большую часть времени у юноши занимало катание на лыжах. У него не было возможности смотреть на себя в зеркало и ковырять лицо. Потребовалось всего две недели, чтобы избавиться от прыщей. Все время приходилось находиться на холоде и кататься на лыжах. Его мать обожала лыжи; это был их семейный вид спорта. А зеркала очень мешают избавиться от прыщей. Вы понимаете, я не мог бы рекомендовать такой способ мальчику, который не умел бы кататься на лыжах... но, возможно, ему нравилось бы плавание. Тогда я мог бы порекомендовать им поехать на Карибские острова, снять маленький домик и заниматься плаванием и нырянием с аквалангом, плавать с трубкой под водой каждый день, и сказал бы матери, чтобы она убрала все зеркала.

Эриксон не вступает в непосредственное взаимодействие с мальчиком. Успех его терапевтического вмешательства базируется исключительно на использовании естественным образом реализующихся поведенческих паттернов. В целом то, как Эриксон использует поведенческое вмешательство,

описывается вопросом «В какое естественное поведение можно вовлечь этого клиента, чтобы сформировать наиболее адекватный паттерн?» Для всех форм поведенческого вмешательства, используемых в терапевтической работе Эриксона, было характерно использование естественным образом демонстрируемых паттернов поведения. Рассмотрим описанный в главе 3 случай с человеком, который был уверен, что ему суждено улететь на орбиту. Эриксон знал и использовал тот факт, что любой человек, который целыми днями ходит по горам, будет хорошо спать ночью, а также использовал свое наблюдение (предположительно, сделанное за более долгий период времени), что практически любой человек будет склонен изменить свое отношение к предсказанию, если оно упорно не исполняется, несмотря на многочисленные подталкивающие к его исполнению действия и обстоятельства. Таким образом, базовая схема поведенческого вмешательства принимает следующий вид.
1. Конкретно идентифицировать для себя результат, которого должен достичь ваш клиент, с точки зрения того, какие формы поведения или взаимодействий ему необходимо реализовать в проблемном контексте.
2. Идентифицировать для себя ситуацию, к которой ЕСТЕСТВЕННЫМ образом (как правило) приходит любой человек, вовлеченный в данное поведение или взаимодействия.
3. Использовать раппорт и при необходимости изменение своей референции, чтобы поставить клиента в данную ситуацию.
Надо побуждать пациентов предпринимать некие действия. Однажды ко мне обратился мужчина, приехавший из Юмы. Его терзали всевозможные боли, и единственным занятием, которое он нашел для своя, была постройка им тела... и вот наконец дело дошло до подвешивания полок. Но когда он узнал, во что обошлось строительство, он впал в депрессию. Он решил не покупать материал для полок, а начал ездить по округе в поисках старых досок и завалил ими задний двор. Большую часть свободного от сна времени он стонал и охал в любимом кресле-качалке. Ко мне его направил доктор Роджерс из Юмы. Я сказал этому мужчине: «Вы, несомненно, тратите много сил на борьбу с болями и недугами, но лучше бы вложить эту энергию в какое-нибудь позитивное начинание. Я знаю одну пару, у которой есть хороший огород. Они хотят развести там красивый цветник, но у них нет времени на то, чтобы заниматься клумбами, так что вы можете поработать на этом участке, пока все не будет готово к высадке цветов. Спросите эту пару, что они хотели бы посадить, и посадите эти растения. И позаботьтесь о том, чтобы дело шло как надо, и отчитывайтесь перед ними о проделанной работе так, как вы бы отчитывались передо мной. И я хочу, чтобы вы каждый день заходили ко мне и рассказывали, как у вас идут дела». Он разбил в Фениксе несколько цветников. А когда вернулся домой, он разобрал кучу старых досок и аккуратно их сложил. Он повесил полки везде, где хотела его жена, и еще в гараже. Он совершал ежедневные прогулки и возвращался к своей работе, избегая своего излюбленного кресла-качалки, которое, как он сказал, он собирается отдать на благотворительность. Так вот, побудить пациента делать что-то — это очень важно.
Шелковые кошельки

Как было описано в предыдущей главе, новые паттерны поведения могут явиться непосредственным результатом формирования новых фреймов референции или точек зрения, касающихся самого себя и окружающего мира. Эти изменения точек зрения не обязательно должны быть продуктом какого-либо одного опыта, но могут являться функцией счастливого стечения обстоятельств или последовательности переживаний, которые происходят в жизни человека с течением времени, сочетаясь между собой неким характерным образом, так что индивид сможет придать им особый смысл. Преподаватель колледжа, который учил одного из авторов этой книги, описывал следующий случай: к нему был направлен мужчина, который по неизвестным причинам отказывался принимать пищу и ходить в туалет, а потому его приходилось кормить внутривенно. Этот человек был малообразован и почти неграмотен, работал сторожем и жил один. История этого пациента, которую постепенно удалось выяснить профессору, была такова. Однажды, убирая кабинет в университете, при

котором он работал, он наткнулся на анатомический атлас, открытый на схематическом изображении продольного сечения человеческого тела по линии спинного хребта, идущего от головного мозга к копчику. Несколько дней спустя его начальник оказался недоволен тем, как тот выполнял свои обязанности охранника, и сказал ему: «Знаешь, у тебя дерьмо вместо мозгов!» Мужчина объяснил профессору, что после этого он стал воздерживаться от еды и туалета, потому что он и так туповат и не хотел еще больше терять свои мозги. Таким образом, новые формы поведения могут быть сформированы в результате изменения убеждений посредством упоминания в новом свете примеров из референтного опыта человека.

Приобретение новых форм поведения также может быть результатом самого поведения. При анализе работы Эриксона становится очевидно, что в основе большинства случаев его терапевтического вмешательства лежит понимание того, что если у человека есть время и возможность испытать опыт паттернов поведения, приносящих большее удовлетворение, он естественным образом будет усваивать эти новые формы поведения, так что они станут для него типичными. Как правило, те формы поведения, которые в какой-либо момент с точки зрения критериев конкретного человека оказываются эффективными, становятся для него и наиболее устойчивыми формами поведения. Достаточно понаблюдать за тем, как часто люди суют руки в окошки для возврата монет в телефонных автоматах, чтобы убедиться в устойчивости даже тех форм поведения, которые приносят вознаграждение лишь эпизодически (привычка проверять, нет ли денег в окошке для возврата монет, почти всегда является результатом лишь одной удачной попытки). Поведенческий паттерн (уместный или неуместный) часто представляет собой продукт одного или нескольких успешных опытов, явившихся результатом предложенного, навязанного или случайного поведения человека. Женщина, добившаяся в прошлом успеха, когда требуемое ею внимание было оказано ей благодаря ее прямой просьбе, вероятно, будет продолжать использовать ту же поведенческую тактику (даже в тех ситуациях, когда прямые просьбы неуместны, или с теми людьми, с которыми это не срабатывает). А человек, которому «наконец» удалось привлечь к себе долгожданное внимание, вскрыв себе вены, вероятно, сделает другое, но в равной степени функциональное и на первый взгляд обоснованное обобщение, касающееся того, как следует добиваться внимания к себе со стороны окружающих. Факт состоит в том, что люди, как правило, продолжают использовать те формы поведения, которые в прошлом оказались для них эффективными. В этом есть своего рода надежность и экономия — в том смысле, что такое поведение освобождает нас от необходимости размышлять, как следует вести себя в каждом из тех многочисленных контекстов, в которых мы оказываемся. Например, когда мы едим суп, нам значительно легче просто и автоматически реагировать посредством стандартного набора манер застольного поведения, вместо того чтобы задумываться о том, не нужно ли лакать суп из тарелки, или смачивать им салфетку, а затем выжимать ее себе в рот, или выпивать его прямо из супницы и т. д. Однако стремление полагаться на поведение, имевшее успех в прошлом, может стать проблемой, если усвоенная форма поведения в целом оказывается неэффективной (хотя она может быть эффективной в отдельном случае: в той конкретной ситуации, в которой она первоначально была усвоена) или она стала неадекватной со временем в результате изменений окружающей среды и потребностей индивида. Так, человек из вышеприведенного примера, который перерезает себе вены, несомненно, находит свое поведение эффективным с точки зрения привлечения внимания, однако в целом оно, безусловно, не является ни полезным, ни адекватным. Работая с клиентами, которые жалуются на свои «проблемы» (то есть на формы поведения, по их мнению, мешающие им достичь некоего желаемого результата), психотерапевты часто ловят себя на том, что они испытывают соблазн обратиться к прошлому своих клиентов, пытаясь отыскать прецеденты их теперешнего поведения и, возможно, их обоснование. Как говорилось в предыдущей главе, безусловно, существуют кибернетические отношения между индивидуальным поведением и обоснованиями этого поведения (точками зрения на него), так что изменение точки зрения побудит человека тем или иным образом изменить и свое поведение. Эриксон осознает, что кибернетическая система функционирует в обоих направлениях: изменения в поведении приводят к изменениям точек зрения.

Как-то в марте ко мне обратилась одна пациентка. Молодая девушка... волосы взлохмачены, платье в дырах, из прически торчат шпильки, колготки съехали... и она сказала: «Я в полной депрессии. У меня хорошая работа. Но, по-моему, я никому не нравлюсь. И я решила обратиться к психотерапии, и хотя я знаю, что из этого НИЧЕГО не получится, но я все равно постараюсь пройти курс продолжительностью в несколько месяцев, и вот вам плата за ваши услуги. Это заставит меня проходить психотерапию с марта по август». Итак, она просто оплакивала свое жалкое положение: у нее хорошая работа стенографистки, на одном этаже с ней работали несколько молодых людей, и каждый раз, когда она отправлялась попить водички из автомата, этих нескольких мужчин одолевали приступы жажды, но она всегда избегала их общества. Одним из изъянов ее внешности была щель между зубами, и девушка сказала мне, что твердо решила покончить с собой в августе. И тогда я сказал: пусть так, но у нее должно быть хоть одно ХОРОШЕЕ воспоминание, прежде чем она покончит с собой, поэтому «почему бы вам не устроить розыгрыш?» Я убедил ее, что она должна будет подойти к автомату с холодной водой, набрать полный рот воды, а когда молодой человек подойдет к ней, брызнуть в него изо рта. Она ответила: «Ничего хорошего из этого не выйдет». Тогда я сказал: «Действительно ничего, но у вас будет приятное воспоминание, которое вы унесете с собой в могилу». И она послушалась меня; на следующий день она подошла к автомату с холодной водой и набрала полный рот воды. Тут подошел молодой человек, который ей очень нравился, но она была уверена, что она его не интересует, и она брызнула в него! Он испугался, и последствия были предсказуемы... он сказал: «Ах ты, стерва, ну так я тебя за это ПОЦЕЛУЮ!» Она повернулась и бросилась бежать, а он бросился за ней и догнал ее... спустя два месяца они поженились. Она направила ко мне нескольких клиентов. Уговаривать ее НЕ совершать самоубийство было бы роковой ошибкой... но почему бы не унести с собой в могилу хорошее воспоминание? Так она и сделала! И теперь у нее дети-подростки, и она наслаждается жизнью.
Терапия состоит из изменений всей жизненной ситуации — и реакций, и поведения, и интерпретаций. Анализируя то, что Эриксон проделал с этой женщиной, в первом приближении можно сказать, что он вовлек ее в поведение, изменившее характер ее взаимоотношений с окружающим миром, так что самоубийство перестало казаться ей необходимым. Раз сформировавшись, поведенческие паттерны прочно укореняются в психике благодаря самоподкрепляющимся систематическим взаимодействиям с окружающей средой и индивидуальным опытом. Иными словами, определенный образ поведения создает сеть соответствующих реакций, исходящих от внешнего мира, и соответствующих примеров личного опыта, так что наша внешняя и внутренняя среда начинает поддерживать это поведение. Если вы ведете себя так, будто считаете, что вам могут за это дать пинка, то некоторые люди действительно могут (вполне обоснованно) поддать вам, а этот опыт, в свою очередь, укрепит ваше убеждение в том, что вам будут поддавать за ваше поведение, и т. д. Если бы человек, которому дают пинка, был нашим клиентом, а мы излагали бы вам материал главы 4, мы использовали бы форму вмешательства, предполагающую изменение точки зрения этого несчастного, так чтобы он перестал считать, что заслуживает пинка. Так, в приведенном выше примере женщина считает себя непривлекательной, и это убеждение проявляется в ее поведении, поскольку она не следит за своей внешностью и избегает контактов с мужчинами. Растрепанный вид и избегание мужчин, разумеется, в значительной степени исключают саму ВОЗМОЖНОСТЬ того, что какой-либо мужчина найдет ее привлекательной, что, в свою очередь, служит для нее подтверждением ее убежденности в своей непривлекательности. Эриксон мог бы попытаться изменить ее точку зрения таким образом, чтобы у нее возникло убеждение, что она действительно привлекательна, результатом чего явилось бы более эффективное и, вероятно, более адекватное поведение с ее стороны. (Этот подход он действительно избрал при работе с другой женщиной, имеющей избыточный вес и не следящей за своей внешностью. Проведя сеанс с этой женщиной, постоянно ерзая и демонстративно отводя взгляд в сторону, Эриксон «признался» ей, что не может продолжать быть ее психотерапевтом, так как находит ее настолько привлекательной, что не может сосредоточиться. В результате того, что эта женщина поверила в свою привлекательность, она сбросила лишний вес и начала следить за собой.) Вместо этого Эриксон вовлекает ее в поведение (брызгание водой на своего коллегу), обеспечивающее ей личный опыт, кардинальным образом

изменивший ее точку зрения на окружающий мир и на свое место в нем. Однако поскольку простые предписания суицидальным пациентам брызнуть водой на кого-нибудь вряд ли могут оказаться универсальным средством, достаточным для возвращения таких людей к оптимизму и вступлению в брак, давайте рассмотрим более подробно последовательность действий, которые Эриксон использовал при работе с этой женщиной.

Как и всегда, фундаментом для работы Эриксона является его способность устанавливать и использовать раппорт. В данном примере его клиентка убеждена, что никому не нравится и должна покончить с собой. Вместо попыток убедить ее в том, что «на самом деле» она привлекательна и ее жизнь достойна продолжения, и даже вместо попыток отговорить ее от самоубийства Эриксон принимает ее твердое решение покончить с собой — и организовывает ей возможность обрести «по крайней мере одно хорошее воспоминание, прежде чем она совершит самоубийство». (Помните, что раппорт является функцией не сочувствия или симпатии, а подстройки, и измеряется силой не взаимного расположения, а доверия и авторитета.)

То, как Эриксон интегрирует подстройку к модели мира женщины (раппорт) и использование этой модели с целью создания ранее не существовавшей «возможности» (изменение точки зрения), — прекрасный пример одновременности функционирования описанных нами паттернов. По словам самого Эриксона, спорить с этой женщиной по поводу ее убеждений было бы бесполезно (или даже хуже), и это могло бы привести лишь к тому, что она заняла бы еще более полярную позицию (никто не любит признавать, что он не прав), тем самым поставив под угрозу раппорт между ними. Предложение Эриксона не только соотносится с ее собственным убеждением в неизбежности самоубийства, но и подстраивается к ее желанию получить также и приятный опыт (если бы ее совершенно не волновало то, насколько «хороши» переживания, которые она испытывает, она не думала бы о совершении самоубийства как о способе избавиться от своей депрессии, от своей непривлекательности и т. д.). Перспектива получения «хорошего» опыта естественным образом согласуется с ее собственными желаниями и в то же время серьезно меняет ее точку зрения таким образом, что она начинает размышлять о том, как ей лучше всего воспользоваться этой возможностью. Именно такая эволюция ее ситуации, включившая в себя новую (пока еще не конкретизированную) возможность, обеспечивает самого Эриксона возможностью и гибкостью, необходимой для вовлечения ее в некую форму поведения, имеющего далеко идущие последствия. Если не принимать в расчет возможные способы самоубийства, то сам по себе этот шаг является альтернативой «да-нет». Поэтому акт самоубийства когда он становится основным предметом дискуссии, психологически полностью посвящает психотерапевтической гибкости; ему остается лишь один вариант: ..... том, что это имеет смысл или, напротив, бессмысленно. С другой стороны, «получение хороших воспоминаний» может означать почти все что угодно с поведенческой точки зрения.

Для женщины из данного примера это означало брызнуть водой на своего коллегу. Очевидно, что выбор Эриксоном формы поведений для этой женщины был далеко не случайным. Клиентка сказала Эриксону, что непривлекательна и избегает контактов с мужчинами, которые ей нравятся, что, безусловно, является достаточно веской причиной для депрессии. Принимая во внимание эту ситуацию, Эриксон избирает в качестве формы поведения ту, которая (как он имеет основания надеяться) предоставит ей возможность обнаружить, что она заблуждалась по поводу своей непривлекательности и что взаимодействие с мужчинами может быть приятным и приносящим удовлетворение. Эриксон также использует в качестве инструмента усиления эффекта этого опыта одну из особенностей своей клиентки, которую она воспринимает как недостаток, — щель между зубами. Таким образом, Эриксон вовлекает женщину в поведение, которое может способствовать переориентации ее мышления (а следовательно, и дальнейшего поведения) в отношении того, что она считает своим «дефектом». Щель между зубами становится средством на пути к достижению желаемого ею результата, а вовсе не препятствием к нему. Данный паттерн с очевидностью аналогичен паттерну сортировки в поисках положительных качеств, описанному в главе 4. Эриксон делает следующее: он выбирает нечто, что женщина считает препятствием к достижению желанной

цели быть привлекательной, и делает его частью поведения, ОТВЕЧАЮЩЕГО за достижение этой желанной цели. В результате препятствие становится положительным качеством. Таким образом, успешность использования этой формы вмешательства зависит от: 1) вашей способности устанавливать и поддерживать раппорт так, чтобы ваш клиент был склонен прислушиваться к тому, что вы ему говорите и предлагаете; 2) при необходимости — от вашей способности изменить точку зрения клиента с целью обеспечения себе гибкости, необходимой для вовлечения его в новые или предписываемые вами формы поведения; 3) от вашей способности генерировать для клиента формы поведения, в конечном итоге дающие ему возможность достичь того, чего ему желательно или необходимо достичь. Создание и использование раппорта и точек зрения уже являлись основными темами глав 3 и 4 (хотя мы, безусловно, во всех примерах работы Эриксона будем продолжать идентифицировать и обсуждать их применение и значимость). В совокупности они составляют факторы, обеспечивающие вам возможность действительно вовлекать вашего клиента в те формы поведения, которые вы определили как полезные. Каким же образом вы определяете, какие именно формы поведения следует задействовать?

Как уже говорилось, очевидно, что Эриксон отнюдь не выбирает какие угодно формы поведения в надежде, что благодаря «перемешиванию» они в конце концов интегрируются в более удовлетворительную конфигурацию. Напротив, существует вполне определенная взаимосвязь между поведением, которое он выбирает, и желаемым результатом — взаимосвязь, приводящая к неизбежному, казалось бы, запусканию логической цепочки, ведущей от первого ко второму. Давайте рассмотрим, как вычислить последовательность, которая позволит вам генерировать для вашего клиента формы поведения, в равной степени способные вызвать у клиента опыт, оказывающий на него глубокое терапевтическое воздействие.

Как уже говорилось, индивидуальное поведение в рамках конкретного контекста одновременно указывает на содержание индивидуальной модели мира и подкрепляет существование этой модели (определяя тип и формы взаимодействий, в которые вовлечен клиент). Разумеется, верно и обратное, так что содержание индивидуального фрейма референции будет вызывать к жизни определенные типы поведения и формы взаимодействий. Оставляя пока в стороне вопрос о курице и яйце, достаточно отметить, что реальное поведение может привести к упрочению точки зрения, закрепляющей это поведение, а изменение точки зрения может привести к появлению и закреплению (контекстуально) новых форм поведения. Различные формы поведения обеспечивают человеку ассортимент способов оказания воздействия на окружающий мир, тогда как индивидуальная точка зрения является фактором, организующим эти формы поведения в соответствии с тем, какую из них следует использовать, когда, с кем и каким образом. В этом смысле именно модель мира обеспечивает ту стабильность и конгруэнтность во времени, которую мы воспринимаем как характеризующую конкретного человека. Изменение индивидуального поведения, таким образом, имеет значение лишь постольку, поскольку оно вовлекает индивида в формы поведения, приводящие к соответствующим изменениям и в его модели мира, так как именно изменение модели мира обеспечивает закрепление новых способов взаимодействия в рамках данного контекста.

В результате перед вами как психотерапевтом встает двойной вопрос: какие новые убеждения (точки зрения) я хочу сформировать у этого человека и будут ли эти убеждения естественным образом вызывать у него типы поведения, являющиеся адекватными и необходимыми? Обучая участников наших семинаров уже описанным и им подобным паттернам, мы обнаружили, что единственным значимым фактором, влияющим на эффективное использование этих паттернов, является способность задействовать естественные формы поведения и их последствия с точки зрения индивидуального опыта. Рассматривая тот или иной тип поведенческого вмешательства для конкретного клиента, большинство психотерапевтов сразу переходят к рассмотрению различных типов поведения, в которые НУЖНО вовлечь клиента в рамках «проблемного» контекста. Те формы поведения, которые могут предложить психотерапевты, рассуждающие таким образом, безусловно, могут оказаться полезными, однако сама их природа вовсе не обязательно будет гарантировать, что

КЛИЕНТ получит тот же удовлетворительный опыт, какой получил психотерапевт, когда использовал их, или что клиент научится именно тому, чему должен научиться на этом опыте. Крайне маловероятно, чтобы некто, пытающийся предложить полезные формы поведения женщине из приведенного выше примера решившей совершить самоубийство, сгенерировал бы такое предложение, как «брызнуть изо рта водой в своего коллегу», если бы только этот психотерапевт сначала не проследил в обратном порядке цепь причинно-следственных событий от желаемого результата (то есть от изменения точки зрения и сопровождающих ее форм поведения) к предшествующей ему ситуации. Иными словами, поведение, в которое вы вовлекаете вашего клиента, должно быть связано с результатом, который преследуете вы и ваш клиент, так, что данное поведение естественно и неизбежно приведет к этому результату. В таком случае первым элементом информации, который вы должны для себя определить, является ответ на вопрос «Какой формы поведения я хочу добиться от клиента в рамках конкретного контекста и какое убеждение или точку зрения естественным образом предполагает это поведение?» Итак:

1. Конкретизируйте для себя, какие формы будут составлять адекватное поведение в рамках проблемного контекста и какие изменения точки зрения естественным образом вызовут это поведение.

В вышеприведенном примере Эриксон хочет, чтобы женщина вступала в контакты с мужчинами, а изменение точки зрения выразится в том, что она начнет считать себя привлекательной.

Теперь мы определили для себя, что должно явиться для клиента конечным результатом. Но как сформировать эту новую точку зрения? Вспомните, когда вы в последний раз изменяли собственные взгляды на окружающий мир. Толчком к этому изменению послужило либо некое противопоставление идей в новом свете, под воздействием которого вы скорректировали вашу модель мира (этот случай являлся темой главы 4), либо некий опыт взаимодействий, который оказался достаточно интенсивным, регулярным и позитивным, чтобы вы сформулировали новые обобщения, касающиеся этого опыта. Поскольку данная глава посвящена поведенческим формам вмешательства, нас будет интересовать здесь второй случай. Следующим шагом, ведущим в обратном порядке по цепи к требующемуся нам изменению точки зрения клиента, является опыт, способствующий принятию этой предполагаемой нами точки зрения. Ваш клиент, как и всякий человек (будем надеяться), изменит свое мышление под влиянием достаточно впечатляющего опыта взаимодействия с внешним миром. И, разумеется, являясь агентом этого изменения, вы хотите обеспечить вашему клиенту возможность получить именно тот опыт, благодаря которому он сможет научиться тому, чему ему следует научиться с точки зрения понимания проблемного контекста и своей деятельности в нем. Таким образом, следующим шагом является определение того, какой опыт (во внешнем мире) ЕСТЕСТВЕННЫМ образом обеспечит ЛЮБОМУ человеку опыт обучения, который, согласно вашим желаниям, ваш клиент должен получить. Поскольку вы не можете предписывать или контролировать то, какой смысл ваш клиент извлечет из своего опыта, важно, чтобы опыт, который вы хотите ему обеспечить, содержал в самом себе форму обучения, необходимую вашему клиенту. Генерируя опыт, природа которого подходит для «каждого», вы максимально увеличиваете шансы выбрать форму опыта, эффект которой окажется универсальным, а не сугубо индивидуальным. Такого рода расчет позволит вам идентифицировать именно тот опыт, который вы хотите обеспечить вашему клиенту.

2. Идентифицируйте для себя, какой опыт в реальном мире естественным образом сформирует практически у любого человека убеждение или точку зрения, которую, согласно вашему желанию, должен приобрести клиент.

Столкнувшись с конгруэнтной реакцией на себя как на привлекательную женщину в ситуации, когда такое внимание будет неожиданным (иными словами, когда она не будет иметь тайного мотива вызвать эту реакцию), эта женщина, вероятно, убедится хотя бы в том, что конкретный мужчина находит ее привлекательной.

Теперь мы можем рассмотреть вопрос о том, «зачем вообще утруждать себя придумыванием нелепой ситуации, в которую должен попасть клиент, когда можно просто объяснить ему то, что ему следует

знать?» Очевидно, что Эриксон мог просто сказать этой женщине: «Тот факт, что мужчины, работающие вместе с вами, пытаются заговорить с вами около автомата с холодной водой, свидетельствует о том, что вы кажетесь им привлекательной, и в подходящих условиях они бы сами сказали вам об этом». Однако люди часто находят собственный опыт намного более убедительным, чем то, что им говорят. Об этом неопровержимо свидетельствуют испачканные пальцы миллионов людей, не способных устоять перед искушением проверить правильность слов, написанных на табличках «ОСТОРОЖНО, ОКРАШЕНО». Поэтому первым пунктом, в котором нужно удостовериться при выборе формы вмешательства, является то, что она обеспечит клиенту опыт в реальном мире, чьи уроки в силу своей «реальности» обретут весомость, которую трудно опровергать или игнорировать. Второй момент, на который мы хотим обратить ваше внимание, заключается в том, что при работе с решившей покончить с собой женщиной Эриксон НЕ конкретизирует, что именно она должна будет усвоить из предлагаемого ей опыта. Более того, он побуждает ее поверить, что цель ее поведения — обеспечить себе с точки зрения придания своему вмешательству эффективности, поскольку он позволяет клиенту оценить свой опыт в контексте фрейма, делающего этот опыт «реальным», а не подстроенным, и не являющимся результатом «внушений» психотерапевта. Иными словами, тот факт, что результаты опыта не были ни ПРЕДСКАЗУЕМЫМИ, ни ОЖИДАЕМЫМИ, позволяет клиенту доверять этому опыту как подлинной репрезентации «реальности». Вы сможете проследить за тем, как на протяжении всей своей терапевтической работы Эриксон использует этот паттерн, позволяя клиентам считать, что предлагаемое им поведение должно иметь вполне определенные последствия, хотя на самом деле этот опыт был организован для них с целью привести к совершенно иным последствиям.
Теперь, после того как мы идентифицировали, какой опыт должен получить человек, нам предстоит определить, какие условия естественным образом приведут к получению этого опыта. Иными словами, что именно должен сделать клиент с нашей подачи, чтобы получить тот род опыта, который ему необходим? Для этого нам нужно сделать еще один шаг назад во времени и определить для себя, в какого рода поведение нужно вовлечь клиента, чтобы создать желаемую ситуацию. При выборе поведения Эриксон, как правило, использует ту особенность или форму поведения клиента, которую он считает источником проблемы. Именно на эти «дефекты» и «недостатки» клиенты указывают в качестве обоснования наличия и серьезности их проблемы. Превращая эту «причину» в «инструмент» достижения высоко ценимого клиентом результата, Эриксон изменяет и реакцию клиента на этот фактор. Так, решившая покончить с собой женщина первоначально рассматривала щель между зубами как отвратительное физическое уродство. Разумеется, после того как эта женщина использовала эту щель, чтобы брызнуть водой на своего будущего мужа, она, возможно, и не начнет восхищаться красотой своих зубов, однако взгляд в зеркало на зубы будет вызывать у нее воспоминания о той важной (и забавной) роли, которую они сыграли в изменении ее судьбы.
3. Определите для себя, в какую форму поведения вы можете вовлечь вашего клиента, чтобы она естественным образом способствовала получению уже идентифицированного вами опыта и при этом, если возможно, задействовала в качестве катализатора ту особенность или форму поведения клиента, которую клиент идентифицирует как «причину» своей проблемы.
Эриксон побуждает женщину использовать щель между зубами, чтобы брызнуть водой на своего коллегу.
4. Двигаясь назад от желаемого вами результата через естественным образом происходящую последовательность предшествующих событий, вы сформируете цепь эффектов, которая, будучи запущенной, вероятно, приведет к желаемому результату. Конкретно вы генерируете форму поведения, которая, если вовлечь в нее вашего клиента, приведет его к получению опыта, вероятно, способствующего появлению у него новой точки зрения в соответствии с вашими намерениям. Такая форма вмешательства работает благодаря двум факторам; во-первых, точка зрения, опыт и поведение вашего клиента должны сочетаться друг с другом таким образом, чтобы предполагаемая вами последовательность событий реализовалась, и во-вторых, полученный вашим клиентом опыт должен оказаться для него неожиданным, что придаст ему убедительность и, следовательно, силу

воздействия.
Разумеется, собрав информацию, необходимую для генерирования описанной нами причинной последовательности, вы должны и на самом деле вовлечь клиента в эту форму поведения. Эриксон осуществляет это за счет поддержания раппорта (необходимого для поддержания своего авторитета) и за счет использования паттерна сортировки в поисках положительных качеств, описанного в предыдущей главе, с целью перекидывания мостов (не важно, насколько реальными или мнимыми они являются) между существующей проблемной ситуацией и поведением, которого он хочет добиться от клиента. Для мужчины из главы 3, обреченного улететь на орбиту, подъем в горы служил для облегчения его полета, а ВОВСЕ НЕ для того, чтобы доказать, что он заблуждается. Итак, в сжатом виде паттерн выглядит следующим образом:
1. Конкретизируйте для себя, какие формы будут составлять адекватное поведение в рамках проблемного контекста и какие изменения точки зрения естественным образом вызовут это поведение.
2. Идентифицируйте для себя, какой опыт в реальном мире естественным образом сформирует практически у любого человека убеждение или точку зрения, которую, согласно вашему желанию, должен приобрести клиент.
3. Идентифицируйте для себя, в какую форму поведения вы можете вовлечь вашего клиента, так чтобы она естественным образом способствовала получению уже идентифицированного вами опыта и, если возможно, задействовала в качестве катализатора ту особенность или форму поведения клиента, которую клиент идентифицирует как «причину» своей проблемы.
4. Используйте раппорт и, если необходимо, изменение фреймов референции, чтобы мотивировать вашего клиента быть вовлеченным в поведение.
Мы не можем с уверенностью сказать, что Эриксон действительно производил все те расчеты, которые мы вам описали, но мы уверены, что он регулярно проявлял способность генерировать формы поведенческого вмешательства, которые создавали для его клиентов опыт обучения, оказывающий долговременный эффект как на их жизненную ориентацию, так и на их поведение. Интуиция Эриксона в этом отношении регулярно оказывалась адекватной и эффективной, однако, как мы уже отмечали, интуиция Эриксона в значительной степени является функцией его собственного опыта в выяснении того, какие именно методы в каких случаях работают. Использование приведенной последовательности расчетов не только повысит ваши шансы на генерирование форм поведенческого вмешательства, которые будут убедительными для ваших клиентов, но и обеспечат вам опыт, необходимый для развития вашей интуиции. Далее следует еще один пример того, как Эриксон использует поведение, которое его клиент считает недостатком, в качестве средства, ведущего к получению важного опыта обучения.
Пару лет назад я получил рождественскую открытку, в которой говорилось: «Л хочу поблагодарить вас за изумительное время, проведенное с вами в 1959 году. Я знаю, что должен был написать вам раньше... но все откладывал. С того момента, как я провел с вами три часа, моя жизнь стала прекрасной». Это был очень богатый человек. Он получил профессиональную подготовку концертирующего пианиста. У него был личный концертный зал, и на первом публичном концерте, который он дал, или точнее, который он ХОТЕЛ дать, он перепугался и не смог выйти на сцену. И когда он приезжал сюда на три часа в 1959 году, я объяснял ему... что он должен продолжать практиковаться в игре на фортепиано. За те десять лет, которые прошли сего первой попытки дать публичный концерт, он смог позволить лишь ОДНОМУ своему другу присутствовать в зале. ДВОИХ в зале он уже не мог выдержать. И когда он приехал ко мне, я сказал: «Ну, ваша проблема решается очень просто. Я хочу, чтобы вы купили кипу цветных полотенец... красное, зеленое, голубое, фиолетовое, цветастое и так далее. Когда вы приедете домой, аккуратно разложите их на полу вашего зала, а два последних положите на табуретку перед роялем и на крышку рояля. Затем вы разошлете приглашения на фортепианный концерт, чтобы весь зал был заполнен публикой. И когда настанет время выходить на сцену, вы остановитесь и посмотрите на первое полотенце... ну что, хотите упасть в обморок на этом

полотенце или предпочтете на следующем?» И вот он дошел до следующего с той же дилеммой: где упасть в обморок — на этом полотенце или на третьем? Так он добрался до табуретки... он знал, что будет очень некрасиво УПАСТЬ с нее в обморок, поэтому он на нее СЕЛ. И тут он подумал о возможности упасть в обморок с крышки рояля, но не мог придумать, как туда попасть. И так он сыграл всю программу. И я думаю, что это терапия, потому что он собрал ВСЕ свои страхи и тревоги, перевел их в конкретную форму и перенес на полотенце, — вопрос был только в том, на КАКОЕ полотенце. И он прошел через целый ряд полотенец, и каждый раз, когда он миновал их... ему ПРИШЛОСЬ играть, он НЕ МОГ упасть на эти полотенца. И с тех пор он играл, как настоящий концертирующий пианист.

В данном примере пианист нуждался в опыте успешного выхода на сцену и исполнения концерта, в опыте, который бы не только продемонстрировал ему, что он способен выступать перед публикой, но и обеспечил ему возможность получить подкрепление своего поведения благодаря аплодисментам и восторженным реакциям аудитории. Таким образом, его поведение и его окружение вступали в союз, призванный внушить ему фрейм референции, согласно которому он способен выступать, а выступление является опытом, приносящим удовлетворение. Эти взгляды (плюс с неизбежностью вытекающее из них поведение, состоящее в реальном участии в выступлении) становятся желаемым результатом, а успешное проведение концерта — очевидным выбором формы опыта, способствующей формированию этих новых точек зрения. Интересующим нас вопросом, который в течение десяти лет не давал покоя самому пианисту, является вопрос о том, каким образом можно вывести его на сцену так, чтобы он МОГ выступать.

Как и в предыдущем примере данного паттерна поведенческого вмешательства, Эриксон использует в качестве средства, вызывающего желаемый результат, ту самую характеристику, которую пианист считает причиной своих трудностей: его боязнь упасть в обморок. Работая с решившейся на самоубийство девушкой, Эриксон заручается ее согласием на участие в поведении, которое он спланировал для нее, сформировав у нее представление о том, что приятно будет унести с собой в загробный мир хорошее воспоминание. Аналогичным образом во втором примере Эриксон воздерживается от попыток изменить мнение пианиста, касающееся необходимости, полезности или вероятности действительного наступления обморока. Вместо этого Эриксон формирует у него представление о падении в обморок на «подходящем» полотенце. Заметьте, что, внедряя в его психику это соображение, Эриксон рассматривает неизбежность падения в обморок как нечто само собой .... второстепенным (если не снятым с повестки дня) вопросом, уступая место более актуальному вопросу о том, какое полотенце является для этого «подходящим». Такая смена приоритетов становится эффективным средством вывести пианиста к своему инструменту благодаря тому, что совокупность критериев, которую он будет использовать для оценки преимуществ падения в обморок на том или ином полотенце, будет принципиально отличаться от тех критериев, которые он ранее применял, размышляя о выходе на сцену. Контекст «выхода на сцену» означал для пианиста размышления о множестве эмоциональных и нагруженных прошлыми переживаниями вопросов — о его готовности к концерту, о необходимости надлежащим образом развлечь аудиторию, о возможности судить об уровне своей подготовки по реакциям аудитории, а также, возможно, о своей ценности как личности и т. д. За исключением вопроса о сравнении болезненности падения со стула или с крышки рояля, выбор подходящего полотенца являлся для него контекстом, по отношению к которому он совершенно не представлял себе, какие критерии следует использовать. А без этих критериев он мог сколько угодно беспокоиться, но был не в состоянии принять решение (и, следовательно, упасть в обморок), а потому вынужден был переходить от одного полотенца к другому. Итак, резюмируя этот случай, мы можем сказать, что Эриксон использует озабоченность пианиста возможностью падения в обморок, заставляя его заботиться о выборе «подходящего» для падения в обморок полотенца. Не располагая критериями, позволяющими сделать такой выбор, пианист оказывается рядом со своим инструментом, где, не имея возможности упасть в обморок, начинает играть, тем самым получая опыт, необходимый для осознания того, что он способен выступать перед публикой. И даже если в будущем, во время ожидания за кулисами, он вдруг начнет беспокоиться о возможности падения в обморок, ему

придет на ум (вероятно, забавное) воспоминание о том, как ему удалось исполнить программу, несмотря на эти самые страхи (иными словами, референтный опыт успеха уже был им получен). Моменты, касающиеся использования Эриксоном этого паттерна поведенческого вмешательства, которые мы считаем особо важным отметить на данном этапе, включают следующее: 1) он использует естественным образом демонстрируемые последовательности форм поведения, реальные ситуации и паттерны выведения обобщений в качестве базы для выбора терапевтических форм поведения для своих клиентов; 2) вместо того чтобы обсуждать достоинства существующих на данный момент у клиентов точек зрения и форм поведения или вместо того чтобы открытым текстом указывать им на то, что они ДОЛЖНЫ считать и делать, Эриксон позволяет им сделать эти открытия самостоятельно, в результате собственных усилий и умственных расчетов; 3) Эриксон использует те характеристики своих клиентов, которые они считают камнем преткновения, в качестве пинка, выталкивающего их на совершенно новый путь. Именно такое использование модели мира своих клиентов и естественно происходящей цепи событий (наиболее легко запускаемой, как мы полагаем, с помощью описанного выше алгоритма) позволит вам в конечном итоге научиться воспроизводить самостоятельно данный терапевтический паттерн.

Свиные уши

Однажды моя дочь пришла из школы домой и сказала: «Папа, я собираюсь кусать ногти. Все девочки в школе кусают ногти, и я должна следовать моде». Я сказал: «Да, другие девочки тебя далеко опередили. Тебе нужно сильно постараться, чтобы их догнать. Так почему бы тебе не заняться тем, чтобы дважды в день по пятнадцать минут садиться и жевать свои ногти, чтобы догнать других девочек?» Она ответила: «Пятнадцати минут не хватит, мне нужно как минимум полчаса». На что я ответил: «Я думаю, пятнадцати минут достаточно». Она возразила: «Нет, я собираюсь заниматься этим по полчаса». Тогда я сказал: «Я дам тебе часы, и ты сама будешь следить за временем». И вот как-то раз она объявила: «Я собираюсь ввести новую моду в школе... НЕ кусать ногти». Такая мода мне очень понравилась.

Нам не потребовалось предварять описание следующего паттерна длинным примером, поскольку он не представляет собой ничего нового с точки зрения формальных паттернов (даже брошенное семя точно такое же). Различие состоит только в методе посадки этого семени. Как вы, возможно, уже догадались, подобно тому как изменяющий точку зрения паттерн сортировки в поисках положительных качеств (глава 4) имеет свой поведенческий аналог в виде паттерна, описанного в предыдущем разделе, паттерн сортировки в поисках слабых мест также имеет свой аналог в репертуаре форм поведенческого вмешательства, используемых Эриксоном. (Собственно говоря, поскольку слова являются всего лишь способом идентификации или «обозначения» конкретных форм поведения и сопутствующих им внутренних состояний, любое вмешательство, проводимое вербально, должно также осуществляться и на поведенческом уровне.) Данная форма вмешательства включает связывание нежелательного или неадекватного поведения клиента с «осознанием» того, что это поведение представляет серьезную угрозу для чего-то, что человек высоко ценит. Таким образом, поведение, которое ранее являлось приемлемым, начинает ассоциироваться со значительным дискомфортом, причиняемым грозящей утратой, что побуждает индивида к изменению. Вместо того чтобы пользоваться валютой вербально выражаемых идей, в описываемой здесь форме вмешательства Эриксон делает неуместное поведение клиента крайне для него дискомфортным, связывая его с другой формой поведения, цена которой оказывается слишком высока.

Анализ примеров работы Эриксона приводит к выводу о том, что описываемая нами в данном разделе форма поведенческого вмешательства наиболее часто используется им при работе с людьми, страдающими от неадекватного компульсивного поведения, — патологическое мытье рук, кусание ногтей, бессонница и т. д. Согласно ориентации, которой придерживается Эриксон при работе с такого рода проблемами, эти формы поведения являются результатом устаревшего и ставшего неадекватным научения, которое нуждается в пересмотре. С другой стороны, практикующие

психотерапевты, как правило, рассматривают такие компульсивные формы поведения как поведенческие проявления — симптомы — стоящих за ними психологических проблем. Типичный вывод, к которому приходят те, кто действует исходя из этих исторических представлений, гласит, что психологические проблемы человека должны рассматриваться и решаться таким образом, чтобы обеспечить ему длительное избавление от этих симптоматических форм поведения. Эриксон же предпочитает рассматривать такие формы поведения как поведенческие паттерны, когда-то служившие некоей полезной цели, но в настоящее время сохраняющиеся скорее в силу привычки, чем в силу своей функциональности. Модель Эриксона избавляет его от необходимости выяснять истоки и значение поведения клиентов — ему достаточно просто изменить само неадекватное поведение неким полезным образом. Соответственно Эриксон предпочитает предпринимать непосредственные шаги по избавлению от самого компульсивного поведения, будучи уверен в том, что, сбросив с себя это бремя, индивид сможет самостоятельно завершить процесс терапии, адаптируясь к новой, полегчавшей нагрузке.

Итак, нему нужны симптомы? Замещение симптомов... О да, это милое суеверие, очень милое. Если вы сломаете ногу и наденете гипс для ее лечения, нужно ли вам ломать еще и руку? А затем, когда вы вылечите руку, может быть, вам нужно сломать еще и ребра? Кому НУЖНЫ симптомы? Вы оставляете поведение без изменений, но заставляете пациента желать: «Я хочу избавиться от этого поведения». И большую часть лечения вы проводите таким образом. Знаете, ведь прошлое не изменить. Вы можете бесконечно обсуждать его, но вы ни к чему не придете.

В характерной для всей своей работы манере Эриксон никогда не пытается прямым образом заставить своего клиента отказаться от компульсивного поведения. Вместо этого Эриксон принимает поведение клиента, а затем тем или иным образом задействует само это поведение в качестве катализатора, благодаря которому оно впоследствии разрушается само по себе, как это имеет место в следующем примере.

НЕКОТОРЫХ пациентов-невротиков... нужно намеренно, специально побуждать делать невротичные вещи. Я вспоминаю женщину, которая пришла ко мне и сказала: «Я выдергиваю себе волосы. Я СМОТРЮ на свою голову, а на ней плеши. И Я ЗНАЮ, что буду продолжать выдергивать себе волосы — по несколько волосинок за раз». Я сказал, что могу исправить положение, ТОЛЬКО МОЕ ЛЕЧЕНИЕ ВАМ НЕ ПОНРАВИТСЯ. Я хочу, чтобы вы попробовали в течение тридцати дней следующее... Вытаскивайте по ОДНОМУ волосу, только по одному, и накручивайте его очень туго на спичку. Следите за тем, чтобы у вас получалась аккуратная спираль. По одному волосу каждый день... И старайтесь выбрать самый длинный волос». И ей НАСТОЛЬКО надоело вытаскивать по одному волосу, что она спросила меня, нужно ли ей продолжать. Я ответил: «Вы МОЖЕТЕ продолжать вытаскивать по два волоса, по три волоса и накручивать каждый из них на отдельную спичку». Она сказала: «Я не хочу ничего делать со своими волосами!» Тогда я сказал: «Вы ПРИЧЕШЕТЕ их, снимете выпавшие волосы с расчески и накрутите их на спичку». Прошло совсем немного времени, прежде чем она перестала выдергивать свои волосы и начала причесывать их и накручивать ЭТИ волосы, пока ей это не надоело, и она не захотела больше заниматься ЭТИМ. Я взял с нее обещание, что она найдет замену этому занятию. Сколько раз пациенты пытаются фрустрировать вас, делая отвратительные вещи, действительно отвратительные. И они ожидают, что вы начнете упрекать их, а вы в ответ выверните ситуацию наизнанку и заставьте их жалеть о том, что они сами это делали. Иными словами, нужно сохранять целостность своей СОБСТВЕННОЙ личности и предоставить ЭТОМУ человеку шанс почувствовать целостность его собственной личности.

Как и во всех примерах работы Эриксона, описанных до сих пор, способность устанавливать раппорт продолжает оставаться фундаментом успеха его терапевтического вмешательства. Говоря выдергивающей свои волосы женщине, что он может «исправить ее положение, «ТОЛЬКО МОЕ ЛЕЧЕНИЕ ВАМ НЕ ПОНРАВИТСЯ»», Эриксон одновременно подстраивается к надежде женщины на то, что он сможет ей помочь, и демонстрирует, что осознает ее склонность отвергать предложения со стороны других людей как неприемлемые. При этом необходимо помнить о том, что прежде чем

обратиться к доктору Эриксону, она уже, несомненно, исчерпала многие, если не все известные ей средства избавления от своей проблемы и, таким образом, уже обзавелась личной историей неудач и, соответственно, «обоснованных» возражений, к которым она могла прибегнуть, оценивая предложения Эриксона. Подстроившись к этой склонности женщины, Эриксон помогает ей удостовериться в том, что она может рассматривать его как человека, который ее «понимает» и к мнению которого, следовательно, стоит прислушиваться. (Мы также хотим обратить ваше внимание на намек, содержащийся в его интонационном акценте на слове «мое» во фразе «ТОЛЬКО МОЕ ЛЕЧЕНИЕ ВАМ НЕ ПОНРАВИТСЯ». Подчеркивая тот факт, что ей не понравится его лечение, Эриксон тем самым предполагает, что существует и еще чье-то лечение, которое ей ПОНРАВИТСЯ... естественно, ее собственное.) Другой способ, которым Эриксон устанавливает раппорт с женщиной, состоит в принятии — по крайней мере, внешне — компульсивного поведения женщины.

И снова оказывается, что для того чтобы понять значимость этого, казалось бы элементарного, но тем не менее важного шага, следует принять во внимание склонности клиентов, касающиеся их предшествующего опыта. Женщина из данного примера, несомненно, подвергалась упрашиванию и принуждению со стороны друзей и врачей и со стороны самой себя отказаться от неуместных манипуляций со своими волосами. И все же несмотря на свое знание о том, что она должна прекратить выдергивать себе волосы, и на свои попытки использовать для этого все известные ей и ее знакомым средства, она продолжает это делать. Поэтому для психотерапевта сказать ей об этом в очередной раз и снова попытаться изменить ее поведение означало бы вызвать с ее стороны недоверие и чрезмерную осторожность, поскольку такие призывы противоречили бы ее личному опыту. Оставляя ее поведение на время в покое, Эриксон, по крайней мере, избегает вероятной полемики по поводу содержания ее прошлого опыта и, возможно, дает ей понять, что осознает, насколько сильным и труднопреодолимым является для нее позыв к выдергиванию волос (что, несомненно, соотносится с ее собственным опытом, а следовательно, укрепляет раппорт).

Установив раппорт с женщиной, Эриксон позволяет ей продолжать свое компульсивное поведение, но добавляет к нему нагрузку, которая, как он подозревает, окажется для нее настолько скучным и утомительным занятием, что это вынудит ее прекратить выдирать себе волосы. Значимость этой дополнительной формы поведения такова, что в сознании клиента оно цепями приковано к компульсивному поведению, так что прекращение одного означает прекращение и другого. Таким образом, эффективность этой формы вмешательства зиждется на вашей способности: 1) к установлению и поддержанию раппорта, так чтобы ваши предписания, касающиеся дополнительных форм поведения, были восприняты серьезно; 2) к выбору уместной, но, в конечном счете, обременительной формы поведения, предписываемой клиенту. Уместность предписываемого поведения связана с представлением о том, что это поведение имеет некий смысл для клиента с точки зрения своей релевантности проблемной ситуации. Хотя ходить задом наперед каждый второй час в день, вероятно, является обременительной задачей, предписание такой формы поведения выдирающей волосы женщине или дочери самого Эриксона могло бы вызвать лишь сомнения в его компетентности и альтруизме как психотерапевта. История с дочерью Эриксона, открывающая этот раздел главы, — прекрасная иллюстрация подобных соображений. Вместо того чтобы осуждать или принижать интерес дочери к обкусыванию ногтей, Эриксон воспринимает ее желание серьезно, тем самым устанавливая раппорт. Затем он вовлекает ее в форму поведения, кажущуюся в сложившейся ситуации совершенно разумной, и все же Эриксон убежден, что вскоре эта форма поведения превратит обкусывание ногтей в вызывающую отвращение повинность.

На первый взгляд инструкции Эриксона, выданные лысеющей женщине и своей дочери, кажутся ярчайшими примерами краткосрочной терапии, включающей «предписание симптома». Однако это не так, и мы ни разу не обнаружили в наших стенограммах терапевтической работы Эриксона примеров простого предписания симптома. В качестве формы вмешательства, предписано противоречия, свойственного некоторым людям. Предлагая клиенту продолжать или даже усиливать его компульсивное поведение, психотерапевт лишает клиента подсознательного и приносящего

определенное удовлетворение удовольствия от совершения того, что в обычных условиях и в любой другой ситуации было бы достойно осуждения. В результате данная форма поведения перестает быть для клиента единственным средством к тому, чтобы самоутвердиться в своей независимости от желаний других людей.

Ахиллесовой пятой этих форм вмешательства является, однако, необходимость успешно мотивировать людей выполнять наши инструкции... Таким образом, потенциальным слабым местом может оказаться неспособность психотерапевта представить клиенту свое вмешательство на «языке», имеющем для него смысл и тем самым вызывающем в нем готовность принять и выполнять инструкции.

(Вацлавик П., Виклэнд Дж., Фиш Р. Изменение, P. 115 (Watzlawick P., WeaklandJ. & Fisch R., 1988))

Если бы вы решили предписать симптом женщине, выдирающей себе волосы, вы сказали бы ей, что она должна выдирать волосы в три раза чаще. Обременительность такого поведения действительно могла бы заставить женщину отказаться от него при условии, что вам каким-то образом удалось бы побудить ее действительно выдирать волосы в три раза чаще. Эриксон не предлагает этой женщине чаще выдирать волосы. Вместо этого он прикрепляет к выдиранию волос дополнительную форму поведения, бремя которого клиентка не в состоянии отделить от своей исходной формы поведения, состоящей в выдирании волос. Оставляя проблемное поведение женщины без изменений, Эриксон избегает почти неизбежной конфронтации. Сам факт, особенности и последствия ее поведения, несомненно, занимали центральное место в ее личном и социальном опыте в прошлом, а потому контекст выдирания волос является для нее в высшей степени психологически нагруженным. После многих лет самоанализа и консультаций с другими людьми у нее были наготове всевозможные оправдания такого поведения. Эриксон сумел не увязнуть в этом историческом болоте, сделав обходной маневр вместо попыток изменить поведение этой женщины или напролом продраться сквозь ее возражения. Самое важное здесь то, что вы перетягиваете клиента на другую сторону, где под влиянием новых форм поведения и обобщений естественным образом формируется среда прямой и обратной связи, берущая на себя роль по закреплению и поддержанию этих новых форм поведения.

Воспроизведение этого паттерна с точки зрения структуры требует строгого соблюдения алгоритма. Просто примите нежелательное поведение клиента, а затем прикрепите к нему в качестве условия некую дополнительную форму поведения, которая в конце концов окажется крайне обременительной. Секрет успеха, как уже говорилось, состоит в том, чтобы придумать дополнительную форму поведения с таким притягательным эффектом, что он вовлекал бы клиента в это поведение, форму, которая создавала бы условные отношения между компульсивным и предписываемым поведением.

Способность к генерированию такого сильнодействующего обременительного поведения будет зависеть от вашего опыта по использованию подобных форм поведения (иными словами, вы будете обучаться в процессе использования паттерна). Ваше влияние, необходимое для формирования отношений условия и вовлечения клиента в предписываемое поведение, будет в значительной степени определяться вашей способностью к установлению и поддержанию раппорта (как говорилось выше, прежде всего это следует делать посредством принятия нежелательного поведения, подстройки к текущему опыту клиента и подстройки при выборе обременительного поведения к его модели мира).

Следующие примеры ярко иллюстрируют использование данного паттерна:

Один доктор сказал мне: «Я ложусь около и вечера, но не могу заснуть до пяти или половины шестого, а мне нужно быть в кабинете в 7 утра. Все время, пока я учился в колледже и в медицинском училище, я клялся себе, что буду читать Диккенса, Теккерея, Достоевского, Вольтера и Скотта. Мне пришлось много работать, чтобы окончить медицинское училище, и когда я женился, мне пришлось много работать, чтобы содержать семью. У меня шестеро детей. И мне ни разу НЕ УДАЛОСЬ почитать, и я страдаю от бессонницы. После работы и забот о семье мне не заснуть, и я чувствую себя просто скверно». Я сказал ему: «Доктор, если вы хотите избавиться от бессонницы, я знаю верный способ сделать это. У вас дома есть каминная полка?» Он ответил: «Да, у меня есть камин с полкой». Тогда я сказал: «Поставьте на полку лампу и пристройте рядом собрание сочинений Диккенса. Если вы не можете заснуть с п до s, стойте у камина и читайте Диккенса». Когда он одолел первый том, то спросил:

«Извините а можно, я буду читать сидя?» Я ответил: «Да»... а затем он пришел ко мне и сказал: «Я заснул в кресле». Я ответил: «Ничего, раздобудьте часы с подсветкой циферблата. Ложитесь в постель в обычное время и через пятнадцать минут после того, как ляжете, если вы сможете определить время по этим часам, вставайте и читайте Диккенса, стоя у каминной полки». Он научился засыпать. У него также нашлось время на то, чтобы прочесть Диккенса, Вольтера, Скотта и Достоевского.
Я знал одного мужчину, у которого был сын-холостяк. И он со своим сыном содержал агентство недвижимости. А когда жена этого мужчины умерла, у него развилась бессонница. Он ворочался и метался в постели, а когда засыпал, уже пора было вставать. Он пришел ко мне и рассказал об этом. Я спросил: «А где вы живете сейчас?» — «Я живу вместе со своим холостым сыном». — «А кто занимается хозяйством?» — «Мы делим работу пополам... по большей части, но я терпеть не могу натирать пол мастикой, поэтому это всегда делает сын». Тогда я сказал: «У меня есть лекарство от вашей бессонницы. Вам оно не понравится, но оно ПОДЕЙСТВУЕТ. В ближайшем будущем оно заставит вас отнимать у сна часть времени, но не все. Вместо того чтобы лечь спать сегодня вечером, возьмите мастику для пола фирмы «Джонсон» и будьте любезны всю ночь НАТИРАТЬ ПОЛ. На следующий день отправляйтесь в свою контору, а когда закончите работу, возвращайтесь домой. Поужинайте, а когда придет время ложиться спать, достаньте мастику и натирайте пол всю ночь. Вы не отнимете у себя много сна... всего две ночи. К тому времени вы уже излечитесь от бессонницы. Я думаю, будет достаточно двух ночей». Полагаю, что на третью ночь он решил дать отдых глазам и проснулся в семь утра. Он пришел ко мне и все рассказал. Я ответил: «Хорошо, поставьте на тумбочку часы с подсветкой, чтобы вам хорошо было их видно, а рядом — банку с мастикой для пола и половую щетку. Если вы не заснете через пятнадцать минут с того момента, когда ляжете спать, то вставайте и всю ночь натирайте пол». Через некоторое время он сказал мне: «Теперь я сплю регулярно». К чему было утруждать себя проведением обычной психотерапии с этим мужчиной? Я просто создал такую ситуацию, что он сделает ВСЕ ЧТО УГОДНО, лишь бы заснуть и не заниматься этим!»
В обоих вышеприведенных случаях Эриксон вовлекает людей, страдающих бессонницей, в формы поведения, от которых они, несомненно, рано или поздно захотят отказаться: в первом случае — СТОЯТЬ И ЧИТАТЬ ... рать пол. И в обоих случаях урок был усвоен настолько твердо, что одной лишь угрозы повторения этого опыта обучения было достаточно, чтобы эти люди уносились в царство сна в течение пятнадцати минут. Что касается выбора предписываемых форм поведения, то первый из этих случаев является примером выбора опыта, который любой человек сочтет крайне утомительным: стоять всю ночь. Второй случай — пример выбора дополнительной формы поведения, обременительной именно для данного конкретного клиента, — натирки пола. Эти формы поведения не просто неприятны: как стоять, так и натирать пол — по самой природе своей утомительные задачи, что делает перспективу возвращения в удобную постель значительно более привлекательной. Эриксон формирует у этих страдающих бессонницей людей искреннюю мотивацию усвоить новую форму поведения, в их случае — засыпание, поставив развитие способности быстро засыпать условием, позволяющим избежать утомительных обязанностей. В результате они действительно следуют его инструкциям, принимая их в качестве условий...
Моя дочь однажды спросила меня: «Папа, почему люди СОВЕРШАЮТ те безумные вещи, которые ты им предлагаешь совершать?» Я ответил: «Потому что они знают, что я говорю серьезно».
Примечание
1 Один из лучших примеров калибровки паттерновых поведенческих последовательностей вы можете найти в диалоге между мастером дедукции Шерлоком Холмсом и его хроникером Ватсоном, открывающем рассказ «Картонная коробка».
Глава 6. Танец со змеями
Аннотированная стенограмма

Индейцы племени хопи славятся зрелищной церемонией, в ходе которой члены племени танцуют, держа во рту живых гремучих змей. Как же человек начинает практиковаться в этом танце? Начать

можно с изучения заклинаний и мотивов, на которые их поют. Затем надо разучить фигуры танца. Потом можно тренироваться выполнять эти фигуры с палкой во рту. Кроме того, настоятельно рекомендуется усвоить правила обращения со змеями. Все эти навыки можно отрабатывать бесконечно. Но настанет момент, когда вы должны будете поймать живую гремучую змею, взять ее в рот... и танцевать.

В предыдущих главах мы старались внушить вам, что терапевтическая работа Эриксона — не результат эксплуатации какого-либо отдельного паттерна из числа описанных нами в этой книге (впрочем, как и в любой другой), а продукт одновременного использования многих этих паттернов, если не всех. Несмотря на то что конкретные истории работы с клиентами выбирались нами из соображений ясности, с которой они указывали на использование некоего отдельного паттерна, который мы хотели описать, при изложении тех же самых историй мы также стремились не дать читателю забыть о том, как Эриксон использовал другие, уже описанные паттерны. Можно с уверенностью сказать, что любой известный нам пример терапевтической работы Эриксона включает установление раппорта, изменение или задействование фреймов референции в той или иной форме, а также побуждение клиента к некой форме поведения. Эти три элемента свойственного Эриксону подхода, как мы уже отмечали в главе 2, присущи Эриксону как личности, а потому характерны практически для всего, что он делает. В этой книге мы разбили общую организационную структуру психотерапии на более «мелкие» паттерны, описывающие поведение Эриксона в рамках этой структуры, тем самым рискуя придать этим паттернам статус «техник». Они действительно могут использоваться в качестве техник, однако человек, который станет это делать, рискует тем, что клиенты будут реагировать на техники, а не на людей, а также рискует заставить своих клиентов подчиняться его техникам, а не адаптировать свою коммуникацию и формы вмешательства к особенностям самого клиента. Следует помнить, что большая часть того, что описывалось нами на страницах этой книги в качестве паттернов работы Эриксона, — наши собственные измышления, а вовсе не обязательно формализованное понимание Эриксона самим Эриксоном. Эти паттерны представляют собой модель описаний поведения Эриксона, которое естественно и неизбежно является функцией его организации как личности. Следовательно, эти паттерны вовсе не обязательно представляют собой техники, которые он сознательно использует, а являются лишь паттернами его текущего поведения, доступными для использования, когда они уместны и востребованы, — точно так же как синтаксис, используемый вами для составления грамматически правильных предложений, является частью вашего поведения, функционирующего не как намеренно применяемый технический прием, но на подсознательном уровне, когда это необходимо, а потому изящно и конгруэнтно. Именно тот факт, что эти паттерны функционируют «автоматически», позволяет Эриксону задействовать их одновременно: способность аналоговой и словесной структуры передавать сообщения на многих уровнях значительно превосходит способность сознательной части психики к оперированию этими уровнями и их отслеживанию. Целью каждого, кто пожелает воспроизвести ту степень терапевтического успеха, которой характеризуется работа Эриксона, должна стать интеграция паттернов, описанных в этой книге (а также в других книгах, список которых приводится в библиографии), в свое текущее (то есть неосознанное) поведение. Чтобы снять излишний акцент на «техники», присутствующий в описании паттернов по отдельности, а также обеспечить вас более масштабным референтным опытом интегрированного использования этих паттернов, мы приводим аннотированную стенограмму описанного Эриксоном примера работы с клиенткой, лечение которой было более продолжительным, чем в ранее приведенных примерах; этот случай иллюстрирует использование большинства описанных в этой книге терапевтических паттернов.

Однажды в феврале мне позвонили, и женский голос сказал: «Я доктор медицины, мой муж тоже доктор медицины, а наша четырнадцатилетняя дочь страдает от нервной анорексии [Anorexia nervosa]. За последний месяц в больнице она потеряла 20 килограммов и сейчас весит всего 24 килограмма, и совершенно очевидно, что она умирает. Я читала «Необычную терапию», мой муж тоже, и мы думаем, что нашей дочери можете помочь только вы. Возьметесь ли вы ее лечить?» Я сказал: «Дайте мне пару

дней на то, чтобы все обдумать, и перезвоните». Через два дня она позвонила, и я согласился принять ее дочь. Лори с матерью приехали в феврале. Лори оказалось очень неглупой четырнадцатилетней девочкой. Весила она всего 24 килограмма. А при нервной анорексии устанавливается очень своеобразная эмоциональная связь с родителями. Кроме того, в этом заболевании присутствует своеобразная религиозность: больные чувствуют себя безгрешными, становятся мягкими и кроткими, не совершают ничего дурного и не видят ничего неправильного в том, что считают печеньице и стакан воды нормальным суточным рационом... И они делаются УЖ ТАКИМИ подобострастными, уж такими добрыми-предобрыми, такими милыми. На них просто никак невозможно сердиться

В этом описании своей клиентки Лори Эриксон идентифицирует несколько значимых аспектов ее модели мира, и все их можно обобщить одним словом «безгрешность». Следовательно, для девочки имеет принципиальное значение совершать исключительно хорошие и правильные поступки. Читая эту стенограмму, обратите внимание на то, что Эриксон систематически подстраивается к этому важному личностному критерию Лори и использует его, сам заботясь о том, что является, а что не является «правильным» (содержательный раппорт). Собственно говоря, даже позднее, когда Эриксон ставит под сомнение обобщения Лори, касающиеся ее исключительной доброты, он делает это с позиций того, что «хорошо и правильно» (мы хотим подчеркнуть здесь, что наличие раппорта с клиентом означает не то, что вы «нравитесь» ему, а то, что у него создается ощущение взаимодействия с человеком, который понимает его модель мира).

И вот, когда Лори с матерью вошла в мой офис, я посмотрел на эту истощенную девочку, попросил ее выйти и стал разговаривать с матерью: «Я видел около пятидесяти пациентов, страдающих от нервной анорексии на стадии госпитализации, и все они умерли. А в больнице их лечили профессионально, относились к ним с уважением... по всем правилам; все врачи тщательно следили, чтобы их самоуважение не пострадало.

Своим высказыванием, касающимся фатальных последствий нервной анорексии и обращенным к матери Лори, Эриксон достигает двух целей. Во-первых, он устанавливает раппорт, соотнося свои опасения с ее собственным страхом перед смертью дочери, вместо того чтобы, скажем, успокаивать мать, что все будет хорошо (что могло бы создать у матери впечатление, что Эриксон недооценивает серьезность ситуации.) Во-вторых, указывая на то, что надежды почти нет, Эриксон тем самым повышает потенциал матери к принятию любых дальнейших коррективных мер, которые он может ей предложить. Следующей после высказывания о смертельности этого заболевания фразой, касающейся «профессионализма и уважения» персонала больниц, Эриксон формирует у матери новое обобщение о неэффективности обычных методов лечения, соблюдающих достоинство пациента. Это гарантирует ему, что мать не будет вмешиваться, если используемые Эриксоном методы лечения покажутся ей «непрофессиональными».

Теперь я хочу, чтобы вы подписали соглашение, в котором указано, что я снабдил вас полной информацией о характере нервной анорексии и о риске для жизни вашей дочери., А затем я прошу вас подписать другое соглашение, которое полностью снимает с МЕНЯ ответственность в случае смерти вашей дочери». Мать подписала обе бумаги. Разумеется, их подписание имело целью оказать на мать чисто психологическое воздействие. Эти бумаги не имели никакой юридической силы.

Понимая, что ему потребуется беспрекословное согласие матери, Эриксон решает закрепить только что сформированное им обобщение, касающееся принятия неортодоксальных методов лечения, на поведенческом уровне. Заметьте также, что интонационный паттерн, использованный Эриксоном в формулировке соглашения об «ответственности» («полностью снимает с МЕНЯ ответственность...») предполагает вопрос: «А кто в таком случае несет ответственность?», а также с большой вероятностью предполагает, что мать возложит ответственность на саму себя.

А затем я начал беседовать с Лори. «В каком классе ты учишься?» На вопрос ответила мать. «Когда твой день рождения?» И снова ответила мать. Я позволял этому продолжаться еще трое суток. И каждую ночь в течение этих трех суток Лори хныкала... не давая уснуть своей матери. Лори хныкала тихонько и слабо, но ее мать все слышала. И вот во время четвертого приема я задал Лори какой-то вопрос...

снова ответила мать, и я сказал: «Мамаша, я задал этот вопрос Лори! С этой минуты БУДЬТЕ ЛЮБЕЗНЫ ЗАТКНУТЬСЯ!!! Если я задаю вопрос Лори, я хочу, чтобы на него ответила Лори». Мать покраснела и заткнула варежку. Разумеется, приказ заткнуться изменил эмоциональные взаимоотношения между Лори и ее матерью. А у нее были очень своеобразные взаимоотношения с матерью.

Описывая этот случай, Эриксон неоднократно упоминает о «своеобразных взаимоотношениях» между Лори и ее матерью без дальнейших пояснений, поэтому не всегда понятно, каким образом его вмешательство связано с характером этих взаимоотношений. Однако из данного фрагмента мы узнаем, что Эриксон идентифицирует паттерн поведения Лори, мешающий ее матери заснуть, а также паттерн поведения матери, мешающий дочери отвечать на вопросы: он прерывает этот паттерн, приказывая матери замолчать. Заметьте, однако, что прежде чем упрекнуть мать Лори, Эриксон позволяет обеим ясно продемонстрировать свои паттерны поведения, так чтобы его обвинение и осуждение поведения матери выглядело безусловно обоснованным, и ее действия не могли быть проигнорированы как случайные. Эриксон не только меняет паттерн их взаимодействия на поведенческом уровне, но и предоставляет Лори шанс включить в свою модель мира возможность того, что ее мать тоже может повести себя неправильно и стать объектом обоснованного раздражения и критики.

И когда я спросил Лори о том, почему она хнычет по ночам, она ответила, что не ХОТЕЛА мешать маме спать. Тогда я сказал: «Хорошо, Лори, когда кто-то хнычет и мешает другому человеку спать, это является правонарушением против этого человека. А люди,

Перед нами превосходный пример того, как Эриксон использует собственную модель мира Лори с целью изменения ее точки зрения. Являясь человеком «безгрешным» и «исключительно хорошим», Лори обязательно должна согласиться, что лишение матрпн сна является правонарушением.

шение, должны ьып, наказаны». И Лори покорно согласилась.

следующее высказывание, касающееся уместности наказания сознательных «правонарушителей», предъявляется в качестве общепринятого и законного правила поведения, с чем Лори соглашается, тем самым не только признавая, что ее по праву следует наказать, но и принимая следствие этого заявления, а именно то, что она совершала эти действия сознательно. Таким образом, Эриксон начинает замещать обобщения Лори о самой себе как об «исключительно хорошем» человеке, обобщениями, допускающими значительно более широкий спектр форм поведения и опыта

Я сказал: «Я не буду тебя наказывать... ты не совершила правонарушения против МЕНЯ. Ты совершила правонарушение против своей мамы. Я проинструктирую маму, чтобы она наказала тебя надлежащим и заслуживающим того образом».

Мы хотим привлечь ваше внимание к решению Эриксона наказать Лори надлежащим образом, задействуя ту значимость, которую Лори придает «правильности поступков»: он не просто наказывает ее, он наказывает ее надлежащим образом (кроме того, в предыдущем фрагменте он приходит к выводу, что наказать ее будет «правильным»).

Я отправил девочку в другую комнату и сказал матери: «Пища для Лори — это наказание, а потому накормите ее яичницей. Ее желудок не понимает разницы между наказанием и едой». Ее мать охотно приготовила яичницу из двух яиц и скормила ее дочери. А Лори покорно приняла свое наказание — не пищу, а наказание... и у се желудка появилась новая психологическая привычка.

Эриксон задействует отвращение Лори к пище, а также необходимость наказать девочку, и придумывает способ заставить ее поесть, который был бы для нее обоснованным и приемлемым, учитывая ее критерий, в соответствии с которым нужно поступать правильно.

Первые три дня я говорил Лори: «Твоя мама привела тебя сюда, чтобы исправить твой образ питания. Чем ты питаешься — твое дело, а не мое. Я врач, и моя задача — лишь следить за твоим здоровьем, а здоровье у тебя в целом хорошее, только ты не придаешь значения некоторым вещам. Итак, ПИТАЕШЬСЯ ты пли нет, это не МОЕ дело, но мое дело, как врача, следить за тем, чтобы ты чистила зубы три раза в день. И ты должна пользоваться жидкостью для полоскания рта, чтобы отслоить налет у тебя во рту и удалить его, и ты не должна глотать зубную пасту ИЛИ жидкость для полоскания рта.

Итак, ты с ЭТИМ согласна?» И Лори покорно согласилась, как я того и ожидал. И во! на своем благочестии и на своем торжественном обещании Лори и попалась. Я сказал ей, что она может использовать любую зубную пасту с фтором, какую захочет... но в качестве жидкости для полоскания я рекомендую нерафинированный рыбий жир. А знаете, чего наверняка захочет ваш рот, если его прополоскать нерафинированным рыбьим жиром? Лори готова будет землю есть, да ВСЕ, ЧТО УГОДНО, лишь бы избавиться от этого привкуса.

Здесь Эриксон устанавливает культурный раппорт, говоря Лори, что он не собирается делать того, чего хотят от него ее родители, и что это ее личное дело, — два замечания, которые почти наверняка найдут отклик у любого подростка. Затем Эриксон заявляет, что законной сферой его профессионального интереса является здоровье девочки, и задает двусмысленный вопрос: «Итак, ты с ЭТИМ согласна?» Смысл слова «это» намеренно не уточняется, так что для Лори остается неясным, будет ли ее несогласие заключать в себе вопрос о неправомочности Эриксона вмешиваться в режим ее питания или нет. Заручившись согласием Лори со своим законным правом следить за гигиеной ее рта, Эриксон получил свободу предписывать ей формы поведения, естественным следствием которых будет ЖЕЛАНИЕ съесть что-нибудь (откатиться от использования рыбьего жира означало бы совершить правонарушение против доктора Эриксона и не сдержать свое обещание) — пример паттерна, описанного под рубрикой «Свиные уши» в главе 5.

Кроме того, в терапевтическую работу с Лори входило рассказывание ей всяких истории... несколько смачных анекдотов. Я рассказал ей, что моя мать родилась в суперэлитном бревенчатом домике в Висконсине. Суперэлитном — потому что там был деревянный пол и погреб для овощей. ЭТО и делало его суперэлитным. Я объяснил, что три стены дома, в котором родился я, были сделаны из бревен, а четвертой был склон горы, а пол был земляной, и расположен дом был в горах Сьерра-Невады. И, разумеется, познакомиться с человеком, чья мать родилась в бревенчатом домишке и который сам родился в бревенчатом домишке, любознательному ребенку очень интересно. Лори просто не могла не заинтересоваться. И я рассказал ей, что моя мать управляла столовой при горнодобывающем лагере. Я объяснил Лори, что грузовой поезд приходил в шахтерский лагерь всего два раза в году, а это означало, что нужно было заказывать муку, соль, перец, соду, сахар на полгода вперед. Самым сложным делом в ее профессии было рассчитать, сколько всего этого потребуется. Я рассказал, как моя мать жалела шахтеров, потому что им до ужаса надоел пирог с сушеными яблоками, пирог с курагой, пирог с черносливом, пирог с изюмом... и так ей было их жаль, что она ИЗОБРЕЛА для них новый пирог. Она приготовила тесто из кукурузного крахмала и так щедро сдобрила его корицей, что он стал темно-коричневого цвета... всем шахтерам он понравился, и, кроме того, это и мой любимый пирог! А вот родители Лори путешествовали по всему миру. Они великие путешественники. И они богаты. Они останавливаются в лучших отелях и едят самую изысканную пищу... но есть на свете и коричный пирог, о котором они никогда не слышали.

Хотя истории, которые Эриксон рассказывал самой Лори, несомненно, были просто кладезем гипнотических метафор и терапевтических паттернов, даже это краткое изложение насквозь ими пропитано и потому заслуживает пристального внимания. Эриксон вызывает у Лори опыт «заинтересованности», а затем использует игру слов [miner (шахтер) — minor (малолетний). то есть Лори], а также метафору заказа продуктов питания, делая тем самым постгипнотическое внушение, включающее заказ на продолжение ее жизни на ближайшие полгода с точки зрения обеспечения пищей. Затем Эриксон вкладывает в свои слова прямую команду «рассчитать, сколько всего этого (нищи) потребуется (для Лори)». Далее он распространяет игру слои miner/minor на опыт желания чего-то нового с точки зрения нищи, интереса к пище, употребления новой и приносящей удовлетворение пищи. (Отсылаем читателя к книге Бэндлера и Грин-дера «Паттерны гипнотических техник доктора медицины Милтона Х. Эриксона» (Bandler, Grinder et al., 1975, 1977), а также к книге Дэвида Гордона «Терапевтические метафоры» (Gordon, 1978), где подробно описываются паттерны гипноза и метафор, присутствующие в данном описании).

И я рассказывал ей скучные истории, РАЗДРАЖАЮЩИЕ истории. На одном из этих сеансов

присутствовал доктор Пирсон из Мичигана. В конце сеанса он вытер лоб и сказал: «Вы прогнали эту девочку сквозь строй эмоций раз, и еще раз, и еще раз. Мне самому было тяжело ПЕРЕВАРИТЬ все это». Но Лори переварила. В течение следующих двух недель она набрала полтора килограмма, затем один потеряла и снова набрала два в последующие две недели.

Эриксон использует спои истории, чтобы вызвать у Лори целый спектр форм человеческого опыта. Это открывает перед ней возможность изменить свою точку зрения на благочестивую стерильность и постоянство своих внутренних переживаний, а также дает ей возможность научиться или переучиться определять, в каком опыте она нуждается для того, чтобы реагировать генеративно (производить сортировку в поисках релевантности).

И однажды я сказал Лори: «Ты трусиха. Ты лгунья. Я могу это доказать». Лори кротко возразила. Я сказал: «Да, ты ТРУСИХА и лгунья. Я могу это доказать. Ну-ка, ударь меня по руке». И вот Лори внутри вся кипела от гнева, но контролировала свой гнев и не подавала виду. Наконец она протянула руку и хлопнула меня по ладони. Тогда я сказал: «Вот так-то, Лори, теперь ты доказала это. Ты всего-навсего хлопнула меня по руке, а это невербальная ложь, потому что ты делаешь вид, будто хлопнуть — значит ударить. И ты к тому же еще и трусиха, потому что боишься ударить ПО-НАСТОЯЩЕМУ». Лицо Лори исказилось, она отпихнула мою руку и бросилась бежать из комнаты, захлопнув за собой дверь. Через несколько минут она вернулась с вытертыми слезами, с сухим лицом и покорно уселась на место. Я сказал: «Лори, я УЖЕ и так знал, что ты лгунья и трусиха... тебе незачем было доказывать это дважды! Ты меня все-таки ударила, но убежала. Убегая, ты преследовала две цели: не получить от меня сдачи, потому что ты трусиха, а кроме того, ты убежала, чтобы я не видел слез у тебя на глазах, а вернулась с вытертыми слезами, с вытертым лицом, и притворяешься, будто не проливала слез, а это ложь. Ты плакала». Лори выглядела очень взволнованной.

И снова Эриксон бросает вызов кротости Лори, вызывая у нее гнев, фрустрацию, смущение и другие чувства. Как уже говорилось выше, Эриксон использовал истории для того, чтобы вызвать в Лори эти внутренние состояния и реакции. Назвав Лори трусихой и лгуньей и заставляя ее ударить себя, Эриксон не только вызывает в ней эти внутренние переживания, но и заставляет ее продемонстрировать их во внешнем поведении (гримасы, побег, плач и вытирание слез).

Несколькими часами позже я сказал: «Мама, встаньте. Какой у вас рост?» ~ «167 сантиметров». (Вообще-то я думаю, что мать солгала; мы с миссис Эриксон считаем, что ее рост был примерно 174 сантиметра.) «А сколько вы весите?» — «48 килограммов... столько же, сколько весила, когда выходила замуж». И тут я впал в состояние эмоционального шока: «Вы, сорокалетняя женщина, мать пятерых детей, весите 48 килограммов при росте 167 сантиметров?!! И ВЫ ИМЕЛИ НАГЛОСТЬ ПРИВЕСТИ КО МНЕ СВОЮ ДОЧЬ, ПОТОМУ ЧТО СЧИТАЕТЕ, БУДТО ОНА НЕДОСТАТОЧНО УПИТАННА? А что же вы?! Вам не стыдно?! Признайтесь, что стыд-по!» Разумеется, при этих словах Лори взглянула на мать с совершенно новой эмоциональной точки зрения. И тут я повернулся к Лори и говорю: «Лори, твоя мать недоедает, и ей нужно питаться лучше. Я хочу, чтобы ты проследила за тем, что она съедает все до конца при каждом приеме пищи. И если она не будет есть как полагается, на следующий день ты будешь докладывать мне об этом».

Обратите внимание, что мать Лори занижает свой рост на семь сантиметров и что она чрезмерно заботится о том, чтобы не набрать лишний вес (о чем свидетельствует ее сравнение своего теперешнего веса с временами, когда она была невестой). Эриксон использует высоко ценимый матерью критерий заботы о здоровье своей дочери и применяет его к поведению самой матери, связанному с контролем своего веса, тем самым формируя у нее обобщение о том, что ее поведение оказывает влияние на поведение дочери (сортировка в поисках слабых мест). Указывая матери па то, что она постыдно мало весит, и назначая Лори задание следить за диетой матери, Эриксон переворачивает характер их отношений и ставит знак равенства между их проблемами. Теперь уже не Лори страдает от анорексии, а «плохо иметь недостаточный вес», причем «оказывается», что недостаточный вес имеют и маТь и дочь. Таким образом, Эриксон изменяет их точку зрения на проблему Лори, и эта проблема превращается из хронической и личной в их общую, по временную

проблему. Эта смена точки зрения важна как для целей немедленной коррекции (то есть для достижения непосредственной цели по изменению существующей тенденции), так и для последующего функционирования Лори в домашних условиях, поскольку теперь Лори и ее мать смогут в будущем реагировать па отклонения веса Лори как на вопрос о надлежащем весе, а не как на признаки рецидива «нервной анорексии». Заставив Лори присматривать за образом питания своей матери, Эриксон также побуждает Лори внедрить в свой поведенческий репертуар те самые различения и референтный опыт, которые потребуются ей для того, чтобы оценивать и корректировать свою собственную диету.

И вот однажды Лори приходит ко мне и говорит: «Я вчера забыла вам сказать, что позавчера мама сэкономила половину гамбургера, завернула ее в салфетку и оставила, чтобы съесть на ночь». Тут я снова впал в эмоциональный шок: «Мамаша, я что, не говорил, что вы должны съедать все до крошки? Вы можете позволить себе купить что-нибудь на вечер, если захотите, и не нужно красть это у обеда. Итак, вы совершили правонарушение против меня, и я собираюсь нас наказать, А ты, Лори, должна была сообщать мне о проступках твоей матери уже на следующий день. Ты задержалась с отчетом на целые сутки. Значит, и ты совершила правонарушение против меня, и ТЫ будешь наказана за свое правонарушение. Итак, мама, завтра вы принесете с собой ко мне па кухню хлеб и сыр, и я заставлю вас сделать бутерброды по-эриксоновски». (Кладете ломтик сыра на кусочек хлеба, ставите в духовку, расплавляете сыр, переворачиваете, снова кладете сверху ломтик сыра, опять ставите в духовку, расплавляете сыр, достаете и едите.) «Лори, твоя мать должна будет съесть бутерброд по-эриксоновски, и ты тоже». Они появились на следующий день с хлебом и сыром. Под моим зорким наблюдением они приготовили бутерброды и съели их. Разумеется, организм Лори сам позаботился обо всем. Теперь Лори и се мать снова стали великими путешественницами. Они целыми днями проводили в поездках по Аризоне. Я спросил мать, может ли она свозить Лори на Большой Каньон. Они сказала: «Конечно». Тогда я сказал «Имейте в виду, мама, Лори нужно напомнить, чтобы она взяла с собой жидкость для полоскания рта. А ты, Лори, должна обещать мне, что возьмешь с собой эту жидкость». Разумеется, любой здравомыслящий ребенок, которому приказано полоскать рот рыбьим жиром и который собирается поехать па Большой Каньон, естественно, забудет взять его с собой! И я сказал матери: «После того как напомните ей взять с собой жидкость, больше никогда не напоминайте ей о ней, я тоже не буду напоминать, и не обращайте внимания на то, что бутылка куда-то исчезла». Итак, я возложил бремя ВИНЫ на Лори, не согласившись с се отношением к себе как к Иисусу Христу. Лори БЫЛА виновна. Она нарочно забыла взять с собой бутылочку, и я знал, что так и будет. Эриксон организует для Лори две возможности нарушить свое обещание и в результате предъявляет ей неопровержимые свидетельства того, что она не является исключительно добродетельной, по имеет и другие (и даже неприятные) стороны своей личности. Эриксон использует необходимость «наказать» Лори и ее мать как шанс бросить вызов их ригидным представлениям о нище (ориентируя их в направлении гибкости).

И тут я поднял следующий вопрос: «Лори, я не думаю, что тебе нравится быть моей пациенткой. По крайней мере, я знаю, что мне не понравилось бы быть пациентом человека, который обращается со мной так, как я обращаюсь с ТОБОЙ». Я продолжил: «А тебе нравится ездить по Аризоне туда-сюда? Я знаю, что ты не хочешь оставаться здесь и быть моей пациенткой вечно, и Я тоже НЕ ХОЧУ, чтобы ты навсегда осталась моей пациенткой. Я полагаю, тебе следует подумать о том, сколько тебе нужно весить, чтобы можно было поехать домой. Мне кажется, что ты должна весить 35 килограммов. Ты, наверное, предпочла бы весить 30 килограммов. Мы можем сойтись на 33 килограммах. А вы, мама, пожалуй, должны весить 55 килограммов. Возможно, вы решите, что достаточно пятидесяти. Но помните, что суточные колебания веса составляют около килограмма. Вы сами определите, сколько вам весить. И когда вы достигнете этого веса, можете ехать домой». И Лори остановилась на 30, что фактически означало 31. Мать остановилась на 50, что фактически означало 51. А затем я снова сбавил давление на Лори. Я сказал: «Теперь ты весишь 31 килограмм и можешь ехать домой. И если ты не наберешь 3 килограмма за первый месяц пребывания дома, Я ПРИКАЖУ твоей маме снова привезти

тебя сюда».
Вместо того чтобы поднять вопрос о том, будет Лори набирать вес или нет, Эриксон исходит из предположения, что Лори будет набирать вес, и что вопрос состоит лишь в том, какой именно. Таким образом, он переориентирует ее на будущее. Далее Эриксон описывает диапазон веса, удовлетворяющий вопросу о том, «какой вес» является допустимым, и тем самым устанавливает цифру, которая, по его мнению, является нижним пределом, тогда как Лори и ее мать довольствуются иллюзией выбора. Поставив возвращение Лори домой в зависимость от способности Лори удовлетворить заданному им критерию, вместо того чтобы ставить его в зависимость от личных реакций ее матери, Эриксон отрицает, что для Лори полезно возобновление ее прежнего поведения в отношении матери, поскольку теперь способность Лори влиять на мать посредством отказа от нищи не может оказывать влияния на вопрос о ее возвращении (на самом деле отказ от пищи приведет к тому, что ее вернут к ужасам Феникса—Свиные Уши).
Мать связалась с отцом Лори, и он прилетел с ее братом и сестрой. Я провел с ним отдельную беседу. «Каков ваш рост, возраст, вес? Так... значит, вы весите на 3 килограмма ниже нормы... почему?» Он ответил: «Из-за профилактических мер против диабета». «А в вашей семье были случаи диабета?» Он ответил: «Нет, это просто профилактические меры». Я сказал: «Иными словами, Вы играете, ставя свои три килограмма ниже нормы против жизни вашей дочери!!! И что вы о себе думаете, играя с судьбой таким образом? Вам не стыдно?» Он был надлежащим образом унижен. Я отослал его и велел пригласить ко мне брата и сестру Лори. Я спросил их: «Когда у Лори началось ее заболевание?» Они ответили: «Около года назад». — «Что происходило, когда вы предлагали ей яблоко, конфету или печенье?» — «Она всегда говорила: «Оставьте себе, я этого не заслуживаю»», — ответили они. И тогда я зачитал им приговор, обвиняющий их в намеренном лишении своей сестры конституционного права на получение подарков. Я сурово отчитал их. И они очень извинялись, что лишали свою сестру ее конституционных прав. Я отослал их и велел пригласить Лори. Я сказал: «Лори, в прошлом брат, сестра и родители часто предлагали тебе что-нибудь вкусное — конфеты, фрукты — а ты всегда отказывалась. Ты осознаешь, что нарушаешь их конституционные права ДАРИТЬ тебе подарки?! И тебе не стыдно?» И Лори покорно согласилась
Здесь Эриксон использует паттерн сортировки в поисках слабых мест в качестве способа систематического изменения точки зрения Лори и членов ее семьи так, чтобы в будущем это гарантировало, что их реакции друг на друга будут удовлетворять потребностям Лори. Как и мать Лори, ее отец непозволительно озабочен своим весом. Связав непозволительную (поскольку в семье не было случаев диабета) озабоченность отца своим весом с поведением Лори, Эриксон предлагает отцу Лори новую точку зрения, включающую признание того, что его поведение оказывает серьезное влияние на поведение Лори, и тем самым заставляет отца отказаться от важности поддерживать заниженный вес в пользу надлежащего веса. Далее Эриксон использует тот же паттерн с Лори и ее братом и сестрой, гарантируя, что в будущем брат и сестра будут предлагать Лори еду более настойчиво и Лори примет эти предложения. Вместо того чтобы принимать отказы Лори от предлагаемой ими пищи, брат и сестра будут проявлять еще большую настойчивость, чтобы она приняла пищу, пытаясь соблюсти ее «конституционные права на получение подарков».
И вот Лори и ее мать пришли ни свадьбу моей дочери Роксаны. И я старался не следить за ними, но мои дочери зорко за ними наблюдали и доложили мне, что Лори отведала свадебного пирога. Перед уходом Лори попросила свою мать сфотографировать ее сидящей у меня на коленях в инвалидном кресле. Когда Лори приехала домой, ее ждало письмо. Там говорилось: «Сколько ты весишь, не должно интересовать никого, кроме тебя и твоей совести. Твой вес — это вопрос твоих отношений с твоей совестью. Ты не должна ни перед кем отчитываться о своем весе». В сентябре она послала мне свою школьную фотографию, на которой она выглядела вполне нормально упитанной девочкой. Рождество они отмечали на Багамах, и Лори послала мне рождественскую фотографию... трудно было поверить, что это та же самая девочка... из кожи и костей она превратилась просто в шикарную кошечку. Ни следа торчащих коленок.

Тот факт, что Лори отведала свадебного пирога, являлся свидетельством того, что она научилась есть уместным образом (то есть с учетом окружающего контекста и своих собственных потребностей), а не исходя из ригидных представлений об уместности поедания самой себя. На основании этого (а также, возможно, и других, не упомянутых здесь свидетельств) Эриксон в своем письме к Лори перекладывает на нее ответственность за отслеживание своего поведения, связывая ее вес с ее совестью.
Лори и теперь продолжает переписываться со мной. Она пишет мне очень красивые письма. Как-то летом она с семьей путешествовала по Европе и вела дневник своей поездки... он был целиком посвящен интернациональной кухне. В нем ВСЕ ВРЕМЯ косвенно упоминалось о еде. Когда я написал Лори, что попросил международное сообщество отметить мое 75-летие посадкой деревьев, она написала мне в ответ: «Я посадила для вас сливовое дерево». В целом я провел с этой девочкой двадцать часов. Вам нужно просто удовлетворить эмоциональные потребности вашего пациента и не бояться приказать матери заткнуть свою варежку, и произнести это с чувством... это полностью преобразило взаимоотношения матери и дочери.
Глава 7. Происхождение вида

Как мы уже упоминали — неоднократно и в различных контекстах, — терапевтическое волшебство Милтона Эриксона является функцией его модели мира, а не применения формализованных техник. Однако тот факт, что терапевтические действия Эриксона представляют собой неизбежное поведенческое выражение его модели мира, не означает, что его поведение не поддается описанию и моделированию. Это не так. Хотя никто не претендует на то, что способен воспроизводить содержание опыта Эриксона, паттерны поведения, посредством которых Эриксон организует это содержание, могут быть смоделированы и переданы другим. Что же сформировало эти паттерны, эту модель? Неверно было бы полагать, что в один прекрасный день Эриксон сел и решил, как ему следует размышлять о людях и изменять их; Эриксон, как и мы все, формировался под влиянием своего собственного жизненного опыта точно гак же, как и создавал этот опыт для своих клиентов. Это с особенной очевидностью чувствуется в том, как Эриксон сам описывает свой личный опыт научения, полученный им в ходе тех самых мелких повседневных событий, которых никто не замечает, но которыми каждый живет, и то, чему Эриксон учит своих клиентов, полностью совпадает с тем, что понял он сам... и учит других он именно так, как и сам научился: посредством тех мелких повседневных событий, которых никто не замечает, но которыми каждый живет.
Когда я впервые пошел в колледж, я заинтересовался воспоминаниями. Я глубоко задумался над вопросом: сколько времени требуется младенцу на приобретение опыта, достаточного для появления воспоминании? И какого рода будут эти воспоминания?
Я вспоминаю, кик меня впервые отшлепали, когда мне было девять месяцев. Я подробно записал свои воспоминания, и, когда вернулся на ферму, я спросил родителей, были ли у нас соседи в горах Сьерра-Невады? Они ответили, «Да, домик, в котором жили мы, стоял у подножия в долине... а в нескольких километрах оттуда стоял другой домик». Я спросил: «Вы навещали Кэмеронов, когда я был младенцем?» Мать и отец задумались и в конце концов вспомнили, что приезжали к ним. И я сказал: «На тебе было длинное платье, и когда ты села на стул, миссис Кэмерон подняла что-то и положила это куда-то, и оно удивительно заиграло разноцветными красками. Тогда п я подполз, взял что-то, положил его туда, и оно тоже заиграло разноцветными красками, и миссис Кэмерон, что-то не припомню, как ее звали, отшлепала меня. Я был в ярости. Я подполз к стулу матери и спрятался за ее юбками». И тут мать и отец вспомнили: «О да, ты бросил что-то в камин в домике у Кэмеронов, и миссис Кэмерон подняла и отшлепала тебя, объяснив: «Когда ребенок поступает нехорошо, надо отшлепать его сразу же»». Я до сих пор испытываю это жуткое чувство возмущения: почему это ей можно было бросить туда что-то, а меня за это отшлепали? Это было просто возмутительно!!!
Следующим было воспоминание о двух объектах треугольной формы. Позже я понял, что это были женщины. И они показывали мне рождественскую елку, украшенную зажженными свечами. А позади стояло двуногое существо с лицом, заросшим волосами. Я спросил моих родителей, была ли там елка?

Они согласились: «Да, там была елка», они не могут вспомнить, в какое именно рождество это было, и вопрос перешел на датировку моего воспоминания. И в конце концов это событие было датировано 25 декабря 1902 года. Мне был год и три месяца. И моим родителям удалось датировать это воспоминание. Потому что человеком с заросшим лицом был мои отец, он примерял праздничный костюм и показывался маме и сестре. И мои родители датировали это событие, вычислив, когда мой отец сбрил бороду и усы. Л в феврале 1903 года отец сказал матери: «Надоело мне, что мальчик хватается за мои усы, чтобы подтянуться повыше». Итак, они однозначно датировали это воспоминание. Эти два странных треугольных объекта и двуногое существо с кучей волос на лице... когда вы даете себе разрешение вспомнить вещи, это просто поражает, потому что мы все относимся к этому следующим образом: «Это ведь всего лишь детская ерунда». Эта детская ерунда очень важна, она является почвой для знания о вещах.

Однажды я возвращался домой из колледжа, и тут мимо нас на фермерский двор в поисках питья промчалась сорвавшаяся лошадь с уздой. Лошадь была вся в поту. Фермер не признал в ней свою, так что мы загнали лошадь в угол. Я прыгнул ей на спину. И поскольку на ней оставалась узда, я дернул за поводья, крикнул «Но!» и поскакал на шоссе. Я знал, что лошадь повернет в правильном направлении. Но сам-то я не знал, какое направление правильное. А лошадь рысью и галопом мчалась вперед. Иногда она забывала, что находится на шоссе, и поворачивала в поле. И тогда я натягивал поводья и привлекал ее внимание к тому, что шоссе находится там, где ему и ПОЛОЖЕНО быть. И вот, наконец, проехав километров семь, я успокоил ее, она повернула к какой-то ферме, и тамошний фермер сказал: «Так ВОТ как эта тварь вернулась сюда. Где же ты ее нашел?» Я ответил: «Километров за семь отсюда». — «А как ты узнал, что она должна вернуться именно СЮДА?» Я ответил: «Я не знал. ЛОШАДЬ знала. Я только возвращал ее на дорогу». Наверное, именно так следует проводить психотерапию...

А теперь я собираюсь поговорить о другой ситуации, оказавшей наибольшее влияние на формирование моего мышления в сфере психотерапии. Я жил на ферме в Висконсине, в местности, где восьмилетнее образование было максимальным, которое можно было получить. Высшая школа не пользовалась одобрением. Если кто-то шел в старшую школу, его считали образованным дурнем. А это не одобрялось. Когда мне было десять лет, родители послали меня с поручением в соседнюю деревню, находившуюся примерно в полутора километрах от нашей. И разумеется, когда я пришел в деревню, одноклассники бросились ко мне и сообщили мне потрясающую новость: «Джо вернулся!» Я никогда не слышал о Джо, но вскоре они рассказали мне о том, кто это такой. Двенадцатилетний Джо был единственным сыном местного фермера; его исключили из школы за жестокость, за то, что он бил других детей, за вандализм, за неисправимое поведение... и он заколол вилами свиней, телят, коров и лошадей своего отца. Кроме того, он несколько раз пытался поджечь амбар и дом. И вот в возрасте двенадцати лет родители отдали его под суд, и его отправили в трудовую колонию для мальчиков. В пятнадцать лет его выпустили из трудовой колонии под честное слово. По дороге домой Джо совершил несколько краж, был арестован и спешно возвращен в трудовую колонию, где должен был оставаться до достижения двадцати одного года. К тому времени его родители уже умерли, распродав свою собственность и оставив Джо без наследства. И когда его выпустили в возрасте двадцати одного года, ему выдали костюм и десять долларов, и он направился в Милуоки... но вскоре был арестован за кражу и отправлен в юношеский исправительный лагерь в Грин Бэй. Он отсидел там от звонка до звонка и ни одной увольнительной за хорошее поведение. Когда его выпустили из исправительного лагеря, он подался в Грин Бэй и совершил еще несколько краж. Полиция схватила его и отправила в тюрьму штата. И когда он снова отсидел от звонка до звонка и его выпустили, он отправился в деревню и опять совершил несколько краж, был арестован другими полицейскими и получил второй срок в тюрьме штата. Отсидев полный срок, он вернулся в деревню. День, когда я пришел в деревню, был четвертым днем его пребывания там. Каждый из предыдущих трех дней он отпивался близ кассовых аппаратов и подсчитывал выручку, которую получали торговцы в трех различных магазинах. И каждый из них знал, что Джо вламывался в их магазин и украл оттуда кучу товара. Владелец моторной лодки обнаружил, что его лодка исчезла. И в то утро, когда я пришел в деревню, Джо сидел на скамейке под навесом

одного из магазинов и глядел вдаль. В пяти километрах от деревни жил один фермер, и у него было триста акров общинной земли. Он был очень богатый, у него был очень красивый дом, а для того чтобы обрабатывать триста акров земли, ему нужен был наемный рабочий. А его дочь Сюзи окончила восемь классов, она была под метр восемьдесят ростом и могла работать не хуже любого мужчины в округе. Она укладывала сено, пахала поле, помогала разделывать туши... она все умела. Вся округа жалела Сюзи. Она была симпатичная девушка, славилась тем, что была хорошей хозяйкой, умела шить и готовить, но в двадцать три года была еще не замужем, а в то время девушка в двадцать три года уже считалась старой девой. Так не должно было быть. Все считали, что Сюзи слишком разборчива. И вот в тот самый день, когда я пришел в деревню по поручению, помощник отца Сюзи ушел с фермы, потому что у него в семье кто-то умер, и сказал, что больше не вернется. И отец Сюзи послал ее в деревню по делам. Сюзи приехала, привязала лошадь и повозку и пошла себе по улице. А Джо поднялся и перегородил ей дорогу. Джо внимательно и молча оглядел ее с головы до ног... а Сюзи точно так же оглядела его очень внимательно с головы до ног. Наконец Джо сказал: «Можно пригласить вас на танцы в следующую пятницу?» А в деревне каждую неделю по пятницам устраивали танцы для молодежи. И Сюзи пользовалась на этих танцах большим успехом и всегда на них приезжала. И когда Джо спросил: «Можно пригласить вас на танцы в следующую пятницу?», Сюзи холодно ответила: «Можете, если вы джентльмен». Джо уступил ей дорогу. Она сделала все свои дела и вернулась домой. На следующее утро торговцы были очень рады обнаружить у дверей своих магазинов сундуки, полные краденого товара. И моторную лодку вернули. И жители деревни видели, как Джо идет по дороге по направлению к ферме отца Сюзи. Вскоре пошли слухи о том, что он попросил отца Сюзи взять его наемным рабочим, и тот его взял. И назначил ему баснословную зарплату — 15 долларов в месяц. Ему разрешили обедать на кухне вместе с семьей. И отец Сюзи сказал: «Мы устроим для тебя комнату в амбаре». В Висконсине, где температура зимой опускается до 35 градусов ниже пуля, действительно нужна хорошо изолированная комната в амбаре. Такого прекрасного рабочего в округе еще не видели. Джо работал с рассвета до глубокой темноты семь дней в неделю. Он был очень крепким мужчиной под два метра ростом и, разумеется, каждую пятницу приходил в деревню на танцы. Сюзи тоже приезжала на танцы. И к великому раздражению других мужчин, Сюзи почти все время танцевала с Джо. А из-за габаритов Джо они побаивались указать ему на то, что не подобает единолично завладевать партнершей. Через год по деревне поползли сплетни о том, что видели, как Сюзи и Джо поехали одни кататься в субботу и «резвились», как это принято было называть. А на следующий день — в воскресенье — поползли новые сплетни о том, что Сюзи и Джо вместе пошли в церковь. И уже через несколько месяцев Джо и Сюзи каждую субботу вечером ездили кататься, а каждое воскресенье вместе ходили в церковь. И вот спустя еще несколько месяцев Джо и Сюзи поженились. И Джо перебрался из амбара в дом. Он все еще был лучшим наемным рабочим, какого только можно себе представить, и вместе с тестем и Сюзи они управляли фермой. И Джо стал таким хорошим работником, что, когда их сосед заболел, Джо первым появился у него, чтобы помочь ему по хозяйству. И вскоре все забыли о том, что Джо когда-то сидел в тюрьме.

И вот когда я решил пойти учиться в старшую школу, большинство соседей были недовольны. Но Джо посоветовал мне пойти в старшую школу, как посоветовал и многим другим детям пойти в старшую школу. Я решил поступить в университет — соседи ворчали, что ребенок Эриксонов станет образованным дураком, а Джо посоветовал мне пойти в колледж. Он считал, что это замечательно, если все молодые люди будут ходить в колледж. А популярность Джо в округе была такова, что он был избран членом школьного правления. И на первом собрании правления школы присутствовали все родители. Собрание открыл Джо, сказав: «Вы, сельчане, избрали меня президентом школьного правления. Вы отдали мне большинство голосов, а это означает, что я буду президентом. Я не много знаю о школе, но я знаю, что все вы хотите, чтобы ваши дети выросли приличными людьми с образованием, чтобы они могли жить лучшей жизнью, а не просто работать с рассвета до глубокой темноты по семь дней в неделю... И когда вы наймите ЛУЧШИХ учителей и купите ЛУЧШЕЕ школьное оборудование и ЛУЧШИЕ книги». И Джо еще несколько раз избирали членом правления школы. И

репутация Джо буквально расцвела с той поры, когда ему платили по 15 долларов в месяц, а позднее подняли зарплату до 30 долларов в месяц. Потом родители Сюзи умерли, и ферма досталась ей в наследство. У Джо и Сюзи не было детей, но Джо легко находил себе наемных помощников. Он приехал в исправительный лагерь и попросил отдавать ему в помощники всех подающих надежды и отсидевших срок молодых людей. Исправительный лагерь был для юношей, совершивших первое преступление. Некоторые из этих парней задерживались у него лишь на день, другие — на неделю, на месяц, а некоторые — на несколько месяцев. Пока они работали, Джо держал их при себе и хорошо с ними обращался. И ему удалось реабилитировать немало бывших заключенных. Когда я получил должность психолога штата Висконсин по проверке всех заключенных, содержащихся в тюремных и исправительных учреждениях, Джо был очень рад за меня и сказал мне: «В трудовой колонии хранится старое дело, которое вам следует почитать, в исправительном лагере тоже хранится старое дело, которое вам следует почитать, и в тюрьме штата хранится старое дело, которое вам следует почитать». Я знал, что имеет в виду Джо, и прочитал дело из трудовой колонии. Там говорилось, что Джо был склонен к жестокому насилию, что он был неисправим, что его отношения с другими подростками были деструктивными и грубыми и что большую часть времени с 12 до 21 года он провел в одиночном заключении. Его дело из исправительного лагеря в Грин Бэй было не менее мрачным. Там говорилось о драчливости и агрессивности Джо. Его содержали в одиночной камере, он даже ел в камере. Охранники его боялись. И когда Джо выпускали из камеры на зарядку, на спортивную площадку его сопровождали два здоровенных охранника, ростом с него или выше... один в трех метрах слева от него, а другой — в трех метрах справа. Если бы Джо набросился на одного из охранников, другой имел возможность броситься ему на помощь. Дело из тюрьмы штата было просто жутким. Джо проявлял драчливость, агрессивность, избивал своих сокамерников и провел большую часть времени в карцере. Карцер был размерами 2,5 на 2,5 на 2,5 метра с покатым в сторону двери полом. Это была очень толстая, тяжелая деревянная дверь с узкой щелью внизу, в которую раз в сутки, обычно в два часа ночи, молча просовывали поднос с едой. А раз в неделю карцер мыли из шланга в санитарных целях. Я заходил в этот карцер... он БЫЛ звуконепроницаемым и светонепроницаемым. А жизнь в полной темноте и безмолвии в течение практически двух тюремных сроков была очень суровым наказанием. И Джо ни разу не получил увольнительной. Когда его выпустили из карцера, то поместили в одиночную камеру. На зарядку его выводили в сопровождении двух охранников; он делал зарядку отдельно от других заключенных. Отсидев первый срок в тюрьме штата, он пошел в деревню, совершил несколько краж и был снова направлен в эту же тюрьму, где все боялись Джо. И другие заключенные, знавшие Джо, которых я опрашивал, сказали мне совершенно искренне: «Этот Джо подонок!» И все они боялись его. И ведь вся психотерапия, которую прошел Джо, состояла из одной фразы: «Можете, если вы джентльмен». Ему не потребовался многолетний курс психоанализа. Ему не потребовалась недирективная терапия Карла Роджерса, ему не потребовалось пяти лет гештальт-терапии, ему потребовалось лишь одно простое высказывание: «Можете, если вы джентльмен». Психотерапия должна происходить в самом пациенте, все должен делать сам пациент, и пациент должен иметь мотивацию. И когда я заинтересовался психотерапией, история Джо оказала на меня очень сильное влияние. Нужно действительно оставить проблему психотерапии самому пациенту. Надо попытаться понять, что ваш пациент говорит вам. Ваш пациент разговаривает на языке своего собственного опыта, а этот язык отличается от вашего.

И когда я сам учился гипнозу, я представлял себе кого-то, кого я хорошо знаю, и предлагал сеанс гипноза этому воображаемому лицу, соотнося те слова, которые я использовал для введения в гипноз, с тем, что я знал о нем как о личности. Сейчас я вспоминаю одного типа... мы работали вместе с еще одним человеком на консервной фабрике. Мы вместе работали на складе. Я работал там еще с одним рабочим, сначала это был Скотти, затем к нам присоединился Хэл. Когда я пришел работать туда, Скотти сказал: «Доброе утро», а в конце рабочего дня — «Всего доброго», и я понял, что это очень молчаливый человек. И я тоже говорил лишь: «Доброе утро, всего доброго», или «нужны еще ящики», или «пора начать новый ряд»... обычные рабочие фразы, и ничего больше. И когда к нам

присоединился Харольд, консервирование пошло быстрее, производительность стала выше. Он приступил к работе и сказал: «Доброе утро»... ничего не говорил, кроме того, что нужно было по работе, но в полдень он сказал: «Увидимся после обеда». После обеда он сказал: «Пора приниматься за работу» и «Всего доброго». И однажды Скотти сказал мне: «Чертов болтун. Я не могу вынести того, что он болтает, болтает, болтает целый день!» А старина Харольд всего лишь говорил: «Увидимся после обеда» и «Пора приниматься за работу».

Это напоминает мне один рассказ Брета Гарта. Два старателя много лет проработали вместе на приисках. И однажды один из них вытащил шестизарядный пистолет и пристрелил другого. Когда власти спросили его, почему он это сделал, он сказал: «Вообще-то я очень мирный человек. Я не возражал, что он каждый раз говорил «Счастливого рождества», но еще и болтать «С Новым годом»!!! Я не мог этого вынести». У Брега Гарта есть стихотворение, которое должны помнить все психотерапевты. Я не могу процитировать его точно. «Греметь всего удобней пустым тазом, всегда мигаем мы слабейшим глазом». Один знакомый мне доктор медицины специализировался на офтальмологии. Он наткнулся на это стихотворение, когда подыскивал себе тему для диссертации, — он назвал ее «Всегда мигаем мы слабейшим глазом». Он провел широкомасштабное исследование с участием сотен людей и выяснил — опытным путем и расспрашивая их об истории их болезней, — что все они начинали мигать именно «слабейшим глазом». Брет Гарт был хороший поэт, хороший писатель и тонкий наблюдатель человеческого поведения. Джек Дэниэльсон это доказал. И об этом свидетельствуют многие поступки, которые мы совершаем. У людей, которые воспитывались в сельской местности, не вызывает никаких трудностей отпереть мою заднюю калитку, а городской житель только переломает весь замок. Все настолько просто!!!

Во время первого года моего обучения в колледже доктор, ответственный за здоровье студентов, вызвал меня и сказал: «Эриксон, вы только недавно выздоровели после полиомиелита. Вы слишком много времени посвящаете учебе и наносите себе этим серьезный вред, поэтому я рекомендую вам чаще бывать на улице, делать зарядку на открытом воздухе, хорошо питаться и не утруждать свои ноги». Я решил, что для меня лучшим вариантом такого образа жизни будет гребля на каноэ. Я купил каноэ и совершил путешествие в полторы тысячи километров к озеру Мэдисон, по реке Огайо и по реке Рок, затем по Миссисипи до Сент-Луиса и вверх по реке Иллинойс до канала, а потом обратно на реку Рок и назад в Мэдисон. Я питался черепаховыми яйцами, рыбой и дикими растениями, а также отходами, выбрасываемыми с речных пароходов. Когда там чистят картофель, то забывают в очистках по несколько картофелин и выбрасывают их вместе с очистками, а картофелины всплывают на поверхность... а я их подбирал, и помидоры, и яблоки. И там была масса съедобных диких растений. Поначалу у меня не было ничего, кроме одеяла, и когда я остановился на ночлег на пастбище около реки и накрылся одеялом, начался страшный ливень. Одеяло стало очень тяжелым. На мне были только плавки, но даже они тоже стали очень тяжелыми и неудобными. Я положил голову под упавшее дерево, разделся догола и спокойно проспал всю ночь. Теплый дождь мне не мешал. И таких происшествий во время этого путешествия на каноэ случалась масса. На реке Огайо вода была очень чистая... и стая окуней плыла со мной под моим каноэ. Я осторожно спустил в воду крючок на леске. И рыба под лодкой хватала этот крючок, так что у меня был богатый улов на ужин и на завтрак. А знаете, как готовить рыбу? Нужно ее выпотрошить, промыть, завернуть в листья подорожника (они широкие) и положить в комок земли, а верхушку комка земли сделать тонкой, чтобы нар выходил, бросить рыбину на костер... земля высохнет, затвердеет, весь ком нагреется, верхушка лопнет и раскроется, чешуя отслаивается вместе с листьями подорожника, и вот вам очищенная свеже зажаренная рыба в собственном соку... посолите и ешьте. Нуда, я, конечно, немного напрягал свои ноги. Мне приходилось выбираться на берег, чтобы нарвать диких растений. Нужно вылезти на песчаном острове, найти черепашьи следы и обнаружить гнездо, полное черепашьих яиц. Свежие следы означают свежие яйца. А они очень питательные. Я варил их в воде... они невероятно вкусные и питательные. Разумеется, на Миссисипи я носил только носовой платок на голове, завязанный во всех четырех углах, и плавки. Я плыл на расстоянии слышимости от рыбацкой лодки, и рыбак кричал мне: «Эй, пацан, греби сюда!» Им

было любопытно, что это за парень в каноэ. Они расспрашивали меня, и я отвечал: «Я студент медфака из университета штата Висконсин, а летом живу в каноэ, чтобы поправить здоровье». И они всегда спрашивали: «А что ты ешь?» А я отвечал: «Если повезет, рыбу, а так всякие травки, картошку, помидоры и яблоки, которые случайно выбрасывают с пароходов вместе с очистками, черепашьи яйца». Тогда они говорили: «Ну что, рыбки хочешь?» и бросали мне здорового сома, которого я тут же кидал им обратно, говоря: «Эта рыба дорогая, вы же на жизнь себе зарабатываете. Если хотите угостить меня рыбкой, дайте окуня с Миссисипи. Они такие же вкусные, но намного дешевле». И они бросали мне хорошего большого окуня. А на то, чтобы устраивать себе удобный ночлег, я, наконец, научился зарабатывать деньги тем, что счищал известку со старых кирпичей для одного фермера, жившего близ реки Рок. Он хотел построить мельницу для сахара и предложил мне комнату и харчи, а еще денег за то, чтобы я счищал известку со старых кирпичей. Это был легкий заработок. Поэтому я хорошо питался, хорошо спал и заработал на палатку. И, разумеется, я прошел всю реку Рок, и реку Миссисипи, и реку Иллинойс... я всегда искал площадки для пикников на берегу, чтобы разбить палатку на расстоянии слышимости от этих площадок. Все дети, отдыхающие на этих площадках, приходили посмотреть, кто это такой приплыл. И вот они подходили и видели, что я читаю книгу на немецком, а немецкого в этих краях никто не знал. И я читал им эту книгу, переводил для них, а они бросались назад к родителям и рассказывали обо мне: там студент из колледжа, он умеет читать по-немецки! Подходили и родители, расспрашивали меня. Разумеется, мне перепадала вся еда, которую они не съедали на пикнике! Все шло как по маслу. Иногда происходили просто поразительные вещи. Однажды на реке Иллинойс я искал место, чтобы разбить лагерь, и увидел человека в гребной лодке, стрелявшего в болотных змей. Он спросил: «Ты что, собираешься здесь где-нибудь лагерь разбивать?»: Я ответил, «Да, там, на берегу». Тогда он сказал: «Болотные змеи очень ядовитые, и они ползают всю ночь. Если ты разобьешь лагерь на берегу, они тебя укусят». Я сказал: «Спасибо» и стал наблюдать, как он убил двадцать две болотные змеи, а потом он нашел мне место для ночлега — красивое дерево, на котором была хорошая ветка с удобной развилкой. Я пристегнулся к ветке ремнем и улегся спать в развилке. Если бы я упал с развилки, ремень удержал бы меня, и я забрался бы назад. Было очень весело так путешествовать.

И пока я рассказываю вам об этом, каждый из вас может связать этот рассказ с собственным опытом проведения загородных прогулок — из вашего детства, из прошлого, — или с какой-то необычной поездкой, или с необычным обедом. Вы даже не знаете, как вам запомнить все, что я вам рассказываю о путешествии на каноэ. Но вы запомните это благодаря вашим ассоциациям. На самом деле не_имеет особого значения, что вы скажете своему пациенту. Важны те представления, которые он вкладывает в ответ на ваши слова. И вот пришло время поступать в медицинское училище... у меня не было средств, и я думал, где мне раздобыть денег. Я знал, что надо их заработать. Я уже начал платить за комнату в общежитии, и доктор Кларк Халл вызвал меня и сказал: «Контрольная палата штата хочет нанять психолога для проведения обследования заключенных из Исправительного Института штата Висконсин. Это хорошая работа — на неполный рабочий день, — но мне трудно найти человека, который бы хотел там работать. Я знаю, что вы хотите поступить в медицинское училище и что вам нужны средства, поэтому можете попробовать себя на этой работе». Я согласился на эту работу... и смог заработать па учебу в медучилище... у меня есть собственные способы добиваться своего. Я знал, что для того чтобы получить степень магистра, нужно к моменту получения степени доктора медицины уже иметь определенное количество часов практики, а еще для этого нужно написать диссертацию. А работая с заключенными, я многое узнал о преступности и преступниках. И я описал некоторые результаты своих исследований в статье и опубликовал ее, и в медицинском училище ее приняли в качестве диссертации на получение степени магистра. А вот еще один опыт — опыт научения: Контрольная палата штата однажды дала мне на лето чисто техническую, связанную со статистикой работу. Платили отлично. Но я никогда не изучал статистику, а мне нужно было подсчитывать коэффициенты корреляции и провести статическое исследование, касающееся преступности и преступников. И вот я попросил доктора Халла рекомендовать мне лучшую книгу по

статистике, и он сказал: «Самый хороший автор — Эвелл, но вы не сможете даже прочесть эту книгу, не говоря уже о том, чтобы понять ее». Я ответил: «Ну, это уже мои проблемы» и купил эту книгу. Я прочитал ее очень внимательно... каждое слово. Это была самая жуткая каша, какую я когда-либо читал. И я прочел ее еще раз... и черт меня возьми, но я начал что-то в этом понимать. В целом я прочел эту книгу семь раз, и к тому времени, когда я дочитал ее в седьмой раз, я знал о статистике все. Теперь я мог взять эту работу — я был трудоустроен на все лето. А однажды Контрольной палате потребовались некоторые корреляционные данные, касающиеся преступников. Данные исчислялись четырехзначными числами, и между ними всеми нужно было установить корреляцию. Меня информировали об этом задании в субботу днем. Мне сказали, что отчет должен лежать на столе у президента палаты в понедельник утром, а можете себе представить, что значит получить тысячу коэффициентов корреляции. Но я всегда верил в лучшее, поэтому вызвался выполнить это задание. Я знал, что самому мне не выполнить все эти подсчеты, умножения, сложения и т. д. Я знал, что на психологическом отделении есть арифмометр. Я осторожно поднялся наверх, влез в окно, предусмотрительно оставленное незапертым, забрал арифмометр и отнес его к себе в комнату. И я знал, что корень из 169 равен 13, но как получить этот результат на арифмометре? Вся математика основана на сложении и вычитании, поэтому и извлечение корня — тоже вопрос сложения и вычитания. Итак, я перепробовал все клавиши, чтобы извлечь корень из 169. Ответ я уже знал, но какие клавиши нужно нажать, чтобы получить ответ 13? И вот я взял четырехзначное число, корень из которого я уже знал, и додумался, как получить ответ. Я провел всю субботу за вычислениями на арифмометре: извлекал квадратные корни и прочее. В понедельник утром тысяча коэффициентов корреляции лежала на столе Контрольной палаты. А почему, спрашивается, я не смог бы этого сделать? Ведь вся математика — это сложение или вычитание. И с помощью арифмометра можно сделать это намного быстрее, чем с помощью карандаша и бумаги, и намного точнее. Нельзя считать, что не сможешь что-то сделать, пока не посмотришь на это в упрощенной форме и не решишь, что способен на это, потому что люди, как правило, способны на значительно большее, чем они думают. Помню еще, как в медицинском училище в физиологической лаборатории... студентов разделили на группы по четыре. Каждой группе выдали кролика. Нас просили выполнять разные процедуры, включая внутривенную инъекцию, и доктор Миксон сказал: «У кого кролик умрет, тот получит кол»... Наш кролик умер. Доктор Миксон посмотрел на него и сказал: «Жаль, ребята, но вам кол». Тогда я ответил: «Извините, доктор Миксон, но вскрытия-то не было». И вот мы провели вскрытие, попросили его обследовать кролика, и он сказал: «С такой саркомой этот кролик просто не имел права.жить. Получаете пять, ребята!»

Когда я впервые приехал Массачусетс в 1930 году, это было самое консервативное место на свете, здесь все строго следовали традициям. Я поступил в штат больницы. В первое же утро меня представили коллегам, но одного доктора при этом не было. После этого я в течение трех месяцев поднимался и спускался с ним на лифте и говорил ему: «Доброе утро», «Добрый день» или «Добрый вечер», но мы не были представлены друг другу по всем правилам, поэтому он не мог мне ответить. А что было на первом заседании Общества Новой Англии — мы попали туда с одним психиатром. Меня просто сразило то, что я увидел!!! Все мужчины были в смокингах. Я спросил, зачем это. Психиатр ответил, что они или читали доклады, или собирались их обсуждать. По моему стороннему мнению, для этого смокинг не нужен. И вот Пит Кэмпбелл, декан отделения психиатрии Новой Англии, представил доклад на тему гипноза. Когда он закончил, я встал и попросил разрешения обсудить доклад. Общество было шокировано. Они попросили сделать перерыв. И когда они возобновили совещание, они объяснили, что поскольку я не знаком с обычаями восточных штатов, то имею право обсудить доклад доктора Кэмпбелла. И я заговорил более свободно... моя вступительная фраза звучала примерно так: «Я полагаю, доктор Кэмпбелл должен извиниться перед присутствующими членами Общества за доклад о гипнозе, по уровню достойный второкурсника. Он небрежно подготовлен, поверхностен и плохо скомпонован». Все снова были в шоке. Тогда Пит Кэмпбелл встал и сказал: «Я согласен с доктором Эриксоном. Моя работа очень небрежна, и я знаю, каковы работы

доктора Эриксона. Я хорошо знаю его и хочу извиниться перед ним и перед всеми вами. В следующий раз, когда я буду читать доклад, постараюсь подготовиться получше». Мы с Питом Кэмпбеллом стали очень близкими друзьями.

Я приведу вам личный пример улучшения памяти... в Мичигане я был профессором психиатрии и директором по психиатрическим исследованиям и подготовке при больнице округа Уэйн. Сын одного адвоката из Чикаго, имевший степени доктора философии и медицины, был психиатром. И у него был опыт в области судебной психиатрии, а его научная степень была в области психологии. У него также было две степени магистра и две степени бакалавра — всего шесть солидных университетских степеней. И он подал заявление на должность психиатрического консультанта при уголовном суде в Детройте: рассматривать дела преступников, дорожные происшествия и прочее. И вот сын адвоката был принят на основании его послужного списка. Собеседования с ним не проводили. Уголовный суд решил, что человек, имеющий столько степеней, а также подготовку в области судебной психиатрии и общей психиатрии, им вполне подходит. И вот Лайл приехал и принял дела. И сотрудники были в полном ужасе, потому что Лайл знал все обо всем, а все сотрудники оказались неквалифицированными, очень неквалифицированными!!! И он начал наводить свои порядки среди подчиненных; он поехал в Государственный университет Уэйна и объяснил на факультете психологии, что доктор Скаггс, декан факультета, уже пожилой человек и может уходить на пенсию, а ОН, Лайл, займет и место доктора Скаггса... в качестве дополнительной должности. Он поехал в медицинское училище и объяснил декану, что у него намного больше степеней, чему меня, и почему бы не уволить меня с факультета, а он возьмет на себя мои функции. И вот что самое плохое. Он посетил кабинеты всех частных психиатров Детройта и объявил пациентам, ожидавшим в приемных, что им «нужно обратиться к хорошему психиатру», и назвал свое имя. И, кроме того, он поехал в редакцию местной многотиражки и объяснил журналистам, как часто должна выходить передовая статья о нем. Он был мужчина очень тучный и крупный и вскоре получил прозвище «крошка Лайл». И в конце недели он взглянул на свою секретаршу, оставшуюся со времен предыдущего руководителя, государственную служащую, и сказал: «Мисс Х, у вас нескладная фигура, ранняя седина, очень неказистые черты лица и косоглазие... но я не против подержать вас в качестве любовницы месяцок-другой». Она была в такой ярости, что уволилась! В то время я подыскивал себе секретаршу, а поскольку мисс Х была государственной служащей, ее перевели ко мне. Это было в начале весны 1942 года. А в августе 42-го весь Детройт кипел. Лайл написал письмо на семнадцати машинописных страницах через один интервал, адресованное в Армию, где объяснялось, почему его должны назначить генералом, в чьи обязанности входило бы следить за психическим здоровьем других генералов. Пришедший из Армии ответ гласил: «Дорогой сэр, в настоящее время мы не нуждаемся в человеке с вашими талантами». При этом в кабинете присутствовал ассистент Лайла, психолог. У крошки Лайла не хватило ума НЕ продемонстрировать, насколько нерассудительные люди сидят в Армии, и он зачитал своим подчиненным свое письмо на семнадцати страницах, а затем показал ответ и крайне пренебрежительно отозвался об интеллекте армейских руководителей. Психолог тайком снял копии с его письма и с ответа из Армии и отнес их в редакцию газеты. И эти материалы были опубликованы под заголовком: «Армия заявила, что не нуждается в Лайлс». Дело было в августе. Возвращаясь с обеда, моя секретарша увидела газету с этим заголовком и быстренько купила ее, и рассказала мне обо всем, об этом случае... она принесла мне газету показала заголовок и сказала: «Давайте позвоним крошке Лайлу и пустим крокодиловы слезы». Я ответил: «Если вы хотите позвонить крошке Лайлу и пустить крокодиловы слезы, дерзайте. Я полностью согласен, он их заслуживает.... Но когда я НАЕДУ на крошку Лайла, этого наезда он никогда не забудет!!!» У меня не было никаких планов: прошел август, прошел сентябрь, прошел октябрь. В конце ноября было заседание в здании Медицинского общества округа Уэйн в Детройте, на котором я присутствовал. Первые посетители, в числе которых был и я, сидели и пили пунш. И тут вошел крошка Лайл. Первым человеком, которого он увидел, когда открыл дверь, был я, и он сказал: «Привет, Милт, что ты знаешь об этом деле?» И я сказал: «Я знаю только то, что написано в газетах» (любимая фраза Уилла Роджерса). Я был уверен, что мое подсознание меня не подведет и

что я могу полагаться на то, что оно скажет, что нужно, сделает, что нужно и в нужный момент, а Лайл снабдил меня нужным стимулом, и благодаря накопленному в моем подсознании объему информации оно тут же выбрало нужный ответ. Как только доктора услышали мой ответ, они побросали свои очки на стол и бросились к телефонным аппаратам... разумеется, следующий выпуск газеты вышел под заголовком: «ЭРИКСОН СКАЗАЛ ЛАЙЛУ, ЧТО ОН ЗНАЕТ ТОЛЬКО ТО, ЧТО НАПИСАНО В ГАЗЕТАХ». И крошка Лайл переехал во Флориду. Я наехал на него, но очень нежно, использовав лишь общеизвестную информацию. Я всегда доверяю своему подсознанию. Сейчас слишком многие психотерапевты пытаются планировать свои размышления, вместо того чтобы подождать и увидеть, какой стимул они получат, а затем позволить своей неосознаваемой части психики отреагировать на этот стимул.

Я получил степень в Висконсине, а интернатуру прошел в Колорадо, поскольку знал, что в различных частях страны к медицине относятся по-разному. И я узнал, что артрит в Колорадо очень-очень сильно отличается от артрита в Висконсине. Я также узнал, что в Колорадо, пользуясь эфиром, надо лить его, а не капать. Затем я поехал на Род-Айленд и выяснил, что эфир на тубус нужно капать, причем очень осторожно и очень медленно. Колорадо расположен высоко над уровнем моря, а в восточных штатах методы лечения различных болезней совершенно отличаются от применяемых в Висконсине или в Колорадо. Я думаю, что сейчас в Штатах гораздо меньше различий. Я считаю, что каждого пациента, который к вам приходит, надо рассматривать как вызов, побуждающий вас обнаружить индивидуальность этого пациента. И я думаю, что в свободное время надо заниматься плаванием, рыбалкой или танцами и наблюдать за другими людьми... выяснять, сколько информации о человеке подскажут вам глаза еще до знакомства с ним. Пока все время видим и слышим, и полагаем, будто это все, что нам необходимо. Но если познакомиться со слепым человеком, сразу станет ясно, их он-то действительно СЛЫШИТ.

Обучая студентов -медиков, я внушал им, чтобы они читали дополнительную литературу. Я объяснял, где стоит определенный книжный стеллаж, и говорил, что там стоит книга о функциях полушарий человеческого мозга, и просил одного из студентов пойти и найти на стеллаже эту книгу, и объяснял: «На книге стоит заглавие «Функции полушарий человеческого мозга», напечатанное очень разборчивым шрифтом, ошибиться невозможно. Она в твердом переплете ярко-красного цвета». И затем я отправлял студента к стеллажу достать книгу, а весь класс наблюдал. И некоторые студенты с хорошим зрением издалека видели этот заголовок и удивлялись, когда их одноклассники проходили мимо книги. После того как студент неоднократно, но безуспешно пытался найти на стеллаже книгу в ярко-красном твердом переплете под названием «Функции полушарий человеческого мозга», я говорил ему: «Посмотрите в левом верхнем углу верхней полки и прочите заглавия книг, одно за другим, пока не найдете эту книгу, ярко-красную книгу под названием «Функции полушарий человеческого мозга»». И он читал заглавия всех книг, включая книгу под названием «Функции полушарий человеческого мозга», и переходил к следующей книге, потому что когда он читал заглавие, он делал это чисто механически. И так он читал заглавия всех книг, иногда по два раза, и уверенно заявлял, что книги на полке нет, и тогда я говорил другому студенту: «Пойдите и достаньте книгу под названием «Функции полушарий человеческого мозга», она синяя», и он легко находил книгу, потому что это на самом деле БЫЛА книга в твердом переплете синего цвета. Первый студент искал книгу, исходя из другого фрейма референции, и этот фрейм референции включал твердый переплет, ярко-красный цвет и заглавие «Функции полушарий человеческого мозга». Эти слова бросаются в глаза, но они являлись лишь частью фрейма референции, в соответствии с которым он искал, а потому они существовали для него отдельно и не вписывались в общий фрейм референции красной книги в твердом переплете. Просто прочесть заглавие оказывалось недостаточно, и то же самое постоянно происходит в нашей повседневной жизни. Мы слепы к вещам, мы многого не слышим, многого не ощущаем, мы не чувствует запахов, не чувствуем вкусов. Мы не осознаем кинестетических ощущений, про-приоцептивных ощущений, а ведь это часть нашей жизни. В сознательной жизни вы склонны отбирать определенные части и не осознавать другие. А в гипнотическом трансе вы можете

интенционально, сами того не зная, направлять свое внимание таким образом, что сможете с закрытыми глазами видеть людей, слышать, как люди разговаривают в комнате, в которой не раздается ни единого звука, вы можете мысленно перенестись из Калифорнии в Мэн и слушать звук океанских волн на берегу, даже если вы никогда не слышали звука океанских волн...

Однажды в начале учебного года в медицинском училище декан вызвал меня в свой кабинет и сказал: «Я здесь человек новый». Он приехал из Миннесоты. «Я привез с собой студента — своего протеже. Он гений патологии. Он необыкновенно талантлив и всецело предан науке патологии. И он страстно ненавидит психиатров. Он будет изо всех сил стараться испортить вам жизнь, оскорблять вас, противодействовать вам всеми возможными способами». Я сказал: «Хорошо, я займусь этим парнем». И вот на первой лекции я, как обычно, представился классу: «Я не являюсь типичным профессором медицинского училища, который считает, что его курс — единственно важный. Я не такой профессор; я просто ЗНАЮ, что курс, который преподаю я, — самый важный». В первый раз, когда я выкинул такой трюк, весь класс подписал петицию с просьбой уволить меня с факультета. Декан показал мне петицию. Я попросил отдать ее мне и через три недели вывесил ее на доске, но ни словом о ней не обмолвился и продолжал читать лекцию. Разумеется, как правило, в самом начале курса я объяснял студентам смысл психиатрии и просил их. читать дополнительную литературу. Я называл полдюжины книг, которые будут интересны тем, кто действительно заинтересуется психиатрией, и которые должна прочесть вся группа, а затем я перечислял еще около тридцати книг, которые тоже могут представлять интерес. А затем я давал им задание. «В следующий понедельник, в восемь утра, вы подадите мне рецензию на любую книгу по психиатрии». И протеже декана посмотрел на меня исподлобья. И вот в понедельник все студенты выстроились сдавать мне рецензии, и он, ухмыляясь во весь рот, вручил мне чистый лист бумаги. Тогда я сказал: «Даже не читая вашей работы, я заметил в ней две ошибки. Вы забыли поставить дату и подписать ее. Когда вы будете сдавать работу в следующий понедельник, помните о том, что рецензия на книгу напоминает отчет о патологическом препарате». В следующий понедельник он вручил мне одну из лучших рецензий, какую я когда-либо читал. Через пару недель декан спросил: «Как же вам удалось обратить этого язычника в христианство?» Он был настроен противиться мне абсолютно во всем. Я принял этот вызов и указал ему на две его ошибки. И он был вынужден их признать.

А вот пример использования своего собственного подсознания: я писал статью, публикацию, и думал, что закончил ее. Дело было в ноябре. И вот я решил отослать ее издателю, но не смог найти статью. Я знал, что должен хранить свою рукопись в одном из четырех мест. Я осмотрел все четыре... рукописи там не было, и я сказал: «Мое подсознание хочет сообщить мне нечто; интересно, что же именно?» Прошел ноябрь, декабрь, январь. На второй семестр прибыла новая группа студентов, и я дал им задание прочесть определенные книги, показал книжный стеллаж в моем кабинете, выбрал оттуда наугад несколько книг и сказал: «Вот книга, которую вы обязательно должны прочесть». Я открыл ее в произвольном месте, и ТАМ БЫЛА ССЫЛКА, НА КОТОРУЮ Я ХОТЕЛ СОСЛАТЬСЯ В СВОЕЙ РУКОПИСИ!!! Когда студенты ушли, я отпер нижний ящик своего стола, достал потерянную рукопись и добавил эту ссылку. Итак, мое подсознание знало, что у меня будет новая группа студентов, мое подсознание знало, как я начинаю каждый учебный семестр, и мое подсознание знало, что не нужно торопиться публиковать эту статью и что ее еще нужно доработать.

Аналогичный опыт был у меня в Аризоне. Я закончил статью и полагал, что это прекрасная статья, и решил отправить ее. Я стал искать ее и не нашел ни в одном из четырех мест, где я держу свои рукописи. И я сказал: «Интересно, что я упустил в этой статье?» Спустя месяц ко мне пришла пациентка на ежемесячный осмотр. Она вошла в комнату, я вытащил истории пациентов, нашел ее папку — и там лежала моя рукопись. И я задал этой пациентке несколько вопросов, которые забыл задать раньше, — и в результате добавил к своей статье массу новой информации. Нужно полагаться на свое подсознание.

Много лет назад я попытался написать объяснительную сноску и забыл, про что она будет. Через некоторое время я написал сноску, и она мне не понравилась, потому что не выражала того смысла,

который я хотел передать. И вот однажды у меня был двухчасовой перерыв, и я сказал себе: «Пожалуй, я просто откинусь в кресле и войду в транс». Примерно через час и сорок пять минут на моих коленях лежала книжка с комиксами. а на столе лежали еще две стопки комиксов, л очень скоро должен был прийти пациент. Я удивился, почему это я вошел в транс и перерыл коробку с комиксами, и еще оставил две отдельные стопки комиксов на своем столе. Ожидая с минуты на минуту пациента, я положил все книжки обратно в коробку и отнес их в другую комнату. Когда я вернулся, пациент уже пришел, и я стал проводить с ним интервью. Я забыл об этом свидетельстве самогипноза и о том, что обнаружил у себя на коленях коробку с комиксами. И однажды у меня было свободное время, и я подумал все-таки написать эту сноску, но это оказалось для меня сложновато. Я взял карандаш, и мне на ум пришло: «И утенок Хью сказал утенку Луи»... И тут я понял: комиксы рассчитаны на читателя с любым уровнем интеллекта и передают массу смысла. И комиксы отличаются большой точностью и ясностью. И я написал объяснение, которое собирался написать, легко и просто. Мое подсознание заставило меня просмотреть книжки с комиксами, чтобы получить пример краткости и простоты.
Одним из уроков, который преподают нам все дети, является тот факт, что можно смотреть на вещи по-разному. Когда моя дочь Бетти Элис была еще совсем маленькой, она играла на территории больницы округа Уэйн в Мичигане. Она ходила и смотрела на все то с одной стороны, то с другой, ходила туда-сюда, а затем сгибалась пополам и смотрела на все между ног, глядя во все стороны. И так она осмотрела всю территорию, сначала стоя, а потом согнувшись пополам. Тогда я не знал, что это означает. А позднее, когда ей исполнилось чуть больше пяти лет, я пригласил к себе домой из Эванстона, где у нас было заседание Психологического общества, Грегори Бейтсона. Бейтсон был ростом метр восемьдесят или метр девяносто. А Бетти, даже когда выросла, была ростом меньше 160 сантиметров. И эта маленькая девочка все ходила вокруг него и смотрела вверх на этого человека с головой в небесах. И ей удалось заметить, что он обратил на нее внимание, и она рассказала ему, сколько километров до Луны, а сколько до Венеры, до Марса, до Плутона, и назвала ему все расстояния. Я не знал, откуда она все это могла узнать, и ТОГДА я не придал этому значения. Затем она пожелала знать, откуда Грегори родом. Он сказал, что из Австралии. Тогда она взяла глобус и попросила его показать Австралию. Он показал ей, где находится Австралия, а где Мичиган. И тут она объявила очень торжественно: «Когда я вырасту, я поеду в Австралию». Окончив школу в Мичигане, она устроилась работать учительницей, а следующим летом поехала путешествовать по Европе. Она вернулась, преподавала в Мичигане, а на следующее лето поехала в путешествие по Америке. Затем она снова заехала домой и сказала: «Я подумала, ребята, надо заехать к вам сюда и повидаться с вами, прежде чем я уеду в Австралию. Я ведь теперь работаю там в школе». Она преподавала в Мичигане, в Аризоне, в Австралии, в Эфиопии, а сейчас она преподает на Окинаве и ждет, когда ее мужа пошлют в какую-нибудь другую точку земного шара. Ее интерес смотреть на вещи со всех_возможных точек зрения, ее интерес к географическим расстояниям уже тогда говорил о том, что она станет путешественницей и захочет повидать мир. Она путешествовала над Эфиопией на воздушном шаре, спускалась на плоту по реке, где обитали гиппопотамы и крокодилы. Она была в Корее и в Гонконге и планирует отправиться в Китай, а еще она была в Сингапуре и, конечно, на Гавайях; я даже не знаю всех мест, где она была. И ее семья, два ее сына и дочь, всюду переезжают вместе с ней. И где бы они ни повесили свою шляпу — всюду они легко приживаются. И чувствуют себя настолько комфортно, насколько только возможно.
У детей короткая память, и я рассажу вам, как научить детей иметь хорошую память. Однажды вечером мой сын Роберт объявил, что он уже достаточно большой, достаточно взрослый, достаточно сильный, чтобы выносить мусор. Я выразил свои сомнения, и он заверил меня, что он УЖЕ достаточно большой и достаточно сильный. Я сказал, что он может забыть вынести мусор, но он заверил меня, что не забудет. Тогда я сказал: «Хорошо, начиная с понедельника можешь это делать». И в понедельник вечером он вынес мусор, во вторник вечером он вынес мусор, а в среду вечером забыл. Поэтому в четверг я напомнил ему, и он извинился, что забыл вынести мусор в среду, — он вынес его в четверг вечером, но забыл сделать это в пятницу и в субботу. Случилось так, что в воскресенье я проснулся очень рано ~ в

три часа утра. Я был очень добр к Роберту, я позволял ему не ложиться до часу ночи. И вот я проснулся в три часа. Я разбудил Роберта и очень долго извинялся перед ним, что не напомнил ему вынести мусор, — пусть он будет добр одеться и вынести его сейчас. И вот Роберт, глубоко вздыхая одному ему известным мыслям, оделся и вынес мусор. Он вернулся, разделся, надел пижаму и лег спать. Я подождал, пока он крепко заснет, и снова разбудил его: я извинялся очень долго, очень искренне, объясняя, что ума не приложу, как я мог проглядеть часть мусора. Роберт еще более тщательно обыскал кухню, нашел неподобранный мусор, вынес его на помойку и медленно вернулся в дом. Я наблюдал за ним из-за штор. Он подошел к заднему крыльцу, повернулся и побежал по аллее, сбив крышку с помойного ведра. Он вошел в дом и задумчиво переоделся в свою пижаму. Мне ни разу больше не пришлось напоминать ему. Я проделывал такие штуки со всеми своими детьми; все восемь детей получили аналогичные уроки развития памяти. Это хороший способ улучшить свою память.
Я остановился в отеле в Майами, во Флориде, вошел в ресторан, и официант вручил мне меню на французском. Я объяснил, что не читаю по-французски, и он, говоря с сильнейшим французским акцентом, предложил перевести его для меня. Итак, я наслаждался тем, как он читает каждую строчку, но совершенно ничего не понял. Когда он закончил, я сказал: «Будьте добры, принесите мне стакан с битым льдом». Он выглядел удивленным, но принес мне стакан с битым льдом. Тогда я сказал: «А теперь принесите мне бутылочку французского соуса». Он выглядел еще более удивленным. Я взял бутылку, полил соусом битый лед и сказал: «А теперь выбросьте это в помойное ведро». Он ответил: «Да, сэр», и я ушел. Два года спустя я обедал в гостинице в городе Портленд, штат Орегон. Официант сказал: «Добрый вечер, доктор Эриксон». Я ответил: «Очевидно, вы меня знаете. У меня очень плохая память на лица». Тогда он сказал: «Да, мы встречались раньше, и прежде чем вечер закончится, вы вспомните». Я сказал: «Отлично». Меня обслужили по самому высшему разряду. И он принес счет. Я положил на него деньги, и он принес сдачу. Я оставил ему чаевые и поблагодарил его за прекрасное обслуживание. И он попрощался со мной с сильнейшим французским акцентом.
А теперь представьте ребенка, который никогда раньше не был в плавательном бассейне... Знаете, это ведь очень тяжелое решение — войти в бассейн... спуститься по всем ступеням с более мелкого конца. Тело ЧУВСТВУЕТ себя очень непривычно. В первый РАЗ вы входите в воду, вода доходит вам до груди, и вам вдруг становится тяжело дышать. Вы не ощущаете обычного давления тела. У вас появляются другие ощущения давления. И нырнуть ПОД воду... это просто ужасно. Вы можете заставить ребенка нырнуть за яблоком в ванне. И очень скоро ребенок испытает такое отчаяние, что схватится за яблоко, прижмет его ко дну и будет крепко держаться за него. И преодолеет свой страх перед тем, что его голова находится под водой. Им кажется, что они просто играют... но они учатся.
Послесловие

Итак, терапия не должна быть громоздкой работой. Ваши клиенты знают, что им нужно... но они далеко не всегда ЗНАЮТ о том, что они это знают. Вы обеспечиваете им ситуацию, в которой они могут открыть для себя это, вы удерживаете их внимание на дороге. Я приведу вам пример такой работы. Я проводил обучающий семинар здесь, в Финиксе. Кончался последний день занятий с этой группой, и я устал... я дал людям все то, за чем они пришли, и даже больше. И вот я вызвал Бетти по домофону, чтобы она забрала меня. Пока мы ждали, группа становилась все более и более беспокойной... А ни один ребенок не любит, когда игра кончается. Наконец, Дэвид и Мэрибет попросили разрешения сделать несколько фотографий. Они сказали, что хотят показать их своим детям, своим внукам. Я улыбнулся и кивнул в знак согласия. Дэвид взял бразды правления в свои руки и вывез меня во двор, под дерево. Они стояли позади моего инвалидного кресла, пытаясь выглядеть беспечно, пока фотограф наводил на резкость, и он запечатлел их беспокойство. И вот пришло время расставаться, но они колебались, глядя по сторонам... они думали, что это будет ПОСЛЕДНЕЕ прости. Но семена, которые я посеял, будут расти и продолжать расти еще долго после того, как они покинут Финикс. Я-то знал это, но они тогда еще не знали. Я отпустил тормоз на своем инвалидном кресле. Мэрибет разволновалась и произнесла: «Доктор Эриксон», наклонила голову и протянула мне руку. Она начала

говорить: «Я хочу поблагодарить вас...», но тут я сказал: «Вы трусиха!!! И у меня есть доказательства!» Она перепугалась, просто онемела. Я-то знал, и она знала, но ОНА не знала, что она знала. И я сказал: «Ваше подсознание знает, знаете и вы», и я повернулся к Дэвиду и бросил на него суровый взгляд... он выглядел как пыльным мешком ударенный. Затем они попрощались, и, поколебавшись, наклонились и поцеловали меня в щеку.

Библиография

Bandler, R. and Grinder, J. Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D., Vol. I, Meta Publications, Cupertino, Ca 1975.
Bandler, R. and Grinder, J. The Structure of Magic, vol. I. Science and Behavior Books, Palo Alto, Ca 1975.
Bandler, R. and Grinder, J. Frogs Into Princes, Real People Press, Moab, Utah 1979.
Cameron-Bandler, L. They Lived Happily Ever After, Meta Publications, Cupertino, Ca 1978.
Dilts, R., J. Grinder, L. Cameron-Bandler, R. Bandler, and J. Delozier Neuro-Linguistic Programming, Vol. I, Meta Publications, Cupertino, Ca 1980.
Gordon, D. Therapeutic Metaphors, Meta Publications, Cupertino, Ca 1978.
Grinder, J. and Bandler, R. The Structure of Magic II, Science and Behavior Books, Palo Alto, Ca 1976.
Grinder,]., Delozier, J. and Bandler, R. Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D. Vol. II, Meta Publications, Cupertino, Ca 1977.
Haley, J. (ed.) Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy, Crune and Stratton, New York, 1967.
Haley, J. Uncommon Therapy, Grune and Stratton, New York 1973.
Watzlawick, P., Weakland,J. H., Fisch, R. Change; Principles of Problem Formation and Problem Resolution, W.W. Norton & Company, 1988.
Zeig, J. (ed.) A Teaching Seminar -with Milton H. Erickson, Brunner/Mazel, New York, 1980.

Примечания

1

Для более подробного ознакомления с моделированием (а также с прекрасными примерами его использования) мы отсылаем читателя к работе Дилтса, Гриндера, Бэндлера, Кэмерон-Бэндлер и Делозье «Нейро-лингвистическое программирование. Том I» (Dilts, Grinder, Bandler, Cameron-Bandler & Delozier, 1980), а также к работе Бэндлера и Гриндера «Структура магии. Том I» (Bandler & Grinder, 1975)

2

Если вы уже знакомы с паттернами гипнотической коммуникации Эриксона (см. Bandler & Grinder, 1975; Grinder, Delozier & Bandler, 1977), вы, разумеется, заметите, что все коммуникации Эриксона имеют гипнотическую организацию. Однако он использовал формальные трансовые состояния не так часто, как это предполагает описательный и аналитический интерес, который породила его терапевтическая деятельность, несмотря на их несомненную пользу и зрелищность. (Если вы не участвовали ни в одном учебном семинаре Эриксона, см. Zeig, 1980).

3

Тот факт, что вы научитесь воспроизводить в собственном поведении технологию работы доктора Эриксона, еще не означает, что благодаря этой технологии вы станете Милтоном Эриксоном. Выбор, который вы будете делать, определяя содержание этой технологии, будет принадлежать вам; он будет характерным для вас и для вашей личностной истории, подобно тому как выбор самого Эриксона являлся уникальным результатом его личностной истории. Здесь можно провести параллель с обучением столярному делу: мастер-краснодеревщик может обучить вас работе с деревообрабатывающими инструментами и техниками, которыми он в совершенстве владеет, но предметы мебели, которые вы будете создавать с помощью этих техник, будут следствием ваших собственных эстетических вкусов.

4

Полное описание распознавания, значения и использования предикатов см. в работах: Гриндер Дж. и Бэндлер Р., Структура магии. Том II (Grinder & Bandler, 1975); Бэндлер Р., ГриндерДж. и Делозье,

Паттерны гипнотических техник доктора медицины Милтона Х. Эриксона. Том I и II (Grinder, Delozier & Bandler, 1977); Гордон Д. Терапевтические метафоры (Gordon, 1978); Кэмерон-Бэндлер Л. П. И с тех пор они жили счастливо (Cameron-Bandler, 1978); ДилтсР. и др. Нейро-лингвистическое программирование, Том I (Dilts et al., 1980).

Напомним, что найти примеры и модель использования Эриксоном этих паттернов можно в книге Бэндлера, Гриндера и Делозье «Паттерны гипнотических техник доктора медицины Милтона Х. Эриксона. Том II» (Grinder, Delozier & Bandler, 1977).