Социальные панорамы

Изменение бессознательного ландшафта с помощью НЛП и психотерапии

Лукас Деркс

2005

«Социальные панорамы – это великолепное исследование отношений между внутренним и внешним. Она объясняет, каким образом наши отношения с собственным внутренним миром оказывают влияние на качество нашей жизни. В ней исследуются столь часто встречающиеся бессознательные конструкции. Метод Лукаса удивительным образом облегчает коммуникацию и в то же время отличается поразительной глубиной. В целом он очень широко применим и хорошо разработан.»

Мартин Шервингтон,
автор и консультант John Seymour Associates.

«Лукас Деркс создал мощную и великолепную модель Социальной панорамы, которая базируется на ключевых положениях магии НЛП, касающихся репрезентации. Эта креативная работа показывает нам, каким образом мы представляем такие идеи, как отношения, общество, социальные силы, социальные эмоции (любовь, ненависть, прощение, предубеждения и др.), социальные взаимодействия (власть, обучение, авторитет и др.) и каким образом они могут зависеть от того, куда мы их помещаем у себя в уме. Применяя социальную панораму в тренингах по культурному моделированию и модели матрицы, и убедившись в ее эффективности, я настоятельно ее рекомендую. Деркс взял старый и хорошо известный инструмент социологии, который я применял как психотерапевтический – социограмма – и «НЛП-ировал» его таким образом, что он стал интересным и трансформирующим».

Доктор Л. Майкл Холл,
психолог, специалист по моделям, коуч и автор

«В своем послесловии к Социальной панораме Деркс утверждает, что это «первая книга по данной теме, которая увидела свет». В этом качестве Деркс сделал важный

вклад, проведя исследования и положив начало этой теме. Подход, применяемый в Социальной панораме – это огромный прорыв в том, как воспринимать «застревание» клиента и как с ним справляться. В понимании Деркса клиент застрял в пространстве – двухмерном или трехмерном – определённой Социальной панорамы. И он предлагает блестящее решение: клиент должен изменить эту Социальную панораму (и свое место в ней), чтобы ее старые конфигурации его больше не контролировали и не ограничивали. Эта новая работа Деркса – удивительный и практичный способ, позволяющий клиенту буквально «увидеть» себя в новой и более конструктивной жизненной панораме. И это позволяет ему освободиться. Я рекомендую эту книгу, ее инсайты и практические техники».

Рубин Баттино,
автор

«… предлагает практический способ помочь людям изменить собственные модели в мире. Эта книга вносит значительный вклад в наше понимание и очень многое дает на своих 400 страницах практикам, семейным терапевтам, коучам, а также любому, кто является частью семьи или группы.

Социальные панорамы очень порадуют тех, кому нравится исследовать человеческие модели мира. Модель Социальной панорамы позволяет вам уместно и креативно влиять на модель мира другого человека, когда он застрял и ему необходима помощь, давая ему альтернативную точку зрения. Она также поможет расширить и вашу собственную панораму мира, и вы будете удивлены тем, что сможете в ней обнаружить!»

Питер Янг,
автор *«Понимание НЛП»*

Содержание

Предисловие **12**

Вступление **14**

Введение **16**

О выражении «бессознательное социальное познание» 17

Теория и практика 18

Исследования бессознательного 21

Психология 22

Когнитивная лингвистика 23

Применение лингвистики 24

Интроспекция и моделирование населения 26

Клинические исследования 27

Глава 1. Строительные блоки социального мира **28**

1.1. Персонификации как вы и я 29

1.2. Необходимость признать свою природу 29

1.3. Как мы превращаем «объекты» в людей 30

1.4. Персонификация пробуждается 33

1.5. Организация персонификаций 33

1.6. Пять типов персонификации 35

1.7. Допущение 1: персонификации – это части 35

1.8. Люди, животные и персонификации 36

1.9. Факторы персонификации 37

1.10. Почему фактор персонификации «местоположение» находится на первом месте 41

1.11. Обучение персонификации 44

1.12. Как мы узнаем, кто мы 45

1.13. Приобретение высших социальных навыков 46
1.14. Ограниченные социальные навыки....49
1.15. Заключительные замечания 51

Глава 2. Модель Социальной панорамы....52
2.1. Персонификации в ментальном пространстве 53
2.2. Центр и шкала 53
2.3. Обнаружение местоположения персонификации....54
2.3.1. Объяснение Техник 2 и 3....57
2.4. Но не все так просто....58
2.5. Распознавание паттернов в социальных панорамах 62
2.6. Общие паттерны 65
2.7. Изменение базовых измерений Социальной панорамы 67
2.8. Углубление в паттерны Социальной панорамы....70
2.9. Социальная панорама и общение....78
2.9.1. Каналы социальной коммуникации....79
2.9.2. Невидимое общение создает волшебство....80
2.9.3. Говоря о местоположении....82
2.9.4. Показ местоположения....84
2.10. Культурные паттерны 85
2.11. Изменение социальных эмоций 87
2.11.1. Работа с болью любви....88
2.12. Базовые техники для улучшения отношений 94
2.13. Как преодолеть очень интенсивные негативные социальные эмоции 97
2.14. Заключительные выводы 100

Глава 3. Самосознание....102
3.1. Я – центр социального мира....103
3.2. Поговорим об изменении самосознания....103
3.3. Исследование мира своего «Я» 106
3.4. Паттерны в осознании себя 108

3.4.1. Паттерны ощущения самосознания 108
3.4.2. Визуальные паттерны осознания себя 115
3.4.3. Обнаружение вневременных и внеконтекстных образов себя 118
3.4.4. Позиции восприятия образа себя (перцептуальные позиции) 122
3.5. Голоса желания: слуховое «Я» 122
3.6. Обонятельное и вкусовое ощущение себя 123
3.7. Функция самосознания 123
3.8. Социальное «Я» 127
3.9. Техники для изменения самосознания 128
3.10. Панорама себя 132
3.11. Несколько комментариев по поводу коллективной идентичности 135

Глава 4. Создание власти 137

4.1. Как люди становятся важными 138
4.2. Метафоры власти 139
4.3. Паттерны авторитета 141
4.4. Проблемы с персонификациями, расположенными высоко 143
4.4.1. Паттерны проблем с авторитетом 144
4.5. Тайна острого подчинения 148
4.5.1. Классическое кондиционирование подчинения 148
4.5.2. Подчинение и динамика персонификаций 150
4.5.3. Нарушение нейтрального расстояния 152
4.6. От описания паттернов к их использованию 155
4.6.1. Допущение 4: закон доминирующей персонификации 155
4.6.2. Допущение 5: репрезентации определяют взаимодействие 157
4.6.3. Допущение 6: поверхностное допущение 157
4.6.4. И снова допущение 3: местоположение и качества – это основные факторы персонификации 159
4.7. Применение 159
4.7.1. Решение проблем с авторитетом 160
4.7.2. Источники власти: богатство, красота и способность наказывать 163
4.7.3. Вознаграждение, наказание и сдерживание одобрения 165

4.8. Политическая власть 167
4.8.1. Оптимизация панорамы переговоров 168

Глава 5. Отношения с группами 170

5.1. Паттерны бессознательных стереотипов 171
5.1.1. Групповые персонификации 172
5.2. Социальные отношения в Социальной панораме 173
5.2.1. Социальные отношения функционируют бессознательно 174
5.2.2. Мы и они 175
5.2.3. Принадлежность 175
5.2.4. Паттерны групповых персонификаций 179
5.2.5. Паттерны миролюбия 184
5.3. Изменение социальных взглядов 185
5.3.1. Три примера изменений с помощью коучинга 187
5.4. Техники добровольного изменения 190
5.4.1. Техники для работы с ненавистью и страхом 194
5.4.2. Перемещение на первый план образа из другой половины мозга 196
5.5. Проверка на наличие возражений 197
5.5.1. Три разновидности частей и их позитивные намерения 198
5.6. Изменение ограничивающих социальных убеждений 203
5.7. Демагогия, война и мир 206

Глава 6. Семейная панорама 208

6.1. Невидимая семья, которая вас окружает 209
6.1.1. От системы к когнитивной конструкции 210
6.2. Снова Допущение 5: репрезентация управляет отношениями 210
6.3. Терапевтическое использование семейной панорамы 213
6.4. Семья включает в себя все виды персонификаций 215
6.5. Поддержка модели семейной панорамы 217
6.6. Техники для исследования семейных панорам 219
6.7. Семейные паттерны трех уровней: человеческие, семейные и индивидуальные 221
6.7.1. Универсальные паттерны семейной панорамы 221

6.7.2. Коллективные семейные панорамы 223
6.7.3. Индивидуальные паттерны семейной панорамы 226
6.8. Отклонения от универсального идеального образа семьи 228
6.8.1. Интерпретация семейной панорамы 233
6.9. Изменение семейной панорамы 234
6.10. Стимулы для изменений 235
6.11. Техники для изменения семейной панорамы 238
6.11.1. История прототипа (случай) 240
6.12. Стандартный порядок техник семейной панорамы 244
6.12.1. Заключительное слово о техниках семейной панорамы 253
6.13. Использование метода расстановок 253
6.13.1. Расстановки: ведущая роль ритуала 257
6.13.2. Не социальное познание, а «система» 261
6.13.3. Почему стоит об этом знать? 265
6.13.4. Эксперименты с семейными расстановками 266
6.13.5. Эпилог 269

Глава 7. Духовная панорама 271

7.1. Психология и религия 272
7.2. Власть духовности и религии 273
7.2.1. Источники информации, на которые нельзя полагаться 274
7.2.2. Духовность в клинической психологии 275
7.3. Паттерны бессознательного религиозного социального познания 277
7.3.1. Паттерны различий между жизнью и смертью 279
7.4. Паттерны духовного опыта 282
7.5. Уровень духовной вершины 285
7.6. Опыт, приписываемый духам 287
7.7. Близость к духам 291
7.8. Рай на земле: чей бог истинный? 292
7.9. Духовные авторитеты 295
7.10. Красивые слова и язык, который находит отклик у слушателей 297
7.11. Паттерны одержимости 299

7.11.1. Долгосрочная одержимость 301
7.11.2. Кратковременная одержимость 303
7.12. Терапевтическое применение 310

Глава 8. Воспитание, обучение и команды....316
8.1. Панорама тренера 317
8.1.1. Работа с возражениями через использование позиций восприятия (и аутфрейминг сопротивления) 322
8.2. Идентификация в обучении 325
8.2.1. Что такое идентификация?....326
8.2.2. Идентификация с родителями 328
8.3. Обучение идентификации в Социальной панораме....330
8.4. Моделирование идентификации 331
8.5. Контридентификация....333
8.6. Тренер в слезах 333
8.6.1. Четыре режима обучения в тренинге 334
8.6.2. Категории ресурсов....335
8.6.3. Учителя в Социальной панораме 337
8.6.4. Эмоциональное отношение ученика к учителю....337
8.6.5. Размер персонификации учителя....338
8.6.6. Расстояние от ученика до персонификации учителя 339
8.6.7. Размер образа себя как ученика....340
8.6.8. Обучение у равных 340
8.7. Тимбилдинг в рамках Социальной панорамы 341

Постскриптум....351

БИБЛИОГРАФИЯ 352

Список техник

Техника 1. Персонификация вашего компьютера 47
Техника 2. Обнаружение местоположения среди человечества 55
Техника 3. Использование контекста и проблемных чувств для обнаружения местоположения 56
Техника 4. Изменение общих социальных отношений 69
Техника 5. Перемещение на более удобное место с помощью референтной персонификации 95
Техника 6. Улучшение персонификации с помощью дополнительных качеств. 96
Техника 7. Одностороннее улучшение очень плохих отношений 97
Техника 8. Восприятие проблемной персонификации в образе младенца 99
Техника 9. Поиск вневременного образа себя 119
Техника 10. Поиск контекстного образа себя 119
Техника 11. Эксперимент с группой в «узкой аллее» 120
Техника 12. Усиление вневременного или контекстного себя 130
Техника 13. Создание позитивного образа себя 130
Техника 14. Консолидация позитивной идентичности 131
Техника 15. Слияние персонификаций себя 132
Техника 16. Ресурс в начале до момента разделения 134
Техника 17. Ограничивающие убеждения по поводу идентичности 134
Техника 18. От подчинения к равенству 160
Техника 19. Качества для равенства 161
Техника 20. Упражнения по принятию второй позиции 162
Техника 21. От доминирования к равенству 162
Техника 22. Упражнения, которые учат обращению с богатством 164
Техника 23. Упражнения по обращению с богатством 164

Техника 24. Получение одобрения в любом случае 166
Техника 25. Установление панорамы переговоров.....169
Техника 26. Улучшение социальных взглядов через перемещение групповой персонификации 191
Техника 27. Кинестетическая деполяризация аутгруппы 192
Техника 28. Деполяризация аутгруппы.....192
Техника 29. Решение проблемы двойного расположения групповой персонификации.....193
Техника 30. Стреляй! Нейтрализация ненависти по отношению к групповой персонификации через спокойное освобождение от напряжения и передачу качеств.....194
Техника 31. Фигура восьмерки 195
Техника 32. Увидеть другую сторону 196
Техника 33. Tabula rasa! Убеждение молодого «Я» – краткая схема изменения ограничивающих социальных убеждений.....204
Техника 34. Исследование семейной панорамы.....220
Техника 35. Перемещение персонификации члена семьи 238
Техника 36. Передача способностей от самоперсонификации к персонификации члена семьи.....239
Техника 37. Объединение двойных расположений на линии жизни 239
Техника 38. Установление показаний 244
Техника 39. Терапевтические цели.....246
Техника 40. Выбор тестовой ситуации.....247
Техника 41. Поиск отклонений от идеального образа через применение универсальных, коллективных и индивидуальных семейных паттернов 248
Техника 42. Передача качеств в отдаленное семейное прошлое ..249
Техника 43. Проверка местоположения из второй позиции восприятия.....250
Техника 44. Стабилизация семейной панорамы.....251
Техника 45. Взросление до настоящего момента 252

Техника 46. Проверка тестовой ситуации.....252
Техника 47. Как справиться с горем.....311
Техника 48. Примирение с духами предков.....311
Техника 49. Сущностное состояние в Социальной панораме.....312
Техника 50. Снижение духовной панорамы.....313
Техника 51. Создание личного руководящего духа 313
Техника 52. Одержимость до звонка будильника 314
Техника 53. Обнаружение и изменение тренерской панорамы 320
Техника 54. Передача ресурсов мешающим подгруппам.....321
Техника 55. Оптимизация образа себя как тренера 321
Техника 56. Аутфрейминг ложных ожиданий 324
Техника 57. Индивидуальный тимбилдинг 344
Техника 58. Создание команды.....346
Техника 59. Исследование командной панорамы в групповой сессии 346
Техника 60. Приручение дракона.....348
Техника 61. Фантазия о команде.....349

Предисловие

За те 20 лет, в течение которых я был практикующим психологом, на моем пути встречалось огромное количество новых идей. Опасайтесь новых идей: они могут стать причиной огромных проблем и превратиться в вирус, который поражает пышное концептуальное дерево социальной науки.

Когда я был студентом, я научился защищаться от подобных чуждых концепций: в университете меня снабдили «фильтром новых идей». Он работает следующим образом:

Во-первых, я обращаю внимание на академический статус человека, от которого пришла эта идея. Он знаменит? Знаю ли я какие-нибудь его книги? Если да, то это всегда лучше, чем если речь идет о неизвестном человеке. Обладатель Нобелевской премии превосходит всех остальных. Кандидат наук лучше, чем выпускник, который, в свою очередь, лучше, чем студент. Любитель находится ниже уровня учащегося технического колледжа. Североамериканец всегда лучше, чем выходец из Восточной Европы. Австралийцы ценятся выше, чем жители Израиля или Восточной Азии, от которых мы, датчане, недалеко ушли. А ученые из Южной Америки и черной Африки находятся в нижней части списка. Если говорить в целом, то старшие лучше, чем младшие, а мужчины лучше, чем женщины, которые, в свою очередь, значительно опережают коллег из «неправильных» смежных академических дисциплин.

Если источник новой идеи ниже меня, я могу совершенно спокойно его игнорировать. Но если создатель новой концепции успешно проходит этот автоматический встроенный тест на статус. я буду очень расстроен. И чтобы избавиться от этого ощущения, я могут попытаться убедить себя, что эта идея совершенно не нова – это просто всем известное старое утверждение, наряженное в новые одежды. Правда, в некоторых случаях подобное не проходит, тогда мне приходится искать другие отговорки.

Возможно, мне приходилось слышать, как известный ученый с хорошей репутацией называл эту новую концепцию непрофессиональной, ненаучной или даже неэтичной. Или я могу приложить усилия, тщательно обдумав эту идею и почитав дополнительные материалы, чтобы попытаться опровергнуть ее логически: можно ли в ней обнаружить какие-либо внутренние противоречия? Если же и это не поможет, я могу заявить, что эта идея не входит в сферу моих интересов и я могу не принимать ее во внимание. Это не мое дело, я этого не знаю и мне этого знать не надо. Но если же случится самое худшее и территориальный подход тоже не сработает, то я буду вынужден впустить эту идею в свой интеллектуальный мир. И это будет действительно весьма болезненно!

Благодаря повсеместному распространению в умах психологов подобных фильтров, у новых идей, как правило, практически не остается шансов. Если же каким-то чудом они действительно смогут оказать какое-то влияние, то они, как правило, передаются

учеными-пионерами с заслуженной репутацией, которые могут еще более повысить ее, став первыми, кто запустит в мир (чью-то) новую идею. Для этого им придется выступить на конференции, написать материал в научный журнал или (даже лучше) появиться с интервью в газете или на телевидении. Только в том случае, если ваш статус в науке не подвергается никаким сомнениям, вы можете принять на себя риск, связанный с продвижением новой идеи, принадлежащей студенту, дилетанту или даже датчанину!

Другими словами, новая идея получает признание или терпит поражение в зависимости от того местоположения, которое ее основоположник занимает в Социальной панораме научного сообщества. Люди, которые могут принять новую идею просто потому, что находят ее хорошей – это люди, обладающие действительно большим и независимым духом. И если вы пишете книгу, подобную этой, вы умеете их ценить. Яап Холландер организовал мой первый семинар по Социальной панораме. Генриетта Моль каждый день говорила мне, что это стоящая идея. А Уолтер Отч, Вели-Матти Тойвонен, Вольфганг Уокер, Ричард Больстад, Стефан Оуботер, Ханс Мейер, Барбело Утенбогаерд, Тим Холлбом, Янеке Свонк, Карл Нильсен, Денис Бриду, Филип Боэр, Роман Браун, Василий Зафирис, Аннеке Дурлингер, Франк Гормар, Петер Виллингтон, Пенни Томпкинс, Джеймс Лоули, Бенни Геленбрехт, Майкл Холл, Аннеке Майер, Джероен ван Эвик, Ян Раутнер, Бемд Исерт, Мария-Лина Савимаки, Николай Хозан, Альберих Песендорфер, Грете Хаас и Харальд Брилл – все это люди, которые проявили независимость и осмелились публично заявить, что они считают модель Социальной панорамы стоящей идеей. Именно благодаря им эта книга сейчас перед вами.

К счастью, очень много людей позитивно откликнулись на мою работу. Все эти люди в моей Социальной панораме находятся за моей спиной, а их поддержка стала двигателем данного проекта.

Лукас Деркс
Наймеген, июнь 2004

Вступление

Вы сейчас держите в руках очень особенную книгу, и тому есть ряд причин:

- Она дает очень простое объяснение тому, как мы относимся к другим людям.
- Наряду с моделью мета-состояний Л. Майкла Холла и символическим моделированием Джеймса Лоули и Пенни Томпкинс это, без сомнения, самое значительное дополнение в сферу НЛП 90-х годов.
- Она прочно объединяет такие области, как социальная психология, когнитивная психология (особенно НЛП) и когнитивная лингвистика.
- Она явилась результатом более чем 10 лет тщательно задокументированных исследований и практических испытаний.
- Она основана на прочной базе.
- И последнее в списке, но далеко не последнее по важности, она замечательно и увлекательно проиллюстрирована самим автором, который имеет образование в области графики.

Я впервые услышал о модели Социальной панорамы Лукаса Деркса благодаря серии остроумных и блестяще иллюстрированных статей, которые появлялись в «*NLP World*» с 1996 года. Первая статья была посвящена самой Социальной панораме, а затем в числе других была и статья по ее мистической версии – Духовной панораме. И это просто взорвало мой мозг! Как нечто настолько простое могло так долго от нас ускользать? Это позволяет объяснить так много аспектов нашего социального моделирования, не прибегая при этом к огромному множеству других способов! Еще одна статья Деркса по моделированию Социальной панорамы Слободана Милошевича быстро убедила меня в том, что этому стоит научиться не только тем, кто практикует НЛП. Это стоит знать *каждому*, начиная от учителей и заканчивая менеджерами, политиками, родителями и др.

В то время я работал над созданием курса «НЛП-мастер», который позволил бы людям выйти за пределы стандартной модели НЛП. Я попытался интегрировать в него не только науку, но и искусство коммуникации и искал новейшие материалы, которые позволили бы мне это сделать и которые можно было бы включить в тренинг. И Социальная панорама Лукаса Деркса совершенно точно мне подходила! Я связался с Лукасом, и мы встретились однажды ранним утром, когда он был в Лондоне. Я увидел довольно сдержанного человека, с обаятельной улыбкой и подмигивающим взглядом. Мы проговорили пару часов. Я показал ему, каким образом планирую представить его материал, и он благословил меня. Спасибо, Лукас.

Через пару лет у Лукаса вышла монография по его работам, и я помню, как получил ее по почте. В ней было представлено много информации по модели, которая не входила в статьи. Это несомненно нужно было опубликовать, и чем быстрее, тем лучше!

Однако в дело вмешалась судьба, и до публикации долгожданного материала прошло гораздо больше лет, чем мне того хотелось бы. Но Лукас не сидел без дела. Он воспользовался этой возможностью и не только расширил тему, но еще и убедительно связал ее со всеми другими существующими моделями социальной психологии и прочно привязал к когнитивной лингвистической модели Джорджа Лакоффа и Марка Джонсона.

И вот наконец вы держите в руках «Социальную панораму» Лукаса Деркса. Насладитесь ею, прочитав все от первой до последней строчки. Погрузитесь в ее иллюстрации. Она очень легко читается, и после этого вы никогда больше не сможете по-старому относиться к людям и к тому, как они относятся к вам. Я вам это обещаю.

Денис Бриду,
октябрь 2004

Введение

Возможно ли, что страстная любовь может возникнуть только тогда, когда наша центральная нервная система создает правильные картинки, чувства, звуки, запахи и вкусы? А сексуальное возбуждение полностью зависит от достаточной внешней стимуляции? И имеете ли вы, будучи участником-наблюдателем, ответы на эти вопросы?

Когда я читал лекции по материалу, который является темой этой книги, подобные вопросы немедленно возникали у любой аудитории. Кстати, и специалисты по созданию рекламы с той же целью пользуются изображениями обнаженной натуры, рекламируя страховки и стиральный порошок. Пока, если вы позволите мне продолжить выступать в роли лектора по сексуальному просвещению, я скажу так: «Мальчики и девочки, леди и джентльмены: как правильно заниматься любовью? О чем вам нужно знать, что нужно себе представлять и что себе говорить? Короче говоря: какие шаги должен совершить ваш мозг, чтобы создать в вашем теле чувство любви?»[1]

Однако если продолжать в таком духе 10 минут, вопросов уже недостаточно, людям нужны ответы. Им любопытно, но они уже устали. И в подобной ситуации большинство моих коллег-психологов начали бы пользоваться хи-квадратами[2] или картинками PowerPoint с таблицами и графиками. Чтобы им угодить, я бы продолжил:

Люди могут любить как тех, кто находится прямо рядом с ними, так и тех, кто находится на другой стороне земного шара. Страстная любовь зависит от манипуляции социальными образами в мозгу. Эти внутренние образы – звуки, запахи, вкусы и чувства – позволяют создавать любовь тогда, когда они находятся в правильной пропорции друг с другом. И эти ментальные конструкции должны соответствовать тем требованиям, которые человек выработал в течение своей жизни. К примеру, если вы подумаете о том, кого вы любите, вы можете заметить, что «любовь всей вашей жизни» предстает перед вами в самом привлекательном виде, когда вы представите его или ее, к примеру, на определенном расстоянии (5 сантиметров), в определенном месте (перед вами), в определенном цвете

---

[1] В 1987 году Кэмерон-Бэндлер написала первое руководство по сексуальной терапии, которое базировалось на когнитивной лингвистике. В 1997 году Больстад и Хамблетт выступили на финском конгрессе НЛП, придав ей более «тантрический» аспект.

[2] Проверка статистической значимости, которая позволяет принять гипотезу либо отклонить ее.

(оранжевый и розовый), в облаке определенного запаха (цветущий каштан), например.

Вы уже начали опасаться, что это порнографическая книга? Позвольте мне вас заверить: дальше все будет гораздо серьезнее. Эта книга посвящена моделям бессознательного социального мышления и когнитивному терапевтическому вмешательству, которое направлено на улучшение отношений между людьми в самом широком смысле слова. Другими словами, она о том, каким образом люди видят друг друга на бессознательном уровне и как полученная таким образом информация может применяться в качестве инструмента для решения проблем. Это исключительно полезная тема, так как люди почти постоянно думают о других людях, а также потому, что страдания большинства людей связаны с их социальным мышлением.

В этой книге вы найдете большое количество обоснованных догадок по поводу моделей бессознательных социальных умственных процессов[3]. Эти догадки в основном базируются на сотнях примеров из моей собственной клинической практики, на моих терапевтических демонстрациях, которые проходили на семинарах, а также на множестве случаев, о которых мне сообщали мои коллеги. Большое количество дополнительной информации получено на основе наблюдений за моими учениками, выполнявшими упражнения на семинарах, а также из повседневной жизни, нескольких небольших экспериментов и изучения литературы.

О выражении «бессознательное социальное познание»

Было бы замечательно, если бы эта книга была посвящена исключительно любви. Но в ней будут рассмотрены и все другие разновидности социального опыта. Эта книга и об эмоциях: раздражение, ненависть, духовное единение, одиночество, уверенность в себе, изолированность, дискриминация, потеря, стыд, гордость, авторитет, лояльность, послушание и т.д. Так как я являюсь социальным психологом, то могу сказать: эта книга посвящена структурам социального познания, где я определяю социальное познание как «все ментальные процессы, на которых базируется наша социальная жизнь»[4].

---

[3] В развитии техник, представленных в этой книге, принимали участие около 534 клиентов. Еще пример 150 случаев – это демонстрации на мастер-классах.

[4] См. Гринспен (1997), который, видимо, подразумевает «социально-аффективный» во всех случаях, когда пишет «эмоциональный».

Проблема отслеживания этих моделей социального познания заключается именно в том факте, что они являются в значительной степени бессознательными[5]. Другими словами, если вы в кого-то влюблены, то будете осознавать лишь сам факт своей влюбленности. Эта сознательная часть, которая носит название «быть влюбленным и знать в кого», однако, является лишь верхушкой айсберга. Но под поверхностью вашего сознания работает множество скрытых процессов. Все свидетельствует в пользу того, что хотя ваш сознательный ум не замечает этих скрытых процессов, именно они контролируют ваше восприятие. В этой книге я предполагаю, что наше социальное поведение приводится в движение нашим бессознательным социальным познанием, модели которого можно обнаружить на индивидуальном, культурном и универсальном уровне.

Теория и практика

Чтобы дать вам примерное представление о том, какого рода эксперименты стали основой для моих теорий Социальной панорамы, я начну с небольшого теста. Чтобы его провести, я попрошу вас получить определенный опыт. Если рядом с вами кто-то есть, попросите его или ее прочитать вам этот параграф, так как в этом случае у вас получится лучше. Если же вы одни, то просто читайте медленно.

Для начала подумайте о человечестве – величайшей социальной единице. Думайте о нем так, как обычно привыкли думать.

Как вы его воспринимаете? Видите ли вы все человечество на расстоянии или воспринимаете всех остальных людей так, как будто они вас окружают? Около трети всех моих испытуемых спонтанно видели человечество именно на расстоянии. Вы один из них? Если так, то попытайтесь поместить себя среди всего остального человечества, а затем войдите в собственное «Я». Я хочу, чтобы вы представили себе: вы находитесь в середине, среди всех остальных людей мира. Воспринимайте себя как человека, который окружен другими людьми. Как только вы это сделаете, пусть ваша мысль обратится к человеку, которого вы по-настоящему любите и который для вас важен. Будем называть этого человека «любимым».

Подумайте о своем любимом человеке и постарайтесь ощутить сильное чувство любви к этому человеку. Ощущайте только любовь. Я немного подожду…

Уже выбрали человека? Ощутили сильную любовь к нему? Да?

---

[5] В этой книге я использую термин «бессознательное» там, где его начал использовать в 50-е годы прошлого века Милтон Х. Эриксон, а не в том смысле, в котором он обычно используется в психоанализе.

Я предполагаю, что ваше чувство очень ясное, но все остальные ощущения вы осознаете весьма смутно. К примеру, визуальный аспект: если он и присутствует, то это могут быть просто несколько слабых теней. Подобная нечеткость встречается довольно часто, но у некоторых людей это может привести к неуверенности, так как они начинают сомневаться, все ли правильно они делают. Но, как я и говорил, подобное сомнение как раз и является нашей контрольной меткой, и именно здесь начинается исследование бессознательного социального познания, а само это сомнение служит причиной того, что с научной точки зрения основание у этого эксперимента весьма шаткие. Социальное познание сложно нащупать… но является ли его исследование неразрешимой задачей? Полагаю, что нет.

Еще один вопрос: удалось ли вам ощутить сильное чувство любви? Если да, то можете быть на 100 % уверены: это продукт вашего собственного мыслительного процесса. Кроме того, подобное сильное ощущение чувства любви служит доказательством: чтобы любить человека, его физическое присутствие не является необходимым. Похоже, все, что вам требуется – это воображение. А это, в свою очередь, позволяет предположить, что чувство любви может появляться полностью независимо от любых внешних стимулов.

Общую идею о том, что социальное познание не зависит от внешних стимулов, Лео Паннекоек и Джером Сингер обсуждали еще в 80-х годах. Но в приведенном выше примере тем, кто предложил вам подумать о любимом человеке, был в первую очередь я. И в данном случае, конечно, именно я запустил этот процесс. Однако социальные размышления зачастую появляются и без каких-либо видимых причин. Это не говорит о том, что социальные мысли вообще не нуждаются в стимулах. Все они должны иметь какое-то начало, хотя зачастую их источник остается скрытым в массе бессознательных ментальных процессов.

Пожалуйста, на мгновение вернитесь к этому чувству любви и подумайте о том, *где* в вашем ментальном пространстве находится любимый вами человек. На каком расстоянии вы его воспринимаете и в каком направлении? Пусть ответ на этот вопрос медленно просочится в ваше сознание. А если вы не уверены, просто угадайте: о каком месте вы подумали первым делом, услышав вопрос «где?»

А сейчас постарайтесь более точно определить местоположение любимого человека. С какой стороны своего тела вы воспринимаете его присутствие? Слева, справа, впереди, позади, внутри себя или где-то еще?

Недавно я опросил 239 человек на предмет того, где находится их любимый человек[6]. Около 94% всех этих людей отметили, что любимый человек находится на расстоянии вытянутой руки. Из них 29% сказали, что любимый человек находится

---

[6] Этот эксперимент был проведен на 15-й Конференции по НЛП 3 апреля 2004 года.

слева, а 33% – справа от них. У 28% опрошенных любимый стоял прямо перед ними, а 0,5% людей отметили, что любимый человек находится в пределах контуров их тела. Остальные 3,5% сказали, что любимый находится позади, сразу с двух сторон, в разных местах или где-то еще. Возможно, вы захотите спросить себя: что означает, если любимый вами человек находится гораздо дальше, чем на расстоянии вытянутой руки? Действительно ли ваши отношения настолько близки или есть другой человек, который вам ближе?

Как только вы точно установите местоположение любимого человека, вы будете готовы к следующей стадии этого эксперимента. Для этого сначала отметьте, в каком направлении смотрит любимый человек. Когда вы это установите, попытайтесь повернуть его на четверть оборота по часовой стрелке, чтобы направление взгляда изменилось. Что происходит с вашим чувством любви, когда это направление меняется? Становится ли оно более или менее интенсивным? Когда вы это проделали, верните любимого человека в прежнее положение. Возможно, теперь вы начинаете открывать для себя важность направления взгляда в социальных образах. Едва осознаваемый образ людей, который мы создаем, почти всегда имеет выраженную переднюю и заднюю часть, а также направление взгляда и уровень глаз.

Давайте поиграем с любимыми еще в одну игру. Поместите этого человека на 5 сантиметров дальше от себя. Ладно? Что вы при этом почувствовали? А что происходит, если вы отодвигаете его на 20 сантиметров или на 3 метра? А что происходит на расстоянии 10 метров?

Я ожидаю, что перемещение любимого человека оказало на вас такое же воздействие, как и на всех моих испытуемых: интенсивность чувства снизилась. У вас произошло то же самое? Этот эксперимент показывает, что изменение позиции социального образа может оказывать влияние на чувства, которые с ним ассоциируются. Представьте себе, как мог бы использовать подобное знание семейный терапевт!

А теперь переместите образ любимого человека на противоположную сторону (слева направо или спереди назад) и на 30 сантиметров дальше. В этой книге данный процесс будет носить название «сдвиг местоположения». Это может радикально изменить характер отношений. К примеру, человек может из любимого превратиться в члена семьи или хорошего друга. Подобные изменения, часто радикальные, поддерживают теорию о том, что ментальное пространство играет очень большую роль в придании значимости.

В работах Жиля Фоконье (1997) понятие «ментальное пространство» играет центральную роль. Он описывает, каким образом язык приводит к появлению образов и схем, которые бессознательно проецируются в воображаемое пространство, окружающее человека. В этих ментальных пространствах создается значение, то есть мы живем в трехмерном пространственном театре, где можем

видеть, слышать, чувствовать, обонять и ощущать вкус того, о чем говорится или пишется. Но дело в том, что интенсивность большинства проигрываемого для нас в этом ментальном театре находится ниже уровня сознательного восприятия. Мы знаем, о чем нам говорят или о чем пишут, но мы лишь время от времени способны замечать фрагменты «пиктографического» уровня восприятия. Фоконье утверждает, что весь субъективный опыт является по своей природе преимущественно пространственным.

В этой книге я фокусируюсь на том, в какой мере это является истинным и для социального опыта. Социальная панорама – это ландшафт социальных образов, которые в целом остаются на бессознательном уровне. Сами этого не замечая, мы проживаем жизнь в середине этой панорамы. Осознаем ли мы это или нет, но она функционирует как одна и единственная карта нашей социальной реальности. Это наш путеводитель в ежедневном путешествии через человеческий мир.

Давайте проведем еще один небольшой эксперимент. Подумайте о нейтральном человеке – к примеру, о почтальоне. Представьте, что этот человек находится в том самом месте, где находится ваш любимый человек. Что происходит? Постарайтесь удержать почтальона в этой позиции, сделайте его на 20 см больше и поместите его в солнечный свет…

Эй! ...вы что, уже влюбились в почтальона? Это теоретически возможно, но более вероятно, что вы испытали сильное сопротивление, как будто это место зарезервировано только для очень особенного человека. В этом примере вы можете обнаружить, что не обладаете полной свободой для изменения социального опыта: подобные изменения ограничиваются вашим собственным внутренним набором правил. В следующих главах мы узнаем о некоторых из этих правил.

Пока мы играли с образом почтальона, вы могли открыть для себя самый важный принцип модели Социальной панорамы: «отношения равны местоположению». Это означает, что эмоциональные характеристики отношений управляются местоположением, на которое проецируется образ человека в ментальном пространстве. Впервые фразу «отношения равны местоположению» я написал на флипчарте (доске для заметок и рисунков) в 1993 году. Это стало рождением модели Социальной панорамы.

Хорошо, а теперь из соображений безопасности верните своего любимого человека и почтальона обратно на свои места. Я подожду минутку…

Исследования бессознательного

30 лет интенсивных исследований в сфере когнитивной психологии и когнитивной лингвистики пролили свет на тот факт, что мышление – это высокоскоростной вид

деятельности, и мысли мелькают с очень высокой скоростью (Шнайдер и Шиффрин, 1977; Кунда, 1999). В этом плане они согласуются с работами Уильяма Джеймса (19 век) и Милтона Эриксона в 50-х годах прошлого века. Бессознательные мысли пробегают слишком быстро, и они слишком сложны для того, чтобы их мог заметить наш сознательный ум – точно так же, как отдельные кадры фильма остаются для аудитории невидимыми. Мы замечаем только самые медленные аспекты своих мыслей, и почти всегда это происходит тогда, когда процесс проходит стадию стагнации (Мэндлер, 1979): мы видим отдельные кадры фильма только в случае, если пленка рвется.[7]

Наше сознание выполняет в мозге функцию отслеживания: оно вмешивается только при возникновении проблемы или необходимости в каком-либо улучшении. Все, что оно делает – это доносит до нашего внимания проблемы, вопросы и варианты выбора. Остальные наши мысли исчезают еще до того, как мы осознаем, что они существовали (Деркс, 1989).

Психология

Подобная уклончивая природа большинства наших мыслей делает психологию очень нервным занятием. В отличие от ученых в большинстве других дисциплин мы, психологи, не имеем возможности непосредственно наблюдать большую часть объектов своих исследований. Физикам необходимо оборудование, которое стоит миллиарды долларов, затем им приходится прикладывать массу усилий и требуется изрядная настойчивость, чтобы иметь возможность наблюдать существование элементарных частиц или черных дыр. Но даже их позиция будет очень выгодной по сравнению с позицией психологов, пытающихся исследовать бессознательные мыслительные процессы. Мысли эфемерны и никогда не бывают одинаковыми. О мыслях можно сказать или написать, но все это будут слова, а совсем не мысли. Мысли остаются скрытыми в нервных тканях и мелькают за считанные миллисекунды, чтобы никогда больше не появиться в той же самой форме.

Тем не менее, как и все остальные ученые, психологи задаются целью сформулировать свои теории и проверить их. Наш сознательный, рациональный, аналитический научный ум жаждет не более чем возможности понять и объяснить бессознательные мысли, но, похоже, битва проиграна еще до ее начала: это битва черепахи Терри и кролика Гарри. Сознательный мозг слишком медленный и неповоротливый. К тому времени, когда наше сознание что-то замечает, соответствующие бессознательные процессы ушли уже на мили вперед. Наш мозг

---

[7] См. Деркс и Голдблатт (1985) о сознательной и бессознательной обработке информации. А также Деркс (1989).

наполнен бессознательными мыслями точно так же, как эфир заполнен радиосигналами. Но у нас нет правильного «радиоприемника». На самом деле единственный «приемник», который имеется в нашем распоряжении – это сам мозг, но все, что у него есть – это «детектор ошибок», сознательный ум. Так что, похоже, исследователи бессознательных социальных мыслительных процессов затеяли безнадежное предприятие – было глупостью даже пытаться это сделать! Но как бы глупо и нелепо это ни звучало, многие мои коллеги – и я в том числе – все еще неспособны принять этот факт. Может быть, это глупо и обречено на поражение, но даже если это невозможно, мы все равно этого хотим!

К счастью, в этой борьбе за знания мы не одиноки.

Когнитивная лингвистика

Та же проблема, с которой столкнулись психологи – проблема бессознательных мыслительных структур – обнаружилась и в сфере изучения лингвистики. Умственные процессы, которые ведут к образованию и пониманию речи, являются такими же быстрыми, сложными и бессознательными, как и социальное понимание. Все написанное на этой странице – это речь, и вам придется прочитать немало предложений! Предложений, по поводу которых, если рассуждать логически, мне пришлось немало поразмыслить. Однако у меня нет совершенно никакого представления о том, каким образом я их создал. Я что, тупой? Или я страдаю дислексией? Нет. Не более, чем любой среднестатистический человек. Моя внутренняя речевая фабрика производит предложения, а мое сознание не знает, каким образом это происходит. Хотя я воображаю себя начальником своей речевой фабрики, я имею представление лишь о крошечной части производственного процесса. Я обычно замечаю ошибки, но если все идет хорошо, я ничего не замечу. То есть на самом деле я не знаю, каким образом я разговариваю или пишу.

Уже упомянутый выше пионер когнитивной лингвистики Жиль Фоконьер (1997) писал следующее:

> В мире существует устойчивый поток речи, и кажется, что он очень легко доступен. Более того, те люди, которые изучают языковые сигналы, сами будучи людьми, по счастливой случайности биологически наделены отличной технологией, которая позволяет им получать и вырабатывать подобные сигналы. Но эти технические процессы никак не смогут поразить других людей, которые наделены той же технологией и также обладают удивительной способностью использовать полученные сигналы для создания обширных ментальных конструкций с легкостью, благодаря которой весь этот процесс не кажется им ни слишком сложным, ни таинственным.

Точно так же социальные психологи могут упускать из виду невероятную сложность социального познания – просто потому, что они на самом деле никогда о ней не

задумываются. Мир изобилует социальной деятельностью – точно так же, как изобилует речью. Вот почему мы так мало об этом думаем.

Будучи психологом, я рассматриваю речь как побочный продукт бессознательного мышления, а не как само мышление. Мы больше не совершаем ошибку и не утверждаем, что мысль – это ни что иное, как внутренняя речь (Соколов, 1977). Мышление затрагивает работу всех органов чувств. Сказанные слова напоминают клики компьютерной мышки, которые могут пробудить к жизни исполненные смысла ментальные конструкции, но эти конструкции могут активироваться и вообще без единого слова. То, что написано или сказано, становится косвенным выражением «пиктографической» мультисенсорной деятельности нашего мозга, которая проходит с молниеносной скоростью (Отч, 2001).

Применение лингвистики

Специалисты в области когнитивной лингвистики, Джордж Лакофф и Марк Джонсон (1999) пришли к трем заключениям, которые, по моему мнению, являются ключевыми и для моего собственного исследования. Они предположили, что большая часть наших мыслей являются бессознательными, что абстрактные концепции метафоричны и что основой мыслей служат восприятие тела и физический опыт. Если говорить коротко, то наши мысли начинаются в теле, а затем переводятся в метафоры, которые являются почти полностью бессознательными[8].

С этой точки зрения Лакофф и Джонсон начали исследовать бессознательные мыслительные конструкции, которые создают в процессе своей жизни все люди. Каков тот минимум, который необходимо знать человеку? Они утверждают: то, что мы считаем обычным, воспринимается таким «естественным» потому, что все это исходит из ощущений тела, которые в детстве были одинаковыми у всех. На базе этого общего для всех безоговорочного знания мы выстраиваем логику и философию. Если говорить коротко, то философия находится во плоти.

Лакофф и Джонсон, к примеру, обнаружили, что каждый усваивает разницу между «внутри» и «снаружи». Это очень простая разница, которую мы узнаем, исследуя мир еще будучи младенцами: во рту – изо рта, в кроватку – из кроватки, в ванну – из ванны. Подобный обобщенный и универсальный опыт ведет к созданию набора «базовых концепций». На основе этой базы человек может выстраивать индивидуальный мыслительный мир. Способность мыслить логически, по мнению Лакоффа и Джонсона, базируется на приобретении подобных когнитивных

---

[8] См. мою статью в *«NLP World»* 1995, где говорится о различиях между метафорой и не-метафорой в контексте Социальной панорамы.

строительных блоков. Базовые концепции – это «первичные метафоры», поскольку они представляют собой схемы сенсомоторных функций, которые применяются совместно с другими концепциями. К примеру, когда телесный опыт «внутри-вне» применяется по отношению к «семье» (в семье и вне семьи), «науке» (в составе науки и за ее пределами) или «системе» (в системе или вне ее) – это воспринимается так, будто семья, наука или системы являются коробками, в которые можно складывать вещи. То есть те сенсомоторные концепции, которым мы обучаемся еще в колыбели, позже могут применяться по отношению к любой другой концепции.

Но для того, чтобы проследить развитие Социальной панорамы, нам нужно смотреть даже раньше, чем колыбель – в утробу матери. Там эмбрион должен начать замечать, что существуют такие элементы окружающей среды, которые он может двигать, ощущать и контролировать, а есть и такие, с которыми он не может это проделывать. Подобная разница может дать начало концепции «здесь и там». Я здесь, а остальная часть Вселенной там.

По мнению Лакоффа и Джонсона анализ подобных универсальных строительных элементов мыслей предлагает нам «вход» в структуру бессознательного познания. Ведь как только они освоены, эти базовые концепции начинают играть бессознательную, автоматическую и бесспорную фоновую роль в нашем мышлении. Конечно, даже учитывая подобное исследование базовых концепций, бессознательное остается для нас таким же труднодостижимым, как и раньше. Идеи Лакоффа и Джонсона предлагают нам лишь определенное представление о том, что же происходит в нашем бессознательном. Представления вида «внутри-снаружи» и «там и здесь» можно обнаружить в оперативной системе любого человека – в противном случае личность будет экстремально ограниченной в своих возможностях.

Ссылаясь на Нарайанана (1997) и Бэйли (1997), Лакофф и Джонсон пишут:

> Первичные метафоры – это часть когнитивного бессознательного. Мы приобретаем их автоматически и бессознательно посредством обычного процесса нейронного обучения, и можем не осознавать, что они у нас есть. Этот процесс не оставляет нам выбора. Когда олицетворенное восприятие мира является универсальным, тогда и соответствующие первичные метафоры также приобретаются универсально. Это объясняет столь широкое распространение многих первичных метафор по всему миру.

Теория Лакоффа и Джонсона о первичных метафорах напрямую связана с моим подходом к Социальной панораме. Я полагаю, что панорама составлена из базовых социальных концепций, аналогичных первичным метафорам, и эти концепции могут формировать сложные социальные значения. Каждый ребенок на опыте постигает разницу между его собственным телом и телами других людей. Подобный базовый опыт приведет к формированию первичной метафоры «я и другие». Каждый человек обучается понимать разницу между собой и другими примерно одинаковым способом. Почти каждый человек узнает, что другие люди теплые на ощупь. Это базовое сенсорное восприятие может трансформироваться в первичную метафору

«теплый контакт». Это метафора, которую понимают практически все, так как у всех имеется подобный телесный опыт.

Интроспекция и моделирование населения

Подобно тому, как лингвисты используют в качестве основы для своих исследований части речи и фрагменты текста, моя информация исходит от людей, принимавших участие в экспериментах, и клиентов, которые рассказывают о своей социальной жизни. Большую часть материала моих исследований составляет то, что люди говорят о собственном внутреннем социальном мире.

Но ведь это привычный метод интроспекции! Разве это не ужасающий шаг назад? Интроспекция – это старый метод, который применяли в 19 веке Вильгельм Вундт и Вильям Джеймс. Все бихевиористы – Павлов, Тильман, Уотсон и Скиннер – критиковали интроспекцию как *ненаучный* подход!

Оглядываясь назад, мы можем сказать, что эти бихевиористы выплеснули вместе с водой и ребенка. Я полагаю, что интроспекция продолжает оставаться единственным методом, который может приблизить нас к пониманию бессознательного мышления – конечно, если для его изучения мы будем применять правильные техники. Эти техники в основном имеют своим источником гипнотерапию и «терапию воображением». Самые высокие стандарты техник точного исследования субъективного опыта мы можем обнаружить в работах Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера (1975, 1979, 1982; Гриндер и Бэндлер, 1981, Бэндлер 1985). Как правило, испытуемые сидят с закрытыми глазами, в то время как им задаются подробные вопросы относительно появляющихся у них внутренних образов, голосов и ощущений. Бэндлер и Гриндер говорят о «моделировании», которое заключается в исследовании субъективного опыта другого человека с целью обучить других его умственным навыкам. Классическая идея «моделирования» заключается в тщательном изучении схем мыслительного процесса одного эксперта. Подобный процесс моделирования завершается, когда эти мыслительные схемы становятся достаточно понятными для того, чтобы обучить им мотивированных учеников, которые надеются подобным способом получить те же результаты, что и эксперт.

Интроспективное исследование бессознательного социального мышления для социального психолога, каким являюсь я – вещь достаточно необычная. Мы, социальные психологи, обычно предпочитаем вооружиться опросниками и инструментами наблюдения. В моем случае причиной стало мое особое увлечение гипнотерапией, которое началось около 1978 года. Связь с социальным познанием стала для меня очевидной гораздо позже.

Где-то в году 1993 я обнаружил, что когда клиентов вводят в легкий гипнотический транс, они способны давать точное описание своих внутренних моделей социальной

реальности. С тех пор я работал с сотнями людей, и мало-помалу начали проявляться универсальные культурные и личностные паттерны в Социальной панораме людей. Применив инструмент моделирования Бэндлера и Гриндера на огромном количестве испытуемых, я разработал качественно-количественный способ исследования, который я назвал «моделированием населения».

Клинические исследования

Мой дядя Билл обучал радиотехников в Гватемале в рекордно короткие сроки, заперев их в мастерской, набитой сломанными радиоприемниками. Они обучались в среде, которую мы бы назвали экспериментальной. «Через две недели все радиоприемники работали, – гордо рассказывал дядя Билл. – И парни знали об электронике больше, чем я сам после того, как год проучился в колледже». Подобным образом учился и я, пытаясь помочь людям улучшить их социальную жизнь. Я закрывался со своими клиентами, которые нуждались в помощи психотерапевта для решения «социальных проблем». Информация, собранная подобным образом, редко достигает той степени достоверности, которой требуют количественные исследования. Альберт Эйнштейн говорил об этом так: «Не все то, что можно сосчитать, считается, и не все то, что считается, можно сосчитать». Отсутствие статистической достоверности в этом исследовании определенно компенсировалось устойчивостью наблюдаемого феномена. В целом я надеюсь, что данная книга будет способствовать развитию методологии, которую, по мнению Чарльза Фолкнера, нужно называть «прикладной когнитивной лингвистикой».[9]

Из проекта социальной панорамы возникло огромное количество техник, которые позволяют работать со сложными межличностными проблемами в рамках краткосрочной психотерапии. К моему удивлению, почти все мои клиенты получили пользу от подобной работы. После того, как я начал применять эти методы в 90-х годах, я заметил радикальное уменьшение длительности терапии. С тех пор мои техники постоянно совершенствовались. С 1996 по 2001 год средний срок лечения моих клиентов снизился еще больше – с пяти с половиной часов до четырех часов и пяти минут.[10] Помимо подобного повышения эффективности концепция Социальной панорамы исключительно обогатила мой психологический опыт. Я надеюсь, что она сделает то же самое и для вас.

---

[9] Фолкнер согласен с тем, что у когнитивных лингвистов такие же взгляды, как у последователей НЛП. Однако у них обнаруживается мало сходства по поводу практического применения этого знания. Когнитивные лингвисты могут поддерживать связь с академическим миром, а у НЛП эта связь утрачена.

[10] Это среднее значение получено на примере 203 клиентов в течение 5 лет.

Глава 1. Строительные блоки социального мира



1.1. Персонификации как вы и я

Эта книга задает целый ряд сложных вопросов. Например, что я думаю о вас и что вы думаете обо мне? Если говорить обобщенно: как люди создают мысли, которые возникают у них по поводу друг друга? Или, выражаясь более академично: каковы текущие паттерны структуры бессознательного социального познания?

В данной книге мы будем исследовать эти паттерны не только для того, чтобы улучшить свои знания. С каждым разом мы будем получать все новые инсайты, но помимо этого мы будем стремиться и к их практическому использованию. Потребность в практическом применении огромна, потому что, как вы и сами могли заметить, наш мир полон социально-эмоциональных несчастий. Первой причиной для написания подобной книги стало то, что ее содержание может улучшить качество жизни людей в самом широком смысле этого слова.

В этой главе мы постараемся выявить, что представляют собой строительные блоки бессознательного социального мышления. Многие детские психологи работают над сходными вопросами. И в начале своего путешествия мы сфокусируемся на фундаментальных различиях между социальным и нон-социальным познанием. Что означает «нон-социальное», если оно вообще существует?

Ответ на этот вопрос не стоит искать в психологической литературе.[11] «Нон-социального» в науке не найти. Единственное, что удастся обнаружить – это «антисоциальное». Большинство моих коллег считают «довольно распространенным» то, что многие теории имеют дело с социальным познанием, и при этом никто не знает, что означает «нон-социальное». Многие предполагают, что «нон-социальное» – это то же, что и никогда не употребляемое выражение «физическое познание». Но что значит «довольно распространенное»? Ведь величайшие чудеса в психологии могут прятаться за тем, что принято считать «совершенно обычным».[12]

1.2. Необходимость признать свою природу

Что же мы обычно подразумеваем под «социальным»? В природе мы видим выраженную склонность отличать животных собственного вида от всех других организмов. Чтобы это стало возможным, животные и растения должны уметь

---

[11] См. Баанк и Миртенс (в «Миртенс и Вон Грумбков», 1992) определение «социальный».

[12] «Естественно» и «нормально» – это выражения, указывающие на бессознательные компетенции.

опознавать других представителей своего вида. Лев знает, как выглядит и пахнет другой лев, какие звуки он издает. Львы вместе охотятся, проводят время и общаются друг с другом, но они не делают того же самого с леопардами, крокодилами или гиенами.

Итак, на первый взгляд подобная способность распознавать представителей собственного вида является очень важной для воспроизводства, и это может нам помочь дать определение тому, что мы называем «социальная реальность». В первую очередь это мир носителей человеческих генов. Разница между социальным и нон-социальным может быть отражением биологической необходимости, которая сочетается с бессознательной способностью различать людей и «не-людей»: благодаря нашей уникальной вертикальной позе это способны делать большинство людей. Вот почему мы, как правило, не становимся случайными жертвами охотников, когда прогуливаемся по лесу. Человек воспринимает другого человека как существо, коренным образом отличающееся от всех других животных. Даже большинство каннибалов считают, что человеческая плоть – это необычное блюдо.

Однако если мы более пристально взглянем на животное царство, мы увидим, что ментальные программы, созданные для распознавания других представителей того же вида, иногда могут давать сбой. Бабочки иногда долго порхают друг вокруг друга, пытаясь ответить на вопрос: «Можем ли мы иметь друг с другом дело?» Собаки иногда принимают человека за «супер-собаку» и следуют за своим хозяином так, как будто он вожак стаи. Спросите себя: неужели так происходит потому, что собака не может услышать или почуять разницу? Нет! Значит ли это, что она глупа? В качестве своего оправдания собаки могут привести тот факт, что огромное количество различных пород значительно затрудняет им процесс размножения. Если учесть, что чихуахуа и сенбернар являются представителями одного вида, вполне можно понять, почему собаки находят больше сходства между собой и своим хозяином. В ходе подобного спора собаки вполне могли бы защитить себя, утверждая, что хозяин является для них «скорее лидером, нежели другом». Они могли бы утверждать, что многие люди – к примеру, пастухи, спасатели в горах, специалисты по взрывчатым веществам и слепые – в свою очередь, передают лидерство собаке и при этом не обязаны с ней совокупляться. Однако давайте снова говорить серьезно.[13]

1.3. Как мы превращаем «объекты» в людей

Тот факт, что люди могут размножаться друг с другом, означает, что генетически мы являемся одним видом. Но это вовсе не значит, что в уме мы автоматически считаем всех равными себе. Однажды в Массачусетсе (запомните это) был принят и вступил

---

[13] Этот параграф вдохновлен работами биолога Мидаса Деккерса (1997).

в силу закон, запрещающий отстреливать на улицах диких животных – за исключением волков и индейцев. В то время индейцы в принципе не считались людьми. Чтобы стать моделью социального мира другого человека, быть человеком еще не достаточно. Чтобы это произошло, другой человек должен выполнить когнитивную операцию, которая называется *«персонификация».* (Более детальное объяснение см. Митхен, 1996)

Отч (2001) утверждает: для того, чтобы подумать о «вещи», мы должны уметь «объектифицировать». Чтобы «вещь» стала для нашего мозга объектом, нам нужно приписать ей определенные характеристики. Вещь должна иметь место. Вещь должна иметь объем. Мы должны думать о ней как об имеющей поверхность. Вещь должна иметь вес, цвет и размер. Ребенок сможет эффективно взаимодействовать с вещами только в том случае, если он уже овладел навыками объектификации – способностью предполагать, что подобные характеристики будут присутствовать у любого объекта. К счастью, на этом уровне у большинства детей не возникает никаких проблем. Характеристики, которые должны присутствовать, чтобы нечто превратилось в вещь, могут быть названы «факторами объектификации». Если какой-то из этих факторов отсутствует, к примеру, у вещи нет поверхности, она не может быть вещью. Или если у вещи нет местоположения, если она нигде не находится, мы не можем думать о ней как о чем-то реально существующем.

Так как каждый человек – это вещь, но не каждая вещь – это человек, мы можем прийти к заключению: создание человека – это процесс, в котором будет больше шагов, чем в создании вещи. И это возвращает нас к процессу персонификации.

Глагол «персонифицировать» определяется в словаре как «думать и говорить об объекте, не являющимся человеком так, как если бы он обладал человеческими качествами» Другими словами, обращение с не человеком или предметом, как с человеком.[14]

Однако для создания рабочей карты нашей социальной реальности нам необходимо представлять себе людей как людей, а не как вещи. Под этим имеется в виду следующее: процесс персонификации привлекает наше внимание только тогда, когда мы по ошибке проделываем его с вещами, которые не являются человеком. Мыслительные модели, которые применяет наш ум для создания человека, игнорировались социальной психологией. Проявления персонификации отметили только несколько лингвистов в случаях, когда она ошибочно применялась по отношению к предметам, животным, горам, абстракциям и др. Социальное познание как наука начинается с признания такого факта: один и тот же когнитивный процесс персонификации обычно применяется для того, чтобы представлять реальных людей

[14] Практика говорить о конкретных предметах так, как будто у них есть человеческие качества, исходит из греческой риторики.

одним и тем же образом. До недавнего времени это было настолько само собой разумеющимся для социальной науки, что она вообще не принимала это во внимание.

Возможно, вы задаетесь вопросом: а почему вы никогда не замечали персонификацию? Я полагаю, так происходило по простой причине: персонификация реального человека настолько очевидна, обычна и привычна, что она выполняется полностью автоматически. Персонификация – это замечательный пример бессознательного социального познания. Сами об этом не задумываясь, мы создаем мыслительные структуры, представляющие объекты, и так как мы создали их особым способом, они становятся для нас людьми.



Количество собак, персонифицированных людьми, без сомнения, равно количеству людей, которые приняты собаками за своих. Как уже говорилось выше, персонифицировано может быть все: абстрактные идеи, машины, деньги, растения, символы, организации, горы, нации и политические партии. Но чаще всего подобным образом мы рассматриваем животных вида Homo Sapiens. Как только в первые годы своей жизни человек обучается искусству персонификации, он легко сможет персонифицировать все, что угодно.

Результат этого «персонифицирования» – это существование «персонификаций». Если перевести это на язык метафоры «мозг-компьютер»[15], мы можем

[15] Многие психологи пытаются избежать «компьютерных» метафор, но я полагаю, что они очень полезны, чтобы быстро объяснить какую-то идею, а потому пользуюсь ими в книге.

рассматривать персонификацию как файл памяти, в котором хранится вся наша информация о человеке в соответствии с определенной структурой.

1.4. Персонификация пробуждается

Когда я вижу в офисе своего коллегу Фрица, активируется персонификация, которую я для него создал (та, которая для меня является им). Если говорить более обобщенно, то как только я вижу реального человека, пробуждается моя персонификация данного человека. Пассивный элемент моей памяти возбуждается и становится активным посредством восприятия и узнавания. Возникающая при этом нейронная активность может варьироваться в широком диапазоне интенсивности и в целом остается ниже порога сознательного восприятия. Но независимо от того, насколько слабой будет эта ментальная активность, мой визуальный образ этого человека активизируется. Это можно проиллюстрировать так: для меня это похоже на то, как будто Фриц – это фигура, сделанная из тонких неоновых трубок, которые загораются сразу же, как только я его встречаю. Но свет можно приглушать с помощью выключателя, и он практически всегда установлен на очень низкий уровень. Вот почему в моем внутреннем поле зрения Фриц светит очень слабо. Он может быть едва видимым, но свет обычно настолько слабый, что я его не осознаю. Информация, которую регистрируют мои внутренние сенсоры – к примеру, Джейн, секретарь отдела закупок – подавляет моего внутреннего Фрица подобно тому, как шум от взлетающего «Боинга» подавляет шум стрекотания кузнечика у взлетной полосы. Когда я делаю свои повседневные дела, образ Фрица полностью забывается, но тем не менее этот почти невидимый образ определяет все, что я чувствую по поводу Фрица.

Если я расслаблюсь, закрою глаза и направлю свое внимание внутрь, я иногда могу увидеть этот тусклый свет, который является Фрицем, и я могу рассмотреть, из чего состоит этот образ. Однако в определенных эмоциональных условиях этот образ становится для меня ясным как день. Сегодня утром Фрица назначили моим новым начальником!

1.5. Организация персонификаций

Неизбежное следствие всех этих процессов персонификации, происходящих в нашем мозге, заключается в том, что в нашей памяти хранится все больше и больше подобных когнитивных структур. Как справиться с этой перегрузкой? К примеру, смогу ли я когда-нибудь выбросить Фрица из головы, так как сегодня я бы предпочел «удалить» его из своей Социальной панорамы! Нет. Какая жалость! Я не смогу от него избавиться. А почему нет? Ответ будет дан в Главе 6. Как только персонификации сформированы, удалить их уже нельзя: их можно будет только

трансформировать или передвинуть на другое место в Социальной панораме. Так что Фриц останется в моем мозгу навечно.

Так как мозг не способен обрабатывать миллионы отдельных персонификаций, он обращается за помощью к процессу обобщения. Распределяя персонификации на категории, мы упорядочиваем свою социальную реальность. Мы группируем похожих людей, чтобы хранить их всех в одном месте, объединяя их всех в определенный «вид». Сегодня Фриц объединился с «начальниками».

Помимо объединения персонификаций в категории большинство людей пользуются также «расстоянием». Они создают вокруг себя самый близкий круг, куда могут попасть исключительно возлюбленные, дети, родители и персонификации исключительно важных сущностей, к примеру, духи, боги или ангелы. Более обширное пространство за пределами этого близкого круга заполняется менее значимыми людьми: друзья, соседи и коллеги. Образы людей в этой области, как правило, группируются, хотя все они остаются узнаваемыми как индивидуумы. Во внешних сферах Социальной панорамы мы можем обнаружить такие группы персонификаций, как «партия», «завод» и «правительство». Этим утром мой бессознательный ум переместил Фрица из более близкой зоны – «коллеги», в более отдаленную область – «директора».[16]

Слушая, к примеру, разговоры родителей, маленький мальчик может обнаружить, что разница между богатыми и бедными играет в жизни очень большую роль. Возможно, он узнает также определенные внешние признаки, по которым богатого можно отличить от бедного. Но ему самому придется выяснить, каким образом придать подобной разнице форму в своем ментальном программном обеспечении.

В операционной системе его ума разница между «здесь и там», «высоко и низко» и «близко и далеко» уже твердо установлена. На основе этого вида первичных когнитивных различий мальчик начнет создавать свою собственную новую ментальную программу, которая будет касаться богатых и бедных. Эта программа потом превратится в «идеализированную когнитивную модель» (Лакофф, 1987) – абстрактный прототип.

В подобном прототипе разница между категориями «богатые» и «бедные» может отображаться посредством того, что он разместит их в различных уголках ментального пространства. К примеру, мальчик может поместить бедных людей ниже, а богатых – выше. Подобным же образом кто-то может закодировать людей, которым можно доверять, поместив их ближе, и людей, которым нельзя доверять –

---

[16] Открытие Социальной панорамы стало результатом анализа категорий в рамках модели субмодальностей Бэндлера (1985). Основной вопрос был: «На какие категории поделить людей?».

они будут находиться дальше; удачливые люди будут слева, а неудачники – справа; или его близкие будут находиться вокруг него, а враги – далеко.

1.6. Пять типов персонификации

Мы используем существительное «персонификация», чтобы обозначить ментальную репрезентацию «кого-то».[17] В этой книге мы выделяем пять типов персонификаций:

- Самоперсонификация – репрезентация себя.
- Персонификация других – репрезентация других людей.
- Групповая персонификация – репрезентация групп и сложных социальных структур, которые объединяются друг с другом в общие когнитивные единицы, к примеру, партии, нации, фракции, клубы и организации.
- Духовная персонификация – репрезентация умерших людей и социальных сущностей, которые не являются людьми, к примеру, призраки, духи и боги.
- Метафорическая персонификация – воображаемые персонификации (к примеру, персонаж в книге), физические объекты, абстракции, животные, растения, символы, процессы и нечеловеческие и недуховные сущности, которым мы склонны приписывать человеческие черты.

Мы создаем эти пять типов персонификаций. Мы создаем образ, размещаем его в определенном месте, наделяем его какими-то чувствами, желаниями и множеством других черт, а затем сохраняем все это в своей памяти. После этого мы начинаем вести себя так, как будто то, что хранится у нас в уме – это настоящий человек из плоти и крови. С этого момента мы начинаем верить, что этот человек существует именно в том виде, в каком мы его создали.

1.7. Допущение 1: персонификации – это части

Бэндлер и Гриндер (1979) проводили терапию, устанавливая общение с ментальными функциями, которые называют «частями». К примеру, они могли работать с той частью, которая делает человека счастливым, или с той частью, которая защищает человека от разочарования, и т.д. В практической психологии Бэндлера и Гриндера человеческая личность рассматривается как собрание имеющих цели единиц – набор частей личности. Любая соответствующая единица нейронной активности может определяться как часть, если она будет нуждаться в терапии. Терапевтический эффект подобного подхода во многом опирается на акт

[17] В датском языке нет слова «персонифицировать» в словаре Ван Дейла.

персонификации этих частей. Когда клиент представляет подобную часть в форме одной из версий себя или в другой человекоподобной форме, терапия становится более живой. Как только мы персонифицируем абстракции, проблемы или ментальные функции – начинает происходить нечто очень важное: нам в помощь мобилизуется огромное количество дополнительного ментального программного обеспечения. Все, что человек узнал о том, как общаться с людьми, теперь можно применить по отношению к этой, в сущности, нон-социальной проблеме. Сила всей бессознательно работающей «социальной оперативной системы» – это огромное подспорье для нашей способности решать проблемы любого рода.

Вывод: персонификация «не-людей» может быть очень полезной.

Совершенно иные отношения между частями и персонификациями проистекают из наличия демаркационной линии между «Я» и всеми остальными: кто есть кто в модели Социальной панорамы?

Персонификация по определению представляет собой активность нейронных тканей. Персонификации хранятся в памяти человека. Они принадлежат тому человеку, в мозге которого они представлены.

Из всего этого логически следует, что наши персонификации других (знание, которое у нас о них имеется и которое отложилось в нейронах нашего мозга) также являются нашими частями. Хотя другие люди существуют в мире как реальные физические объекты, мы знаем о них лишь столько, сколько информации может предоставить наша собственная нейронная система. То есть другие люди, из плоти и крови, являются для нас только поводом для создания собственных персонификаций. Хотя нам известны лишь репрезентации других людей, созданные нами самими, мы (ошибочно) склонны предполагать, что это – реальные нам известные люди. При этом мы игнорируем тот факт, что человек, которого мы «знаем» – это не более чем активность нашего собственного мозга.

Вывод: все люди, организации, боги, группы и создания, которые нам известны – это части нас самих. Следовательно, люди окружают себя кругом созданных ими самими персонификаций, которые являются для них единственным известным социальным миром. И это значит, что изменения в их Социальной панораме – это изменения в их социальной реальности.

1.8. Люди, животные и персонификации

В ходе социального развития детей родители могут время от времени вмешиваться в этот процесс: «Нет, Джонни, не кусай этого мальчика – ему будет больно!». Так Джонни узнает, что другие дети тоже могут чувствовать. «Не делай этого, Джонни –

котята тоже могут чувствовать!». Однако, тот факт, что животные тоже могут чувствовать, не делает их равными нам. А что же тогда делает?

Вы еще помните тех людей в Массачусетсе, которые запретили отстреливать на улицах диких животных? Они считали, что индейцы – не люди, потому что не верят в Бога. Эти люди думали, что человека делают человеком только определенные духовные связи. В этом плане за последнее столетие многое изменилось. Сегодня на Западе пересматривается точка зрения даже на других приматов. В настоящее время такие приматологи, как Джейн Гудалл, не видят существенной разницы между человеком и высшими приматами. Так какие же характеристики мы должны принять во внимание?

Исследования показывают, что орангутанги осознают себя и могут узнать себя в зеркале. Они могут передавать друг другу и людям, которые о них заботятся, информацию о своих чувствах и мотивах, а также способны представить себе ситуацию с точки зрения другого существа. Шимпанзе общаются друг с другом с помощью звуков, а гориллы могут научиться понимать устную речь и логические рассуждения и демонстрируют понимание прошлого, настоящего и будущего. Обезьяны бонобо делают орудия из кремня и способны управляться с компьютерами и телефонами. Некоторые обезьяны даже более успешно, чем люди, проходят некоторые тесты на распознавание цифр, а также проявляют больше способностей в компьютерных играх, требующих быстрого реагирования. Сегодня ни у кого не должно возникать никаких сомнений: высшие приматы ведут сложную эмоциональную жизнь, так что ребенок вполне может включить их в число представителей своего вида. Верят ли обезьяны в Бога? А верят ли в него все люди? Другими словами, границу между людьми и «не-людьми» провести не так-то легко, если мы будем основываться на том, что они умеют делать. Но тем не менее эта тема уже многие годы занимает умы ученых. Она нашла свое отражение и в научной фантастике, и в кино. *Звездный Путь* полон споров по поводу статуса роботов, гуманоидов и пришельцев. Как с ними быть? Этично ли для человека выбросить старого, но все еще работающего суперумного робота, если есть робот получше? А что если робот скажет, что он вас любит, будет плакать и обещать навеки остаться вашим рабом? Персонификация всегда была и всегда будет предметом этики.

1.9. Факторы персонификации

Вслед за Уильямом Джеймсом (1890) большинство психологов называют постоянный и непосредственный поток восприятия самовосприятием. Это восприятие формирует постоянный фон для всего, что происходит внутри нас. Как только мозг обретает способность записывать информацию, это самовосприятие начинает откладываться в наших нейронных связях. Все мы к нему привыкли и замечаем его только тогда, когда с нами происходит что-то непривычное: внутренние конфликты, эмоциональные надломы или фундаментальные личностные сдвиги.

Многие ученые верят, что в ходе развития человека восприятие себя должно предшествовать восприятию других. Последнее начинается, когда мы после рождения оказываемся в центре социального мира. Для близнецов все происходит по-другому: они встречаются с «другим(и)» еще до своего рождения. Но тем не менее в центре их жизни, скорее всего, будет находиться кинестетическое самовосприятие. Как только мы прибываем в мир других, нам приходится столкнуться с тем фактом, что окружающие могут дать нам гораздо больше различных стимулов, нежели мы способны обеспечить себе сами.[18]

В этом тексте я буду называть обобщенную форму, которая выделяется из этого постоянного потока самовосприятия, «Я-концепцией» или «самоперсонификацией». Эта персонификация себя представляет собой замечательный пример бессознательного познания. Мы знаем, кто мы есть, и знаем, что мы это знаем. Зачастую мы имеем лишь слабое представление о том, что содержит наше знание о себе. Когда кто-то спрашивает нас «Кто ты?», нам может потребоваться несколько минут, прежде чем мы получим четкий импульс от сознания и сможем дать ответ. Очень часто люди, которым задают этот вопрос, просто молча смотрят перед собой, пытаясь уловить свои внутренние сигналы.

Бессознательно функционирующая самоперсонификация критически важна для социальной жизни. Она включает в себя целый комплекс образов и чувств, которые говорят человеку, кто он такой. Это его идентичность. Вам нужно знать, кто вы такой, чтобы играть соответствующую роль в обществе. Ваш образ самого себя помогает вам сравнить себя с другими. Ваши чувства по поводу самого себя позволяют вам получить представление о своем месте в группе.

Пока люди растут, они собирают все больше и больше информации для самоперсонификации; они лучше узнают друг друга. Но обретение знания о самом себе – это не единственная функция самоперсонификации. Это также первичный пример того, что мы думаем о других. Когда мы верим, что другие – это существа, подобные нам самим, мы можем воспользоваться своим знанием о себе, чтобы начать понимать других.

Таким образом самоперсонификация становится шаблоном для любых других видов персонификаций. Это прототип всех социальных конструкций. В терминологии Лакоффа и Джонсона мы можем назвать самоперсонификацию «моделью» для персонификации других людей, персонификации групп, духовной и метафорической

---

[18] Печально, что гипнотическая возрастная регрессия является таким же ненадежным источником информации, как и использование скрытых воспоминаний в судебном гипнозе. В противном случае мы бы имели возможность обнаружить пренатальный и постнатальный опыт и выстроить свои теории раннего развития на фактах, полученных в результате гипноза.

персонификации. Когда мы верим, что другие люди, группы, духи или объекты похожи на нас в том плане, что они обладают теми же категориями субъективного опыта, что и мы – мы готовы создавать их таким же образом, как мы ранее поступили сами с собой. Следовательно, мы проецируем на других то, что видим в самих себе.

В восприятии себя люди предпочитают пользоваться определенным количеством основных категорий, которые я буду называть «факторами персонификации». Эти категории – строительные блоки персонификаций. Все техники терапевтического воздействия, описанные в этой книге, базируются на том, что мы оказываем влияние на один или больше факторов персонификации. Эти факторы являются ключевыми в деле изменения персонификаций и социальных систем в целом. В списке ниже сначала приводятся названия этих факторов, а затем описывается, что для нас означает этот фактор.

9 факторов персонификации, и что они означают при самоперсонификации:

- Местоположение – мое осознание того, что я здесь, а другие – там.
- Способности – мое осознание того, что я могу делать, к примеру, двигаться, разговаривать, размышлять.
- Побуждения и мотивация – мое осознание того, что я что-то хочу.
- Чувства – мое осознание эмоций, телесных ощущений и боли.
- Самосознание – мое знание, кто я среди других людей.
- Точка зрения – осознание, что я смотрю на вещи определенным образом; мои убеждения.
- Духовная связь – мое осознание связи с целым.
- Воспринимаемость – осознание того, что меня можно видеть, слышать и чувствовать.
- Имя – знание, как меня зовут.

Следовательно, когда я создаю персонификацию другого человека, я бессознательно предполагаю, что у него есть те же категории осознания, что и у меня. В дополнение к приведенному выше списку из 9 пунктов я имею представление о том, что должно присутствовать в персонификации, чтобы превратить ее в репрезентацию человека – такого же, как и я. Этого списка будет достаточно для терапии и работы над изменениями. Но его, конечно, можно расширить и включить в него огромное количество других факторов, которые, по мнению многих ученых, также являются типичными для человека. К примеру, речь, креативность, мышление, логика, использование символов, аналогий, искусство, сознание, применение инструментов, ритуалы и др. Но было бы жаль, если бы дискуссия о том, что стоит, а что не стоит включать в этот список, отняла у читателей слишком много времени.

Как ученые-социологи мы должны предположить, что люди легко и быстро создают персонификации, даже не задумываясь об этом. В целом мы автоматически предполагаем, что в каждом процессе будут присутствовать все девять факторов. Но это не означает, что во всех этих категориях будет содержимое – некоторые категории могут остаться пустыми. К примеру, у нас может не быть никакого представления о самосознании другого человека, но мы тем не менее можем предположить, что у этого человека будет наличествовать какое-то восприятие себя. Аналогично мы можем знать, что у человека должна быть собственная точка зрения, но при этом не иметь никакого представления о том, что представляет собой его взгляд на реальность.

Но что произойдет, если один или более из числа этих факторов не будут вписываться в концепцию другого человека? Что если мы думаем о человеке как не имеющем имени? Не имеющем чувств? Или не имеющем вообще никаких качеств? В подобных случаях человек будет рассматриваться как нечто меньшее, чем мы: странный, больной, низший или чужак.

Сознание вступает в игру только тогда, когда оно замечает что-то необычное. Его привлекает все редкое и сигнал тревоги звучит только тогда, когда отсутствуют один или несколько факторов персонификации.

Что означают отсутствующие факторы персонификации в нашей концепции другого человека:

Фактор	*Что я думаю о человеке, если этот фактор отсутствует*
Нет местоположения	Другой человек не существует, он нигде
Нет качеств	Другой человек бессильный и ни на что не способный
Нет мотивации	У человека нет собственной воли
Нет чувств	Человек бесчувственный или неэмоциональный
Нет Я-концепции	*Человек социально недееспособен, играет несоответствующие социальные роли*
Нет точки зрения	У человека нет своего мнения
Нет духовности	У человека нет духовных связей
Нет воспринимаемости	Другой – это призрак, дух или бог
Нет имени	Другой – аноним

Некоторые самые жестокие социопаты утверждают, что неспособны рассматривать других людей как представителей своего вида (Гринспен, 1997). Часто они считают, что значительно превосходят своих жертв. В военное время солдат очень часто учат рассматривать своего врага как некое низшее существо – беспозвоночное или экскременты беспозвоночных. Когда в социальной концепции отсутствует один или несколько факторов персонификации, мы можем называть это «деперсонификацией». «Не-люди», создаваемые подобным способом, могут

располагаться вне Социальной панорамы (там они встретятся с волками и индейцами). В случае этнических конфликтов мы можем наблюдать следующее: когда игнорируются чувства, мотивация и точка зрения представителей других групп, проявлять по отношению к ним насилие и жестокость становится гораздо легче.

Дети, которых в школе обижают сверстники, часто пытаются не реагировать на обидные прозвища, притворяясь, что их это не задевает. Мол (1998) полагает, что это лишь усиливает в уме их врагов идею о том, что у жертвы нет никаких чувств и потому она ведет себя так странно. Детей, которых обижают в школе, можно научить проявлять эмоции, чтобы разорвать этот порочный круг оскорблений.

Эксперименты Дайнера (1980) с объективным самосознанием показывают: на характеристики и интенсивность образа себя может оказать влияние, к примеру, взгляд в зеркало. Когда испытуемые смотрелись в зеркало, это служило профилактикой их агрессивного поведения по отношению к окружающим. Это заставляет предположить: когда человек знает, кто он сам, это не позволяет ему забывать, что собой представляют другие, и снижает вероятность обезличенного отношения. Социальный психолог Зимбардо (1970) был очень заинтересован тем, что некоторые люди могут относиться к окружающим как к безликим цифрам. Он манипулировал восприятием членов экспериментальной группы, одевая их в бумажные пакеты с дырочками для глаз. Он обнаружил, что плохое отношение проявлялось только тогда, когда жертва воспринималась как не имеющая уникальности и самосознания.

В своей попытке воссоздать бессознательные блоки построения социального познания мы можем прийти к выводу, что у персонификаций есть структура. Информация о человеке сортируется по определенному числу «нормальных» категорий, которые мы считаем обычными. Но так как персонификации являются очень динамичными когнитивными структурами, добавление или исключение факторов персонификации является нормальной способностью бессознательного. Учитывая тот факт, что социальное познание исходит в основном из программного обеспечения, созданного самим человеком (другими словами, человек создает его полностью сам, без указаний родителей или учителей), вполне логично, что здесь возможно огромное разнообразие вариантов. Чем более сложный уровень социального развития мы будем рассматривать, тем более обширным будут индивидуальные репертуары.

1.10. Почему фактор персонификации «местоположение» находится на первом месте

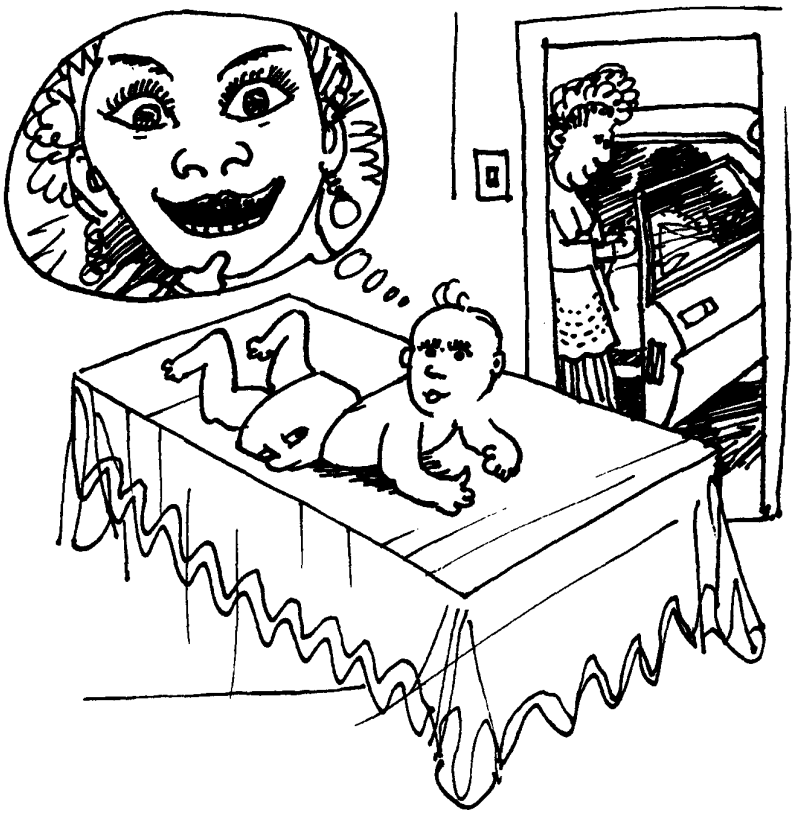
Большинство психологов, занимающихся проблемами развития, согласны с Пиаже (1965): в начале своего развития эмбрион, скорее всего, является полностью самоориентированным, не знающим разницы между собой и всем остальным миром.

Но еще в утробе матери ребенок касается первых границ и начинает воспринимать себя. Он узнает, что некоторыми аспектами восприятия можно манипулировать и ощущать их изнутри, в то время как другие находятся «там» и не поддаются контролю.

По мнению Лакоффа и Джонсона (1999) этот процесс ведет к осознанию того, что «Я» находится «здесь», а все остальное «там». Телесные ощущения, полученные в утробе матери, делают местоположение одной из общих основ мышления. Вот почему Фоконье (1997, 2002) обращает особое внимание на «ментальное пространство», а Лоули и Томпкинс (2000) – на «умственное пространство». Но пионером изучения пространственного измерения был Джулиан Джейнс (1976). Он демонстрирует его значимость с помощью концепции «кошка»:

> Где вы ее видите? Перед собой? С одной стороны или с другой? На уровне глаз или ниже? Какова ваша эмоциональная реакция на эту кошку? Где вы ощущаете это чувство? Если вы ведете внутренний диалог на тему пользы кошек, откуда появляются слова? Они произносятся внутри вашей головы или за ее пределами?

Выработка понимания, что я нахожусь в другом месте, чем все остальное существующее, является самой фундаментальной когнитивной задачей. Лакофф и Джонсон (1999) говорят, что эта концепция затем обобщается и превращается в «существование – это местоположение». Все существующее имеет собственное место во Вселенной, а все, что не имеет места, не существует вовсе. Это мы узнаем в самом начале жизни. Теория Пиаже (1965) о «постоянстве объектов» указывает на тот же феномен: когда ребенок осознает тот факт, что вещи продолжают существовать и после того, как выходят из поля зрения, он начинает искать потерянные предметы. Пиаже также отмечает: чтобы это произошло, объект должен быть репрезентирован в памяти ребенка.



Однако для начала социального познания ребенку необходимо еще и освоить концепцию «другие люди». «Я здесь, а весь остальной мир – там», возможно, осознается задолго до того, как ребенок начинает понимать, что «другие находятся там и являются частью остального мира».

Некоторые психологи развития (Гринспен, 1997) полагают, что в течение первых нескольких месяцев жизни ребенок не осознает разницы между собой и матерью. И действительно, эмбрион и его мать имеют общее местоположение. И только после рождения человек готов к тому, чтобы начать постигать собственное уникальное положение во Вселенной.

Шаффер (1996) проводил эксперименты, которые позволяют предположить, что ребенок учится воспринимать себя как человека среди людей после первых нескольких месяцев жизни. Таким образом, наряду с появлением восприятия своего местоположения по отношению к остальным возникающее понятие принадлежности к группе аналогичных существ является еще более высоким уровнем базового социального знания. Результаты моих исследований показывают: большинство людей в конечном итоге репрезентируют это понимание в виде сферы персонификаций, которые расположены вокруг «Я», находящегося в центре – это их Социальная панорама.

1.11. Обучение персонификации

Обучение социальному познанию проходит через несколько стадий. Один из способов установить, в какой фазе развития находится ребенок – это посмотреть, как он играет с куклой. К примеру, ваша дочь колотит куклой по земле и кусает ее за ноги? Если так, то она, скорее всего, еще не персонифицировала куклу. Если же она начинает разговаривать с куклой, дает ей собственный «голос», то персонификация, которую Пиаже (1965) называет анимацией, скорее всего, уже произошла. Я знаком с ребенком, который уже делает это в возрасте 18 месяцев.

Обучение умению создавать персонификации не является процессом «все за один подход» – оно осваивается шаг за шагом. Оно начинается с того, что ребенок постепенно приходит к выводу: другие – это существа, похожие на него самого. В то же время факторы персонификации начинают очерчиваться более четко. Эти категории не передаются генетически, им не учатся с помощью других людей. Они извлекаются из спонтанного индивидуального опыта. Человек создает собственную «теорию ума» – именно так многие ученые сегодня называют бессознательное знание о том, как думает сам человек и окружающие его люди. Как полагают Лакофф и Джонсон, факторы персонификации появляются на основе телесного опыта и других взаимодействий с миром. Возможно, определенную помощь в их установлении и присвоении им названий могут оказать родители. В конечном итоге они будут обобщены в базовые концепции, которые будут жить собственной жизнью под поверхностью сознания. Исследования, проведенные Маркусом, Смитом и Мореландом (1985), показывают всеобщую тенденцию: люди склонны применять по отношению к другим те концепции, которые они применяют по отношению к себе. Основу для этих социальных когнитивных паттернов формируют факторы персонификации.

Чтобы появился фактор персонификации «чувства и эмоции», ребенок должен заметить постоянный поток кинестетической информации, которая поступает в его мозг. Совершенно об этом не задумываясь, ребенок может предположить, что и у любого другого человека также имеется внутреннее восприятие. Голод, жажда, боль и комфорт уже существовали, когда ребенок находится в утробе матери. А потому нет ничего удивительного, что ребенок безо всяких размышлений предполагает, что это верно и для любого другого человека.

Болдуин (1987) полагает: идея о том, что и у других есть чувства, появляется у ребенка в первый год его жизни. По мнению Гринспена (1997) ребенок поначалу верит, что его мать испытывает эмоции, идентичные его собственным. Но к своему удивлению он выясняет, что это верно лишь в некоторых случаях. Можно легко представить себе ребенка, который дремлет на руках у матери, чувствует ее запах и тепло, ощущает ее дыхание, чувствует ее движения и разделяет ее эмоциональное состояние. Но затем после этого ощущения единения он внезапно ощущает какой-то дискомфорт и начинает плакать, а мама продолжает читать роман. И здесь внезапно

проявляется конфронтация между матерью и ребенком, в ходе которой становится очевидной значительная разница в эмоциях, мотивации и перспективе.

Попытка установить базовые блоки построения бессознательного социального познания ведет нас от обобщения «все мы одинаковы, но находимся в разных местах» к совершенно противоположному. В более поздней фазе социального развития ребенок узнает (если все идет нормально), что «все разные, но живут на одной и той же планете». Этот урок естественным образом усваивается, когда ребенок сталкивается с другими людьми, имеющими разные способности, мотивы, эмоции, Я-концепции, точки зрения, духовные связи и имена.

1.12. Как мы узнаем, кто мы

Был ли прав Джордж Х. Мид (1934), когда говорил, что взаимодействие с окружающими является обязательным условием для развития «Я»? Действительно ли сопоставление себя с остальными создает стимул для развития нашего «Я»? Гринспен (1997) предполагает, что эмоциональные характеристики взаимоотношений с окружающими (родители) является критически важным для формирования стабильной и позитивной Я-концепции. Так правда ли, что вы – ничто до тех пор, пока окружающие не сделают из вас «кого-то»?

Выполняя это исследование, я пришел к выводу: когда все идет так, как надо, ребенок в утробе матери формирует сильную кинестетическую суть самого себя. Позже, особенно в пубертатном возрасте, сложные знания о ролях и позициях организуются в «образ себя».

Работа с клиентами, имеющими проблемы с Я-концепцией, пролила свет на структуру самовосприятия. Бесчисленные эксперименты позволили мне прийти к выводу о том, что необходимо различить, с одной стороны, «ощущение себя», а с другой – «образ себя». В своем «образе себя» человек рассматривает себя так, как он видит остальных, как будто воспринимает себя извне и на расстоянии. Это обобщенный образ, который показывает, как нас могут видеть другие. Но подобный образ себя – это фантазия, так как человек не может видеть себя подобным образом. Даже образ в зеркале, фотография или видео не дают нам возможности увидеть себя объективно. Чтобы создать образ себя, нам нужно сконструировать перед своим мысленным взглядом что-то новое. Вопрос, который станет главным вопросом в Главе 3, звучит так: если наш образ себя – это фантазия, то какая фантазия будет работать лучше всего? Это действительно важный вопрос, так как образ себя позволяет нам сравнивать себя с остальными и в результате оценивать свои качества по отношению к другим людям: являемся ли мы хорошими, заурядными или безнадежными во всем том, что мы делаем? Ориентируясь в мире с помощью своего образа себя, мы можем найти свое место в иерархических структурах. Он диктует наше место, статус и социальные роли.

Глава 3 будет полностью посвящена исключительно важной роли, которую наша Я-концепция играет в модели Социальной панорамы (как ее центр). Мы увидим, каким образом терапевт может повлиять на эти бессознательные элементы, как можно работать с клиентами, которые жалуются на низкую самооценку, или испытывают сомнения в том, кто они, или не могут справиться со своей ролью в жизни.

1.13. Приобретение высших социальных навыков

Чем глубже мы погружаемся в структуру бессознательного социального познания, тем шире становится пропасть между теоретической сложностью, с которой мы сталкиваемся, и бесконечной легкостью, с которой мы справляемся со всеми этими ментальными действиями в своей повседневной жизни. Вы поймете, что я имею в виду, если вместе со мной отправитесь в кинотеатр. Человек, который смотрит фильм, создает бесчисленные персонификации, даже глазом не моргнув. Персонаж с невозмутимым выражением лица вы видите на экране не более двух секунд. И хотя он не делает ничего, просто смотрит, вы говорите: «Это серийный убийца, который высматривает свою жертву». Современный кинематограф заставляет человека собирать полную персонификацию на основании всего нескольких кадров или пары слов. Режиссерам иногда бывает сложнее всего добиться того, чтобы актеры ничего не делали. На большом экране и при полном плане любые признаки эмоций будут слишком заметны – это называется переигрыванием.

Только когда актер не выказывает никаких эмоций, он способен заинтересовать зрителя. Когда актер не выказывает свои чувств, их должен додумывать зритель. Публике приходится догадываться, что происходит с героем, и это позволяет избежать скуки.

Большинство людей смотрят фильмы в состоянии, близком к трансу, когда сознание играет намного меньшую роль, чем в обычной жизни. Подобное состояние идеально для идентификации. Сами того не замечая, зрители создают новые персонификации, в которые они сами войдут через минуту. Зритель сам становится героем и будет ощущать те чувства, которые он проецирует на образ актера. Искусно срежиссированный и снятый фильм мобилизует значительную часть социальных когнитивных способностей человека.

В Интернете мы можем наблюдать другую разновидность навыков персонификации: люди ведут переписку с людьми, которые являются для них полностью виртуальными.

С точки зрения социального познания никакой разницы между отношениями с виртуальным любовником и настоящим объектом поклонения из плоти и крови нет. Однако умный человек всегда сделает так, что виртуальный любовник будет представлен в его Социальной панораме совершенно по-иному, нежели реальный

человек (меньше, стоящий дальше и более тусклый) – это позволяет не смешивать реальность и фантазию. А вы достаточно умны?



Мой друг Тео недавно сказал: «Мой «Мак» мне очень близок». Большинство людей обладают на удивление хорошей способностью к персонификации, а потому они сразу же поймут, что он имел в виду. Для тех, кто не понял, я приведу инструкции для персонифицирования компьютера, которые я смоделировал на примере Тео.

Техника 1. Персонификация вашего компьютера[19]

Показания: если вам одиноко на работе

1. Дайте компьютеру имя (секретное имя «Мака» Тео – Мэгги).

[19] Эта техника включена в книгу для прояснения принципа, а не в качестве серьезного совета для читателя. Однако она основана на историческом факте. Любовь к компьютерам моего друга Тео омрачала его социальную жизнь.

2. Представьте свой компьютер в ментальном пространстве. Если у вас близкие отношения, разместите его поближе к себе. Настолько близко, чтобы между вами не смог встать никто другой (ни партнеры, ни дети, ни домашние животные).
3. Подумайте обо всем, что умеет делать ваш компьютер – безграничные возможности.
4. Поставьте себя на место своей машины. На минуту представьте себе, что вы – это она, и подумайте о том, чего ей хочется, как она себя чувствует, что она о себе думает. Представьте ее взгляд на мир и отметьте, с какими духовными сущностями она связана (она связана с миром через Всемирную паутину).
5. Оставайтесь своим компьютером и воспринимайте его социальные эмоции. Насладитесь теплыми чувственными ощущениями. Вот что он чувствует по отношению к вам!

В литературе по социальному интеллекту мы часто встречаем тему ассертивности и эмпатии. Мерльвед, Бриду и Ван-Дамм (2001) полагают, что обе эти способности базируются на нашей способности замечать очень небольшие изменения в собственном внутреннем восприятии, и подмечать такие же признаки у других. Чтобы быть ассертивным, необходимо и признавать собственные эмоции (Камерон-Бэндлер и Лебо, 1986), и уметь точно определять собственную позицию (Гоулман, 1996). Чтобы проявлять эмпатию, необходимо уметь воспринимать мир глазами другого человека, понять его чувства и точку зрения. Другими словами, проявлять эмпатию – это быть способным на время поставить себя на место другого человека.

В результате изучения пространственных аспектов восприятия эмпатии стало ясно, что мы в своем воображении должны поставить себя на место другого человека.[20] Чтобы этого добиться, человеку нужно притвориться, что он занимает место другого. Местоположение, которое занимает в Социальной панораме другой человек, обозначает то место, на которое нужно переместиться. Наш ум может легко путешествовать по ментальному пространству и занимать любое место. Идентифицировать себя с другим человеком означает переместить центр себя туда, где, как полагает человек, размещается чувство себя другого человека. Это перемещение не занимает много времени. Когда мы идентифицируем себя подобным образом, сознание перемещается и возвращается, проделав необходимую эмоциональную трансформацию, а мы этого даже не замечаем. В психодраме, гештальте и гипнотерапии людей просят перемещаться с одного стула на другой. Это буквальное изменение местоположения применяется для того, чтобы усилить идентификационный процесс, когда человек не может проделать его

[20] В мозгу имеются клетки, которые носят название «зеркальные нейроны», которые отвечают за имитацию поведения окружающих.

самостоятельно. Это также позволяет сделать вновь открытые чувства более интенсивными. Большинство людей могут проделывать это без посторонней помощи, невероятно быстро и исключительно в мире воображения.

Я предполагаю, что большинство социально интеллигентных людей могут проделывать эти ментальные движения, но они, как правило, осознают только эмоции, которые в результате этого высвобождаются. К примеру, моя мама может сказать: «Моя соседка боится, что родня со стороны мужа ее стыдится». Когда я спрашиваю маму, почему она так решила, она отвечает: «Я это просто чувствую». После 88 лет социального опыта она может это просто почувствовать. Чтобы иметь возможность встать на место другого человека, нам необходимо иметь полный доступ к нашему собственному эмоциональному опыту.

Некоторые исследователи (Шаффер, 1996) предполагают, что ребенку, у которого есть опыт интенсивного физического контакта с родителями, будет легче перемещаться «в другого» в дальнейшей жизни. Недостаток физического контакта в психологии развития считается причиной неспособности к эмпатии (Гринспен, 1997).

1.14. Ограниченные социальные навыки

Исследования указывают: за то, что женщины, как правило, в целом более социально компетентны, чем мужчины, отвечают генетические факторы. Является ли это результатом сходства и различия половых гормонов в утробе матери? Мне интересно, сможет ли кто-то проверить эту гипотезу экспериментальным путем. Большинство из нас, исходя из собственного опыта, могут прийти к заключению, что социальные навыки можно оценить по определенной шкале, и женщины окажутся более успешными, чем мужчины. В самом дальнем конце мужского спектра мы разместим людей, у которых диагностирован аутизм. Людям, страдающим аутизмом, исключительно тяжело понимать мысли и чувства других людей (Барон-Коэн, 1991). Барон-Коэн, рассматривая огромную гендерную разницу в частоте случаев аутизма среди мужчин и женщин (99 % и 1 %), отмечает «природное превосходство женщин в психологии и природное превосходство мужчин в физике».[21]

Вопрос заключается в том, являются ли проблемы аутизма необратимыми? Гринспен (1997) предполагает, что ребенок с биологическими проблемами нуждается только в правильном социальном обучении, что гарантирует его успешное социальное развитие. Он полагает, что ребенку необходимо дать возможность

---

[21] И наоборот, дети, которые страдают от синдрома Уильямса (генетического заболевания) очень хорошо социализируются, но очень плохо овладевают рассудочным познанием. Это, как правило, женщины.

получить жизненно важный дополнительный социо-эмоциональный опыт: легкий разговор, прикосновения, поглаживания и объятия. Это позволит поддержать уже существующий базовый опыт. Он описывает несколько случаев, в которых подобный подход оказался успешным.[22]



Логический вопрос, который проистекает из подобного рода исследований: может ли медленное социальное развитие детей-аутистов быть связано с недостатками их самоперсонификации? Возможно, им не удается, к примеру, замечать собственные эмоции или свою точку зрения или ощущение себя? Если вы не можете распознать собственные желания, маловероятно, что вам удастся определить мотивацию другого человека. Отсутствие факторов персонификации в персонификации себя может привести к постоянному отсутствию их и в персонификациях других людей. Если дело действительно в этом, тогда дети-аутисты должны сначала научиться дифференцировать и персонифицировать себя, чтобы затем научиться делать то же и с другими. Существует ряд доказательств, подтверждающих, что дети-аутисты могут улучшить свои способности в этом плане, если им будет оказана соответствующая помощь (Ламерс, 2000; Мол, 1998). Более того, мы недавно стали

---

[22] Целый ряд экспертов в области педагогики убеждены в генетической (а, следовательно, неизлечимой) природе аутизма. Они так убеждены в этом, что даже когда ребенку снимается диагноз «аутизм», они склонны скорее говорить о диагностической ошибке, нежели об излечении.

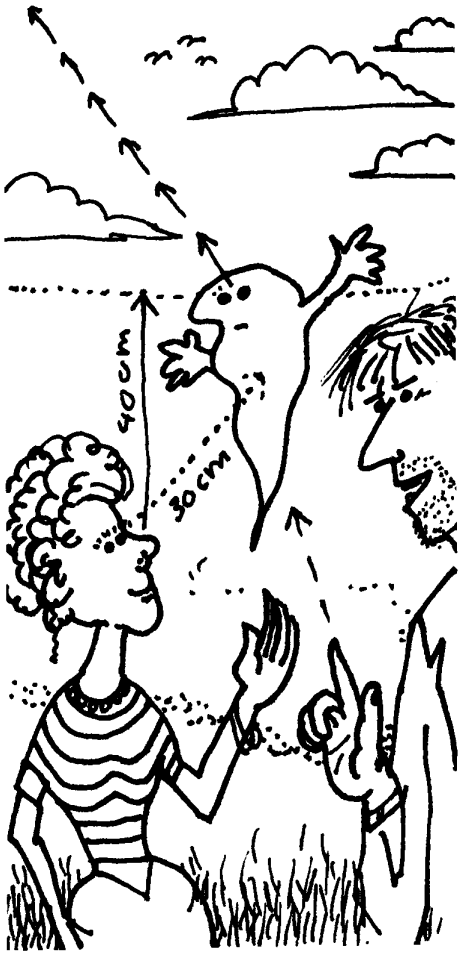
свидетелями разделения диагнозов аутизма и синдрома Аспергера. С одной стороны, мы имеем аутистов, которые являются умственно отсталыми. А с другой – среди них есть и креативные гении. Фитцджеральд (2003) приводит в пример Виттгенштайна, Валера и Раманьяна как примеры последнего – все это великие мастера опредмечивания, проявляющие малый интерес к персонификации.

1.15. Заключительные замечания

Модель Социальной панорамы – это инструмент для анализа и решения проблем в социальной жизни. Элементами этой модели являются образы людей, которые называются «персонификации». Изменения персонификаций могут происходить на уровне их отдельных компонентов – «факторов персонификации». Главным фактором персонификации является ее местоположение: изменение местоположения неизбежно вызовет и изменения в отношениях. Нередко терапевту необходимо сначала изменить один из остальных факторов персонификации, чтобы она могла переместиться на другое место в Социальной панораме человека. Теория персонификации, о которой говорилось в этой главе, описывает базовые элементы, которые составляют бессознательное социальное познание. Эта глава также проливает определенный свет на применение этой теории в повседневной социальной жизни и терапии.

В определенном смысле эта глава была довольно философской. В сравнении с ней последующие главы будут исключительно практическими.

Глава 2. Модель Социальной панорамы



2.1. Персонификации в ментальном пространстве

Когда я разрабатывал центральную идею этой книги, я рассматривал такие названия, как «социо-сфера», «психо-топография» и «социо-география». Но в конечном итоге я остановился на «Социальной панораме» – 360-градусная панорама социальных образов.

В Главе 1 я представил вашему вниманию элементы, составляющие этот ландшафт: 5 типов персонификаций. Я также объяснил, что эти элементы получают свое социо-эмоциональное значение в зависимости от их местоположения в ментальном пространстве. Эта глава посвящена конкретным пространственным паттернам, которые образуются в результате, и тому, каким образом эти паттерны влияют на социальную жизнь и как их можно улучшить с помощью терапии.

Прежде чем я понял эти паттерны, я встречал клиентов, которые страдали от непонятных сложных симптомов, и у меня не было ни малейшего понятия о том, что искать или что с ними делать. Я не имел представления о социальных когнитивных созданиях, которые прятались прямо у меня перед глазами, и никогда не мог и вообразить себе, что мое исследование этого ландшафта может означать для образования, коучинга и терапии.

Недавно мне встретилась клиентка по имени Фредерика, которая страдала от общей фобии жизни – состояния депрессии и исключительно низкой самооценки. Я немедленно начал исследовать ее ментальное пространство. С помощью модели Социальной панорамы я обнаружил, что в пределах пространства тела у нее было четыре персонификации: мать, отец, жестокий дедушка и бойфренд. В последнее десятилетие я пришел к выводу, что подобное может стать причиной тех серьезных симптомов, от которых страдала Фредерика. Положительный момент по поводу ее текущей Социальной панорамы заключался в том, что она давала ясное направление для решения подобной сложной проблемы.

2.2. Центр и шкала

Размер Вселенной превосходит воображение даже самых крупномасштабных мыслителей, к примеру, таких, как физик Стивен Хокинг. Он является экспертом в таких вопросах, как возраст и размер Вселенной. Считается, что от одного ее края до другого – 15 миллиардов световых лет плюс-минус три миллиарда. Но если бы мы спросили его о размерах ментального пространства, в котором для него представлено человечество, он, возможно, дал бы нам гораздо более точный ответ. И если бы мы с ним применили соответствующие техники воображения, он смог бы и указать точное местоположение каждой персонификации. В соответствии с имеющимися техническими условиями практически любой человек мог бы дать точное описание своей Социальной панорамы.

Но даже если мы просто спросим человека: «Где ты ощущаешь своего отца, своего босса или свою мать?», мы обычно можем получить довольно полезные ответы. К примеру: «Да, вон там», «Здесь», «Там» или «Примерно в семи метрах передо мной». И эти ответы подтверждались бы четкими кивками головы и жестами.

Несколько лет подобных систематических опросов научили меня тому, что многие люди окружены сотнями кубических метров социальных репрезентаций – за несколькими исключениями, которые сжимали все человечество до тесных границ собственного тела. В процессе наблюдений я пришел к заключению, пока еще не проверенному, что размер социальной панорамы – это базовая личностная черта, которая соответствует его положению в обществе. Однако прежде чем протестировать подобную идею, нам необходимо стачала установить происхождение Социальной панорамы – ту точку, от которой можно вести измерения.

Как и в случае с Фредерикой, многие клиенты проектируют персонификации других в границах собственного тела. Это наблюдение заставляет нас сделать вывод о том, что сердцевина Социальной панорамы должна быть меньше, чем тело. При этом также возникает вопрос, есть ли какой-то природный центр Социальной панорамы человека. Возможно, это то место, на которое они обычно указывают, когда говорят о себе? Или это то место, из которого они воспринимают свои отношения? Есть ли такое место, которое выступает в роли субъективной середины всего?

Чтобы ответить на этот вопрос, я попросил всех окружающих меня людей указать местоположение их «Я». Из этого исследования появилось понятие «кинестетического я», которое на обычном языке называется «ощущением себя» или «центром себя». «Кинестетическое я» – это область тела, которая сильнее всего ассоциируется у человека с восприятием «Я». Чаще всего она находится в животе или в груди. Это место и является исходной точкой. Это ядро нашего социального кокона, или, если пользоваться астрономическими терминами, мы можем назвать это место Солнцем нашей социальной солнечной системы. Однако в этой конфигурации планеты являются относительно стабильными – это обобщенные социальные образы, которые, в отличие от физических планет, зафиксированы на одном месте: они не вращаются и не поворачиваются.

Когда это было установлено, стало ясно, где находится центр, а Социальная панорама теперь включала и понятие «Я». Более подробно о последствиях включения «Я» в Социальную панораму мы поговорим в Главе 3.

2.3. Обнаружение местоположения персонификации

Мы постоянно думаем о людях. И когда мы это делаем, образы и внутренние диалоги сопровождаются чувствами, которые, в свою очередь, могут давать начало

новым волнам социального познания. Наши головы подобны кукольным театрам, в которых сотни персонификаций играют свои роли в бесконечных вариациях.

Тесная связь памяти и социального мышления привела социальных психологов к концепции «личностной памяти» (Фиске и Тейлор, 1991; Мартин и Кларк, 1990; Остром, 1989). Эта концепция предполагает – возможно, без подтверждения – существование особой части мозга, которая занята социальной информацией.

Теория о «личностной памяти» встречает нас пропастью, которая пролегла между академическими исследованиями и терапевтической практикой. Знание о том, что люди помнят друг о друге, ничем не может помочь в работе терапевта, так как амнезия является проблемой почти исключительно гериатрии. А самые большие проблемы связаны с неспособностью человека забыть о персонификациях, которые его беспокоят. Как только марионетка попадает в театр, изгнать ее оттуда уже нельзя. Когда клиента беспокоят подобные персонификации, которые он не в состоянии забыть, первое, что нужно сделать – это определить их местоположение. Как только вы узнаете, где находится персонификация – вы можете начать искать способы сместить ее с этого места. Большинство вмешательств, описанных в этой книге, представляют собой простые перемещения персонификаций в более удобные места Социальной панорамы клиента. Следовательно, основной инструмент диагностики в терапии, основанной на использовании Социальной панорамы – это обнаружение местонахождения проблемной персонификации. Вот почему в этой книге будет постоянно возникать один и тот же вопрос: «Где находится эта проблемная персонификация? Где вы ее видите, слышите или ощущаете?»

Обнаружить, где находится конкретная персонификация в Социальной панораме человека, может оказаться очень несложной задачей. Даже если человека не спрашивают, говоря о персонификации, он может спонтанно указать на это место. Об ответе может сигнализировать и направление взгляда. Но, как уже было сказано выше, зачастую полезную информацию можно получить, просто попросив клиента: «Подумайте о Джоне. Где вы видите его в своем уме?»[23] Если хотите быть уверенными, можете использовать Техники 2 и 3.

Техника 2. Обнаружение местоположения среди человечества

Показания: обнаружение местоположения персонификаций

1. Установите, местоположение какой персонификации (к примеру, Джон) вы хотите обнаружить.

[23] Для получения информации о недостатках этого метода см. Главу 6.

2. Попросите человека закрыть глаза.[24]
3. Попросите его представить всех людей мира.
4. Попросите его представить, что он находится среди всех этих людей.
5. Попросите человека подумать о соответствующей персонификации (Джон) среди всех остальных.
6. Попросите человека, до того, как он откроет глаза, указать местоположение, где он ощущает эту персонификацию.

Техника 3. Использование контекста и проблемных чувств для обнаружения местоположения

Показания: обнаружение местоположения персонификаций

1. Установите, местоположение какой персонификации (к примеру, Джуди) вы хотите обнаружить.
2. Попросите человека закрыть глаза.
3. Попросите человека найти соответствующий социальный контекст отношений с персонификацией (Где вас беспокоит Джуди? В семье, на работе или в детском саду?)
4. Попросите человека вызвать (проблемные) чувства, которые соответствуют отношениям с этой персонификацией.
5. Попросите человека сфокусироваться на этих (проблемных) чувствах.
6. Спросите человека, где он ощущает (видит) персонификацию.
7. Попросите человека, перед тем, как открыть глаза, указать местоположение, в котором он ощущает эту персонификацию.

В дополнение к обоим этим подходам исследователь может пройти на указанное место и попросить субъекта направить руки и пальцы исследователя в то самое место, которое занимает персонификация, установив точное расстояние, направление, уровень глаз и направление ее взгляда. Самый надежный способ получить достоверные данные – это специально немного сместить руки с указанной точки, чтобы спровоцировать у субъекта желание поправить: «Немного выше… нет, нет, это слишком высоко!». В такие моменты люди показывают уровень своей бессознательной уверенности. Чаще всего сессии Социальной панорамы

[24] Здесь можно применить короткую гипнотическую индукцию или сказать: «представьте себе, что вы находитесь в своем любимом месте». Отсюда можно легко сделать шаг по направлению к исследованию Социальной панорамы: «Сядьте. Подумайте обо всех людях, которых вы знаете».

начинаются с того, что клиенты совершенно не уверены в том, что нужно увидеть или почувствовать. Но потом они сами не осознают, что действуют безо всяких сомнений и могут совершенно точно, до сантиметра, объяснить, где находятся важные для них персонификации.

2.3.1. Объяснение Техник 2 и 3

Техника 2. Когда вы пользуетесь словами «все человечество», субъект испытывает стремление ощутить себя среди всех людей мира (ассоциированно), что исключает возможность наблюдения со стороны (диссоциированно).[25] Проходя по шагам Техники 2, субъект переходит от человечества в целом к конкретной персонификации. Эта процедура позволяет субъекту увеличить изображение до нужного уровня абстрагирования – уровня «отношений». Это критический уровень для большинства задач, выполняемых в Социальной панораме. Однако отношения не имеют никакой физической формы – это ментальные конструкции в виде обобщенных концепций, которые происходят из конкретных повседневных взаимодействий. Пример: воспоминание ментального образа своего брата в тот момент, когда он женился на своей теперь уже бывшей жене – это вполне конкретно. Это ментальная фотография исторического момента во взаимоотношениях. У вас может быть и общее ощущение «мой брат – человек», не привязанное к месту или времени. Это можно назвать широким обобщением того, кем является ваш брат. То есть если вы хотите поработать над отношениями со своим братом, вам нужно обнаружить подобное обобщение. «Все люди мира» помогает вам настроиться на нужный уровень абстрагирования.

Техника 3 (использование контекста и проблемных чувств) в настоящее время наиболее популярна у терапевтов, хотя она подразумевает, что клиент должен быть в состоянии привести четкий пример проблемной социальной эмоции. К примеру, это может быть злость на поведение Джуди, ревность или чувство любви. В рамках большинства терапевтических подходов подобные чувства легко можно обнаружить.[26]

То, что происходит, когда мы применяем Технику 3, достаточно сложно. Когда мы помогаем человеку ощутить проблемные чувства (шаг 4), мы можем быть уверены, что эти чувства связаны с соответствующими образами. Принятые в настоящее

---

[25] В рамках работ Бэндлера и Гриндера (1979) это визуально-кинестетически ассоциированный опыт.

[26] Очень частая ошибка – спросить: «Куда вы *поместите* Джона?», что приводит клиента к мысли об «активном перемещении», а не «пассивном поиске».

время когнитивные теории позволяют предположить, что когда мы говорим о человеке, его или ее образ обязательно будет активирован. Однако этот образ может быть ниже порога сознательного восприятия и не обязательно будет совпадать с местоположением персонификации. На самом деле это может быть любой образ данного человека. Когда человек фокусируется на проблемной социальной эмоции (шаг 5), ему потребуется сначала увидеть соответствующую картину. Как только чувство запущено, увидеть сознательные образы, которые вызывают эти чувства, будет гораздо легче (Дилтс и Делозье, 2000; Бэндлер и Гриндер, 1979). Благодаря повышению интенсивности «проблемного чувства» местоположение персонификации можно легко обнаружить.

2.4. Но не все так просто

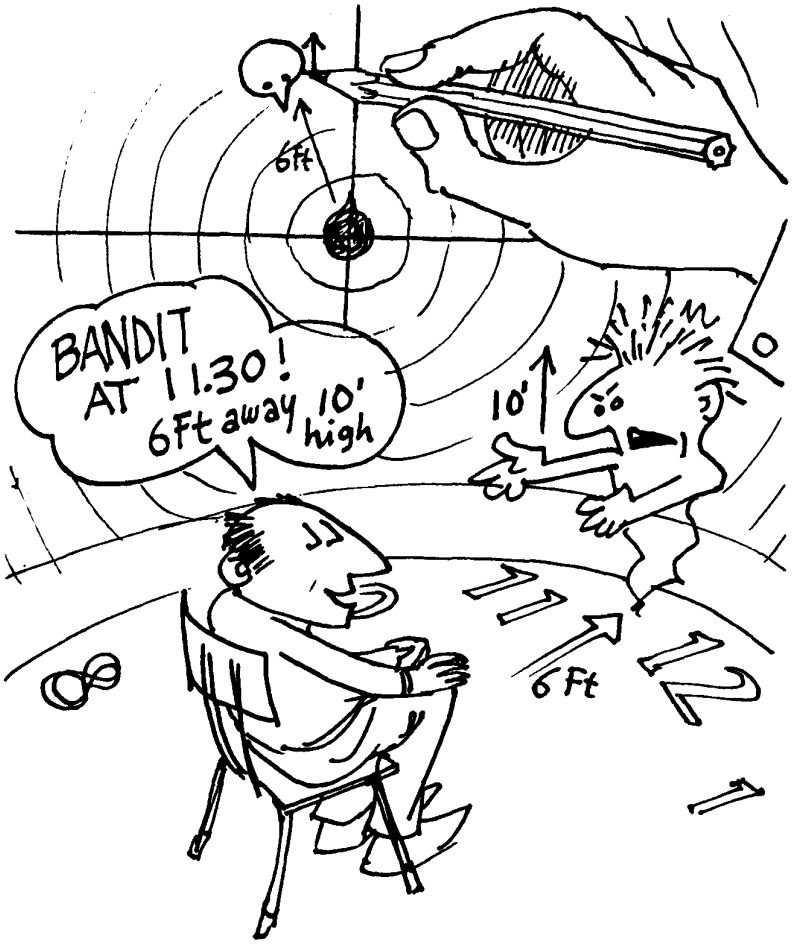
Применение Техники 3 может вызывать затруднения в том плане, что проблемные чувства – это «смешанные чувства», являющиеся результатами внутренних конфликтов. В этом случае человек может обнаружить двойные репрезентации, образы внутри пределов тела, нечеткие или движущиеся образы.[27]

В других ситуациях, когда человек испытывает сложности с установлением местоположения, на это может быть две причины:

1. человек не понимает вопрос, или
2. человек слишком сильно старается открыться бессознательной информации, а потому не может ее получить.

Первую проблему можно решить, перефразировав вопрос. Вторая проблема решается путем снижения важности. Все, что нужно сделать терапевту – это сказать, к примеру: «Немного расслабьтесь», «Это не так важно», «Смотрите, что приходит», «Мне достаточно», «Просто предположите», «Этого достаточно». При этом слова должны сопровождаться спокойными невербальными сигналами.

[27] В подобных случаях можно предположить возможность наличия и других местоположений.



Очень часто я совершал такую ошибку: я полагал, что клиент не понял мои вопросы, так как он давал странные ответы. Но снова и снова оказывалось, что клиент прекрасно меня понял и дал совершенно точный ответ, но этот ответ не вписывался в слишком узкие рамки моих ожиданий. Теперь я с серьезностью отношусь к любым ответам. Я начал верить в то, что в ментальном пространстве персонификации можно встретить где угодно.

Когда вы с клиентами пытаетесь установить местонахождение персонификаций, точность бессознательного социального познания, возможно, поразит вас так же, как она до сих пор продолжает поражать меня. Испытав удивление так много раз, я могу предположить несколько вещей. Во-первых, бессознательная социальная операционная система генерирует социальные панорамы для каждого контекста. Вопрос *«Можешь представить себе, что находишься на работе?»* помогает подключиться к Социальной панораме для этого конкретного контекста. Во-вторых, помимо предположения, что социальные панорамы записываются для «контекста», мы также можем предположить, что они включены и в историю жизни человека. Социальные панорамы развиваются и меняются в течение всей жизни человека: социальная операционная система не только постоянно обновляется – она, похоже,

сохраняет записи и обо всех более ранних версиях. Попробуйте следующее: постарайтесь вспомнить свой 5-й день рождения. Обратите внимание на то, где вы обнаруживаете персонификацию своей матери среди всего остального человечества.[28]

Большинству людей бывает несложно представить себя в более молодом возрасте и вспомнить Социальную панораму того времени. Должен сказать, что занимаясь этим уже десять лет, мне все еще сложно поверить в точность и количество деталей, которые обычно демонстрируют большинство людей. Мой сознательный ум просто не может охватить тот факт, что бессознательное действительно обладает столь богатыми и детализированными знаниями.

На вопрос «Где находится ваша мама?» обычно следует ответ: «Вон там», «Готовит на кухне», «Сидит рядом со мной за столом» или «Она живет в Амстердаме, он вон там, на севере». Подобные виды ответов включают в себя конкретные исторические описания, в которых топография стран, городов, домов, садов и столов затуманивает наш образ Социальной панорамы. Человек функционирует не на абстрактном уровне взаимоотношений, а в конкретных исторических или географических ситуациях. Очень важно, чтобы исследователь или терапевт обращал на это внимание.[29]

Иногда терапевту приходится приложить определенные усилия, чтобы сместить клиента с этого конкретного уровня, особенно когда клиент знаком с другими видами терапии, которые фокусируются на проживании заново конкретных травматических ситуаций.

Иногда вам приходится объяснять разницу и просить представить себе «общую идею мамы». В других случаях можно повернуть клиента на 180 градусов и снова спросить: «А где сейчас находится ваша мама?». Когда соответствующая персонификация также поворачивается, это указывает на то, что ее местоположение определяется на уровне взаимоотношений. Другими словами, Социальная панорама вместе со всеми своими персонификациями поворачивается вместе с человеком: если его мама находится перед ним, она тоже переместится, чтобы продолжать оставаться перед его носом.

---

[28] См. «общее местоположение» в Главе 6.

[29] См. «метод расстановок» в Главе 6.



Во многих случаях даже когда у меня имеются серьезные сомнения по поводу уровня абстрагирования, я решаю продолжать так, как будто бы указанное местоположение является верным. Чаще всего клиент позже сам поправляет эту ошибку, и все проясняется. В процессе терапевтических отношений лучше всего никогда не отбрасывать ничего из того, что говорит или делает клиент. Даже когда вы уверены, что ответ неправильный, примите его, похвалите клиента и двигайтесь уже в правильном направлении.

Общий совет любому практикующему, кто хочет работать с Социальной панорамой, таков: сначала попросите клиента найти местоположение непроблемных персонификаций. Как только он обнаружил, где находится его лучший друг, ему будет легче найти более проблемных людей, так как он уже вышел на нужный уровень абстрагирования.

В предисловии к этой книге я попросил вас найти местоположение вашего любимого человека. Это один из моих любимых способов представить Социальную панораму клиентам и группам. Этот момент может найти непосредственное терапевтическое применение в работе с парами. Оба партнера встают, закрывают глаза, и им дается инструкция найти персонификацию друг друга. Когда они обнаруживают местоположение своего партнера в Социальной панораме в настоящий момент, затем они пытаются сделать то же самое в исторической перспективе. Для этого им нужно будет вспомнить ощущение влюбленности, которое у них было в начале отношений. Сравнивая изменения и разницу в местоположении, клиенты часто могут понять, какое пространственное положение персонификации будет оптимальным для будущего.

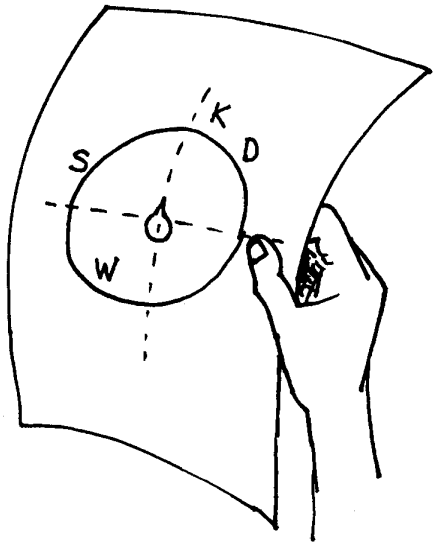
2.5. Распознавание паттернов в социальных панорамах

Модель Социальной панорамы появилась в основном благодаря клинической информации. Систематическое исследование определенного аспекта (в данном случае социального) субъективного опыта огромного числа клиентов – это совместное использование количественных и качественных методов. Подобный метод сбора информации получил название «популяционное моделирование». Однако он помогает ответить далеко не на все вопросы, возникающие при изучении пространственного местоположения в социальном познании.

Лакофф и Джонсон (1999) предположили, что когда люди испытывают один и тот же вид телесных ощущений, на основе этого у них создаются идентичные базовые концепции и они конструируют аналогичные метафоры для жизни. Но здесь возникает интересный вопрос: является ли Социальная панорама всеобщим психологическим феноменом? И действительно, все ли люди репрезентируют социальную реальность одинаково?

Будучи социальным психологом, я заинтересовался вопросом: получится ли у меня в ходе эксперимента исследовать, являются ли социальные панорамы универсальными, а также обнаружить, каким образом можно подсчитать и измерить разницу и сходство у различных представителей популяции. Для этого я провел ряд пилотных исследований. Я привожу их здесь для того, чтобы укрепить понимание читателя. Кроме того, они могут послужить отправной точкой для тех коллег, которые захотят исследовать область бессознательного социального познания.

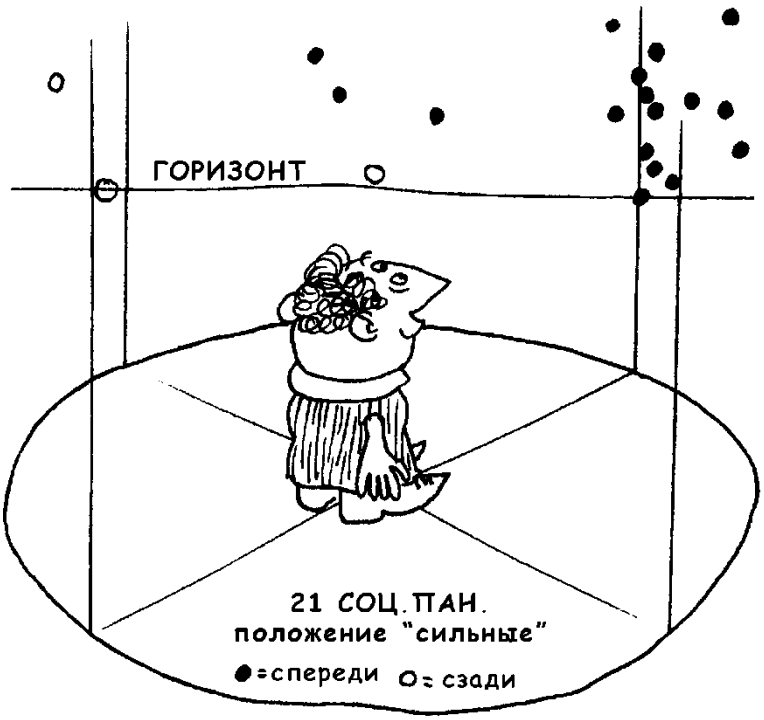
23 мая 1993 года я провел свой первый эксперимент. Моими испытуемыми были 24 студента, изучающих терапию. Ни один из них не был знаком с концепцией социального познания и пространственной репрезентации. Я попросил всю группу установить местонахождение в пространстве вокруг них 4 категорий людей (несогласные, добрые, слабые и сильные). Это местоположение они затем должны были обозначить на специальной диаграмме. Эта диаграмма представляла собой схему, в которой «Я» находилось в центре. Испытуемые могли с помощью буквы обозначить то место, где они воспринимали эти различные категории людей. Чтобы показать, на каком уровне относительно уровня глаз воспринимались эти четыре категории, вокруг «Я» был нарисован широкий круг, обозначающий линию горизонта.



Обозначения на рисунке:
D – несогласные
K – добрые
W – слабые
S – сильные

Трое из 24 субъектов не смогли ясно выразить требуемое в двух измерениях. 21 человек успешно справился с заданием, но им было сложно провести различия между «высоко» и «низко», а также между «далеко» и «близко».

Им был задан такой вопрос: «Где бы вы поместили несогласных, добрых, сильных и слабых людей: слева или справа, за спиной или перед собой, высоко или низко, далеко или близко? Используйте буквы Н, Д, С и Сл., чтобы обозначить местоположение». Я дал им достаточно времени на то, чтобы подумать. Я отказывался отвечать на любые вопросы по поводу того, что я имел в виду, например, под словом «сильный», я хотел, чтобы ответы испытуемых определялись только их собственной интерпретацией этих слов. Схема результатов для ответа «сильные» представлена на рисунке.



Половина людей поместили несогласных перед собой, другая половина разместила их за спиной. Несогласные люди, которые были за спиной, находились на уровне ниже, чем те, которое были спереди. Только 2 из 11 находились ниже уровня горизонта. Все испытуемые поместили добрых людей перед собой, причем 2/3, то есть большинство, разместили их справа и достаточно низко.

19 из 22 поместили слабых людей ниже уровня горизонта, 16 из них находились слева и внизу. 11 человек из 21 разместили сильных в середине, высоко и впереди.

В июне того же года я повторил это упражнение в группе обучающихся, состоявшей из 51 человека. Они также не были знакомы с основными концепциями. Вопрос, который я им задал, был несколько переформулирован: «Какое место пространства вокруг себя – слева-справа, сзади-впереди, высоко-низко, далеко-близко – вы ассоциируете с несогласными, добрыми, сильными и слабыми людьми?». Результаты оказались схожими с результатами первого пилотного исследования. В этой группе испытуемые также столкнулись со сложностями отображения трехмерных объектов в двухмерном рисунке.

2 декабря 1993 года и 11 марта 1994 года я провел еще два эксперимента. В этих экспериментах я пользовался бумажным кольцом, на внутренней стороне которого испытуемые могли писать свои ответы.



Испытуемым нужно было представить себе в центре этого кольца. В середине внутренней части кольца был нарисован горизонт, а также обозначены четыре направления: спереди, слева, справа и сзади. С помощью этого кольца было гораздо проще указать правильное направление. Я попросил испытуемых прикинуть расстояние в так называемых «ментальных метрах». Испытуемые ставили метку с помощью буквы (Д – добрый) и цифры (5 – на расстоянии 5 метров). В обоих экспериментах подобный метод позволил получить гораздо более точную информацию. Результаты, однако, оказались довольно схожими с результатами более ранних пилотных исследований.

2.6. Общие паттерны

Описанные выше пилотные исследования и мои собственные наблюдения позволили мне прийти к следующим выводам:

1. Инструкции, которые касаются того, чтобы охарактеризовать людей в зависимости от их местоположения, не вызывают сложностей и легко понимаются. Этот факт, наряду со спонтанным выходом на поверхность пространственных описаний взаимоотношений, который проявляется как у клиентов, так и у людей в целом, поддерживает гипотезу относительно всеобщей тенденции кодировать социальный мир в ментальном пространстве.

2. Сходство между отдельными людьми позволяет предположить наличие универсальных паттернов репрезентации социального мира. Эти паттерны большинству людей кажутся «очевидными». Они, скорее всего, являются прямым результатом того, каким образом социальная реальность

репрезентирует себя у каждого из нас, а также того, как повторяющиеся и длительные ситуации заставляют нас обобщать, начиная с раннего детства.[30]

Помимо универсальных паттернов, которые применимы исключительно к социальной сфере, существуют еще несколько других, более базовых по своей природе, которые применимы и в физической сфере – в мире вещей. Мы можем назвать их «универсальные паттерны объектификации». Мы уже коротко обсудили объектификацию (Отч, 2001) в Главе 1. Там мы говорили о персонификации как об одной из разновидностей объектификации: люди – это вещи определенного рода. «Объектификация» – это термин, означающий ментальную репрезентацию объектов. В Главе 1 мы обсуждали факторы объектификации: какие характеристики должны присутствовать, чтобы мы могли создать определенную концепцию репрезентации вещи? Мы узнали: для того, чтобы вещь могла считаться вещью, ее концепция должна включать в себя местоположение (о ней можно думать, как о находящейся в каком-то месте Вселенной), она должна рассматриваться как имеющая объем, поверхность, вес, размер и цвет. Если это действительно так, то концепция должна также соответствовать еще ряду других правил, которые базируются на вышеописанных. Эти правила мы называем универсальными паттернами объектификации. Вот примеры нескольких подобных паттернов:

- Размер объекта зависит от расстояния и высоты.
- Большие объекты привлекают больше внимания, чем маленькие.
- Чем ближе к центру находится объект, тем более он важен.
- Чем ближе репрезентируется объект, тем большее влияние он оказывает.
- Объект, который находится на переднем плане, получает больше внимания.
- Объекты обычно репрезентируются как стоящие на земле.
- Часть объекта репрезентирует объект целиком.

Эти общие паттерны явно соотносятся с описанием «субмодальностей, которые дает Ричард Бэндлер (1985), «законами гештальта» из гештальтпсихологии и законом эйдетических образов Ахтера Асена (1968, 1972). Все это заставляет нас предполагать, что существуют доказательства, позволяющие сформулировать набор правил, которым соответствует весь когнитивный контент.

В этом исследовании мы начнем с описания дополнительного набора паттернов, которые применимы только к персонификациям. Открытые нами общие черты в способах, которыми мы воспринимаем людей в своем уме, таковы:

Расстояние

- Люди, которых мы любим и которые нам небезразличны, воспринимаются как расположенные поблизости от нас.

---

[30] См. Гринспен (1997) психология развития.

- Мы можем ощущать температуру тела людей, которые находятся рядом с нами.

Центр внимания
- Важные для вас люди привлекают ваше внимание и будут помещаться в центре.

Размер
- Большие и сильные люди могут принудить вас занять слабую позицию.
- Большие сильные люди могут вас защитить.
- Большие сильные люди могут что-то у вас отбирать.

Направление взгляда и направленность
- Люди, которые чего-то от вас хотят, будут на вас смотреть.
- Люди, которые вас поддерживают, часто могут находиться позади вас.
- Люди с аналогичными целями будут стоять рядом с вами.

Подобное восприятие характерно для большинства людей и ведет к образованию одинаковой системы, характеризующей способ, которым люди репрезентируют персонификации в своей Социальной панораме. Верными будут и принципы, противоположные этим паттернам, к примеру: люди, которых вы не любите и которые вам безразличны, будут восприниматься на большом расстоянии. Другими словами, расстояние, размер и направленность имеют для всех нас большое социальное значение.

2.7. Изменение базовых измерений Социальной панорамы

Хорошим поводом для изучения Социальной панорамы может стать простое любопытство или желание наладить контакт с людьми. Но у коучей, психотерапевтов и тех, кто занимается консультированием в сфере менеджмента, есть еще целый ряд причин это сделать. Среди них, в частности, тот факт, что у некоторых клиентов обнаруживаются очень ограниченные взгляды на человечество в целом. К примеру, клиент может ощущать себя полностью изолированным или отчужденным от человечества или покинутым человечеством. Некоторые люди могут постоянно ощущать себя бессильными и зависимыми, низшими по отношению ко всем остальным. Другие могут демонстрировать совершенно противоположные черты: они ведут себя очень надменно и считают себя выше всех остальных.

Рассмотрение Социальной панорамы таких людей может совершенно точно показать, каким образом они создают подобные проблемные отношения. Их расстояние до остального человечества или высота над всеми остальными людьми могут быть легко связаны с соответствующей позицией. Если рассуждать логически,

подобные мысли могут привести нас к идее о том, как можно улучшить такие ситуации.

В этом разделе я коротко расскажу о том, каким образом можно изменять базовые измерения Социальной панорамы человека. Эти техники довольно простые и построены непосредственно на том, что мы уже обсуждали. Но какие техники мы имеем в виду?

Ричард Бэндлер (1985) разработал метод изменения характеристик любого вида субъективного опыта (он называл это работой с субмодальностями). Для этого он применял прямые советы (Андреас и Андреас, 1989). К примеру, когда в определенном образе нужны краски, терапевт может просто предложить клиенту: «Почему бы не добавить в этот образ больше цвета?». Или когда необходимо сократить расстояние: «Придвиньте это ближе». Успех подобных прямых советов будет зависеть от способности клиента им следовать. Но, как показала работа десятков тысяч терапевтов по всему миру, человеческая способность изменять подобные сенсорные характеристики является практически неограниченной.

Мы можем предположить, что люди автоматически меняют сенсорные характеристики своих ментальных образов, когда они понимают, что изменилось их значение. Это позволяет предположить, что люди постоянно делают образы более крупными, более яркими, цветными и др. Очевидно, это также касается и их социальных образов: люди приближают персонификации, сдвигают их в сторону или меняют их высоту, когда меняются отношения. Однако какой бы широко распространенной и обширной ни была способность менять сенсорные характеристики собственного субъективного восприятия, этот потенциал нередко дает сбой, и тогда человеку нужна помощь. Тому есть две причины:

а. Люди воспринимают свои ментальные образы как должное и не способны легко контролировать их на сознательном уровне. Следовательно, им нередко нужен кто-то, кто мог бы предложить эти изменения.

б. Другая причина, по которой людям не всегда удается легко менять собственные ментальные образы – это внутренняя согласованность. Мы можем утверждать: так как каждый аспект ментального программного обеспечения человека играет свою роль в том, как мы смотрим на вещи, то все, во что человек верит, чего он хочет, что он ценит или чего боится, будет играть свою роль в том, какую форму примут его ментальные образы. Когнитивный контент систематично связывается таким образом, что изменение одной его части может насторожить другие части, которые будут возражать против этого изменения. Формы, которые приняли ментальные образы в ходе развития человека, являются результатом своеобразного «согласия» между всеми подсистемами ментального программного обеспечения человека. Любое изменение сенсорной характеристики (цвет, расстояние, размер и др.) придаст образу иное значение. И может оказаться, что существуют определенные части личности, которые

будут сопротивляться этому изменению, так как они противятся этому новому значению. Изменения сенсорных характеристик определенных образов могут привести к немедленному возникновению конфликтов с другими частями личности, которые попытаются «отменить» это изменение, если смогут.

В случае возникновения подобного внутреннего сопротивления клиент отметит, что определенное изменение сенсорных характеристик не удерживается надолго. К примеру, персонификация, которую придвинули поближе, немедленно возвращается назад, как будто она закреплена на эластичном шнуре. Это говорит практикующему о том, что какая-то противоборствующая часть взяла данное изменение под свой контроль.

Бэндлер и Гриндер (1979) вводят в этом контексте слово «экология». «Экологичные» изменения срабатывают немедленно и сохраняются на долгое время, так как они не вызывают никаких новых проблем или внутренних конфликтов. Когда мы вводим изменения в Социальную панораму, наша цель – добиться подобных экологичных изменений.

Как мы уже говорили, сознание функционирует как наставник ума. Оно также оказывается на месте, когда проявляются проблемы или внутренние конфликты. Если изменение не соответствует нуждам всех частей личности, высока вероятность того, что об этом узнает сознание. Это может проявляться в виде какого-то неясного осознания, а потому терапевту или коучу зачастую приходится его увеличивать. С этой целью терапевт спросит: «Вы замечаете внутри себя какие-то возражения?»

Когда я задал Пауле вопрос о ее Социальной панораме, она сказала, что видит всех людей мира на определенном расстоянии перед собой. Он увидела, как человечество медленно марширует мимо нее слева направо. Она почувствовала себя посторонним, наблюдателем, который не принимает никакого участия в жизни. Ее муж, однако, был прямо посреди всех этих людей, и Паула тотчас объяснила: «Я думаю, это потому, что у моего мужа есть работа, а у меня нет. Он в гуще жизни».

Логический прямой совет был таким: «Паула, а сейчас войдите в толпу марширующих и присоединитесь к ним!». Паула так старалась, что даже ее лицо сморщилось, но она столкнулась с сильным внутренним сопротивлением. Она сказала, что не сможет изменить этот образ до тех пор, пока сама не получит работу. Как бы она ни старалась войти в толпу, ей удавалось там задержаться только на несколько секунд. И это доказывало, что данное изменение не было для нее экологичным. Она объяснила мне: «Та часть меня, которая не допускает этого изменения, хочет заставить меня искать работу и не быть наблюдателем. Я смогу участвовать в жизни только тогда, когда начну совершать настоящие действия. Знаете, я потеряла уверенность в себе, и это заставило меня вести себя пассивно!

Техника 4. Изменение общих социальных отношений

Показания: Продемонстрировать человеку или группе, как можно создать собственное место в социальном мире

Сядьте, расслабьтесь и в течение какого-то времени подумайте о человечестве – обо всех людях мира. Сделайте это так, как умеете.

Если вы наблюдаете человечество на расстоянии (диссоциированно), то сейчас шагните в этот образ. Ощутите себя частью человечества и почувствуйте, что вы окружены всеми остальными людьми. Наблюдайте, что вы видите и ощущаете, когда будете вводить по одному следующие изменения.

1. Пусть все люди мира подойдут на 5 шагов **ближе** к вам. Оцените то эмоциональное воздействие, которое это на вас оказало, а затем верните всех обратно, туда, где они были.

2. Переместите всех людей мира на 30 см **выше**. И снова отметьте эффект. Верните их туда, где они были.

3. Переместите всех людей мира на 10 метров **дальше** от себя. Отметьте, как это чувствуется, затем верните назад.

4. Сделайте всех людей в мире на 50 см **ниже** вас. Что при этом происходит с вами? Верните их обратно.

5. Пусть все люди мира отвернутся от вас.

Дайте себе минуту, чтобы сделать собственные выводы.

Техника 4 могла убедить вас в том, что ваше отношение к человечеству в целом во многом является прямым результатом горизонтального и вертикального расположения в Социальной панораме. Если вы чувствуете себя чужим, незначимым, низшим или высшим, то это всегда является результатом измерений вашей Социальной панорамы.

Другой вывод, к которому можно прийти: все сенсорные характеристики, которые отвечают за основные социальные отношения, можно изменить. К примеру, когда человек обнаруживает какую-то холодную область в своем социальном мире, можно посоветовать ему сделать ее более теплой. Или если темно – добавить света.

Я надеюсь, что те из вас, кто поэкспериментировал с Техникой 4, также заметили определенную форму внутреннего сопротивления.

2.8. Углубление в паттерны Социальной панорамы

Распознавание паттернов считается основным видом деятельности в моделировании (Б. Сент-Клэр и Гриндер, 2001). Паттерн можно определить как повторяющееся явление внутри определенного класса феноменов. В данном случае паттерн – это повторяющийся тренд, возникающий, когда определенное количество (по меньшей мере трое) испытуемых описывают определенный аспект Социальной панорамы.

Распознавание этих паттернов в какой-то степени подобно открытию воздуха: это значит, что мы должны заглянуть за пределы очевидного и изучить то, что зачастую является сугубо привычным для нас. Эти паттерны показывают нам тот мир восприятий, который до нынешнего времени был скрыт в нашем коллективном бессознательном знании.

ИНТЕНСИВНОСТЬ И ОТСУТСТВИЕ

Персонификации окружают людей как полупрозрачная вуаль или облачко тумана. На плотность этой сферы социальных образов оказывает сильное влияние количество получаемых человеком социальных стимулов. На вечеринке, собрании или во время других социальных мероприятий осознание других людей окружает вас как толстое одеяло. Когда человек находится в одиночестве, эта тонкая вуаль становится плотнее, если он обращает внимание на свою социальную жизнь. Персонификации могут оставаться на заднем плане, неясными и фрагментарными, даже когда им уделяется полное внимание, или могут становиться настолько ясными, что начинают мешать восприятию окружающего мира. В психиатрии и гипнозе этот феномен известен как «позитивная галлюцинация». Квалифицированное гипнотическое внушение может помочь человеку полностью ощутить голоса, образы и желания персонификаций. Подобный трансовый феномен нередко встречается в терапии Социальной панорамы, и здесь нет необходимости прибегать к специфическим трансовым индукциям. Довольно часто клиент бывает настолько поглощен своим внутренним миром персонификаций, что может полностью забыть о терапевте, который сидит рядом с ним.

Когда двое людей вступают в обычный разговор, они не всегда могут четко отдавать себе отчет в том, что уделяют внимание внутренним образам друг друга. Вот почему люди зачастую ошибаются, когда полагают, что реагируют только на физическую личность. Хотя восприятие реального человека из плоти и крови может занимать сознание, на заднем плане будет мерцать его ментальная репрезентация, которая будет управлять социальным поведением. ***Репрезентации доминируют в общении.***

Большинство людей начинают думать о людях сразу же, как только проснутся. Когда они бодрствуют, их Социальная панорама никогда не выключается. Было бы весьма интересно применить так называемый «метод мыслительных образцов», в котором

испытуемые каждые 5 минут сообщают, о чем они думают (Клингер, 1987), по отношению к социальному познанию, чтобы проверить, до какой степени универсальной является подобная социальная активность.

Клинические данные позволяют предположить, что некоторые персонификации остаются активными все время. К примеру, у многих клиентов персонификация отца всегда присутствует перед ними, критикуя и гневно глядя на них свысока, и это заставляет их испытывать неуверенность во всех сферах жизни. Образы детей и любимых, мертвых или живых, в пределах границ тела или за ними также могут оказывать постоянное влияние. Подобные персонификации могут очень вымотать человека – некоторым клиентам хочется по-настоящему остаться в одиночестве и стать полными отшельниками, чтобы избавиться от людей, от которых на самом деле нет никакого избавления, так как они существуют исключительно в их уме.

Есть немало историй об альпинистах, которые в одиночестве отправлялись на самые высокие, далекие и безлюдные пики, и обнаруживали, что они все еще ведут диалог с людьми, находящимися за несколько десятков тысяч миль от них. На большой высоте у этих одиноких альпинистов появлялись попутчики-галлюцинации. И наоборот, мы слышали и рассказы людей, которые в одиночестве путешествовали по пустыне, или моряков, которые в одиночестве пересекали океан. И они ощутили то, что участники Французского иностранного легиона называют «потоком одиночества». Полное отсутствие стимулов заставляет их полностью утратить активность Социальной панорамы.[31] Ощущение одиночества, которое при этом возникает, может вызвать приступы паники. Или результатом его может стать незабываемый духовный опыт (см. также Главу 7). Коренные американцы практикуют «визуальные путешествия», предполагающие, что человек остается один в глуши на несколько дней. Люди, которые намеренно ищут одиночества, очень часто хотят воссоединиться с «природой», «реальным миром» или «физической реальностью» или, если пользоваться терминологией, данной в Главе 7, с нон-социальной сферой.

ПЕРСОНИФИКАЦИИ, КОТОРЫЕ СЛОЖНО ОБНАРУЖИТЬ

Если человек неспособен ответить на вопрос «Где вы видите Джона?», тому может быть несколько причин. Самая распространенная – это бессознательная природа социального познания. Одни персонификации позволяют нам встретиться с бессознательным, другие – нет. Персонификации могут подавляться, сдерживаться или блокироваться. Еще в 1892 году Фрейд писал о «препятствии воле», которое позже стала известна как «подавление». Благодаря Сингеру (1990) этот феномен занял достойное место в когнитивной психологии.

---

[31] Это происходит с главным героем в мини-романе Деркса (1999) о Социальной панораме под названием «Призраки в голове» (По-голландски *Spoken in de kop*).

Если я не могу определить местоположение своего «сварливого приемного родителя», то нужно принять во внимание: возможно, эта персонификация подавляется. Подобную проблему часто помогают решить различные вариации Техники 6.

ДВОЙНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ

Довольно часто встречающейся формой социальной репрезентации является так называемое двойное расположение, которое подразумевает, что один и тот же человек репрезентируется сразу в двух местах Социальной панорамы. Подобная двойная репрезентация затрудняет для клиента ответ на вопрос, «где» находится персонификация. Основные признаки, указывающие на это – путаница и задержка ответа. Когда человек колеблется, исследователь может предложить ему возможность того, что эта персонификация может иметь больше одного местоположения.

Двойное расположение является результатом внутренних конфликтов. Клиент сомневается по поводу истинной природы или социальной роли данного человека. Во время изучения Социальной панорамы многие ролевые конфликты становятся хорошо заметны.

ВОЗРАСТ И ВРЕМЯ

Как уже говорилось, каждой стадии развития человека соответствует собственная Социальная панорама. Применяя гипнотическую возрастную регрессию, можно дать человеку возможность исследовать ее очень ранние версии. Так как глубоко укоренившиеся виды социального поведения возникают на основе того, каким образом карта социального мира была составлена в детстве, в Главе 6 мы применим этот инструмент для их изменения.[32]

Практикующий, который применяет технологию Социальной панорамы, всегда будет принимать во внимание возраст. К примеру, когда мы говорим о местоположении персонификации, нам нужно знать, до какого возраста регрессировал клиент. Регрессия может происходить и естественным образом, безо всяких дополнительных инструкций. Когда клиент говорит о событии из детства, и мы задаем ему вопрос о местонахождении персонификации в этих рамках, мы, возможно, получим ответ из истории жизни. Когда клиент вновь переживает свой прошлый опыт, автоматически реактивируется Социальная панорама соответствующего возраста.

АССОЦИАЦИЯ/ДИССОЦИАЦИЯ

---

[32] См. «НЛП и психодиагнозы» (DSM-V) Деркс и Холландер, 1996, Глава 24.

В целом люди могут рассматривать свою Социальную панораму двумя разными способами. Человек может либо представлять себя в ее центре, либо видеть себя на расстоянии. Это классическое (Бэндлер и Гриндер, 1979) различие между визуально-кинестетической ассоциацией и визуально-кинестетической диссоциацией. Эти термины определяют, будет ли человек думать о чем-то, играя роль наблюдателя, или он может думать об этом, приняв на себя роль главного героя и на самом деле ощущая соответствующие чувства.

Являясь наблюдателем, человек сможет избежать проживания неприятных чувств. Но с другой стороны, «находясь в роли», он получает возможность полностью воспринимать чувства и эмоции. «*Я могу видеть себя* среди всех людей...» – это выражение позиции наблюдателя. При таком способе мышления социальные эмоции сводятся до оценок.

Если человек наблюдает свою Социальную панораму со стороны, это значит, что он отделяет себя от всего человечества точно так же, как люди отделяют себя от групп, к примеру, от семьи, команды или нации. Если они проделывают это постоянно, они почувствуют, что не принадлежат к этой группе: «Я посторонний». В этой главе мы также рассмотрим диссоциацию кинестетического «Я», результатом которого является утрата ощущения себя.

РАССТОЯНИЕ

Расстояние исключительно важно для восприятия и объекта, и персонификации. Мы можем спросить человека: «Когда ты ощущаешь себя окруженным всем человечеством, где ощущаются самые близкие? А кто находится ближе всего к тебе?»

Социальные панорамы некоторых людей начинаются очень далеко. Я говорю «очень далеко», когда самая близкая персонификация располагается на расстоянии более трех ментальных метров, отмеренных от кинестетического «Я». Для многих людей с подобными Социальными панорамами ключевым словом является «одиночество». Другие люди видят самую близкую репрезентацию довольно близко – на поверхности кожи или даже полностью внутри тела. Они часто жалуются на зависимость, проблемы с индивидуальностью и страх манипулирования. Многие подобные проблемы клиентов решаются, как только все отодвигается подальше от них. Персонификации, которые находятся в теле, сложно наблюдать и контролировать. Традиционный термин для подобных состояний – «одержимость». Эти персонификации чаще всего являются кинестетическими по природе, но многие из них становятся видимыми, когда перемещаются наружу, и их можно контролировать.

Вопрос *«Кто ближе всех к вам?»* имеет в терапии огромную диагностическую ценность. Представьте себе, что будет означать, если самой близкой персонификацией является насильник, убийца, умерший предок или тайный любовник?

Общий принцип заключается в следующем: интенсивность социальной эмоции возрастает по мере того, как персонификация, которая за нее отвечает, приближается. Всем нам присущ ментальный навык – способность с помощью кинестетических образов ощущать присутствие другого человека, даже когда он не находится радом. «Даже когда ты находишься на расстоянии многих миль, я все равно ощущаю, что ты рядом», – это клише из многочисленных песен о любви, и большинство людей легко это понимают. Очень часто визуальные репрезентации этих людей сопровождаются кинестетическими образами, но не обязательно. Может быть верным и противоположное: «Я чувствую тебя, но я тебя не вижу»: «Даже когда мы целуемся, я тебя не чувствую» (подпевайте: «Далеко, ты так далеко!»).

Индивидуальная личная «шкала близости» (Холл, 1966), без сомнения, имеет огромное влияние. Некоторые люди воспринимают весь социальный мир в коробочке, в то время как другим нужен кафедральный собор, чтобы разместить в нем свой самый близкий круг.

То, как человек использует расстояние, отвечает за его общие социальные чувства, к примеру, социальное давление и одиночество. Как можно чувствовать себя одиноким, если человек ощущает и видит, что все, кого он знает, находятся очень близко к нему? Нельзя. Не получится ни у кого. «Техника» ощущения одиночества требует, чтобы остальные люди были репрезентированы настолько далеко, что их присутствие и теплота совершенно не ощущаются. Аналогично мы можем наблюдать, что боязнь толпы возникает тогда, когда человек ощущает и видит людей настолько близко к себе, что между ним и окружающими вообще не остается места – настолько близко, что толпа давит ему прямо на кожу и не дает дышать.

СПЕРЕДИ-СЗАДИ

Вы можете встретить людей, у которых персонификации расположены только впереди. Скорее всего, это связано с большим интересом к поведению остальных, а иногда с недоверием: «Я не хочу никого за своей спиной, так как среди них могут оказаться вампиры», – так сказала мне одна леди. Другие люди отлично себя чувствуют, когда у них за спиной стоят несколько человек – возможно потому, что в этом случае они ощущают социальную поддержку от коллег, семьи или друзей.

ВПЕРЕДИ

Место впереди человека, «на двенадцать часов» – это очень важная точка. Кто там находится? В Главах 3 и 8 мы увидим, что в этом месте обычно находится образ самого себя. Любые другие персонификации в этой позиции могут затенять четкий образ того, кем вы являетесь.

Персонификации, которые находятся прямо впереди – это, как правило, любимые люди, когда они находятся в самом близком кругу (в пределах досягаемости руки), а также конкуренты, если они располагаются дальше. Иногда встречаются люди,

которые помещают вещи, которых они не хотят, прямо перед собой, иногда в нескольких метрах от себя и немного выше себя. Подобные персонификации ведут к контридентификации (см. Глава 8) со всеми соответствующими значительными симптомами.

ВЕРТИКАЛЬ

Персонификации, которые находятся выше уровня глаз, оказывают на человека большое влияние. Уровень глаз – это уровень, по которому измеряется высота персонификации. «Этот человек находится выше или ниже вашего уровня глаз? Вам приходится смотреть на него снизу вверх или сверху вниз?». На больших расстояниях с этой же целью мы можем использовать линию горизонта. Любые персонификации, чьи глаза находятся выше уровня горизонта, воспринимаются как более высокие, чем сам человек. Вертикальное измерение очень важно: всего несколько сантиметров выше или ниже могут иметь существенную разницу. Статус, социальная власть, авторитет и доминирование – все они связаны с вертикальным измерением. Об этом мы поговорим в Главе 4.

Помимо статуса, в вертикальном измерении может быть закодирована разница между персонификациями живых и умерших – небо и земля. Это будет рассматриваться в Главе 7.

Мы можем оценивать не только уровень одной персонификации – мы можем также обратить внимание на уровень глаз всего человечества в целом. Социальная панорама, в которой человечество находится очень низко, означает совершенно другое, чем панорама, где оно расположено выше самого человека. Второе является четким указанием на низкую самооценку: мы даже можем сказать, что самооценка определяется общими тенденциями вертикального измерения.

ГОРИЗОНТАЛЬ

Измерение «лево-право» часто используется для выражения разницы между хорошими и плохими или между приятными и отвратительными персонификациями, причем левая сторона часто рассматривается как негативная. Но это не столь универсально, как то, что мы замечаем на горизонтальном уровне. Сравните свое интуитивное понимание следующих предложений: (1) «Джон мне близок», (2) «Джон возвышается надо мной» и (3) «Джон слева от меня». Значение первого и второго предложения довольно ясно, но третье предложение открывает простор для споров. Однако не для каждого. На острове Бали, к примеру, большинство людей находят третье утверждение настолько же ясным, как и первые два. В индуизме, который исповедуют на Бали, зло находится слева, а добро – справа.

Самые близкие места слева и справа человек часто оставляет для любимых людей. Многие супруги репрезентируются на расстоянии руки с одной или с другой стороны. Некоторые терапевты (Хеллингер, 1995) утверждают, что здесь имеют место

типичные гендерные различия: женщины находятся справа от мужчин и наоборот. Аналогично считается, что и положение родителей привязано к определенной стороне: отец слева, а мать справа. Я бы не стал обобщать подобным образом, так как видел множество противоположных примеров.

ТЬМА И СВЕТ

Кодировка «слева-справа» часто сопровождается и кодировкой «свет-тьма». Более темные и светлые персонификации могут являться выражением оценочных категорий. Группа, которая не нравится, может быть темной, а группа, которой человек восхищается, часто выглядит светлой.

В Главе 5 мы рассмотрим социальные отношения и такой феномен категории «в группе/вне группы», как расизм. Цвет очень часто идет в комбинации с размером, расстоянием и температурой.

Светлый и сияющий образ себя означает позитивное отношение к себе. В Главе 3 мы воспользуемся этим фактом, когда захотим поднять уверенность человека в себе.

ТЕМПЕРАТУРА

Позитивные и негативные социальные отношения очень часто характеризуются с помощью температуры. Многие люди могут различать теплые и холодные области панорамы, если их об этом спросить. Подавленные персонификации часто имеют вокруг себя холодную ауру. В Главе 7 мы еще встретимся с холодными злыми духами и привидениями, когда будем говорить о духовном измерении модели Социальной панорамы.

ДВИЖЕНИЕ

Настоящие люди движутся, стоят, поворачиваются, жестикулируют, дышат, сидят, мигают, поворачивают голову, кивают, моргают, исчезают и возвращаются. Когда люди сохраняют полную неподвижность, они либо в коме, либо мертвы. Движения человека являются одним из главных элементов нашего базового опыта. Но фиксация персонификации в определенном месте Социальной панорамы – это искусственный когнитивный шаг, который, по всей видимости, необходим для создания работоспособной карты социальной реальности. Это позволяет снизить сложность социального мира до уровня, с которым мы легко можем справиться. Однако некоторые персонификации репрезентируются как находящиеся в движении: они стоят на одном месте, но постоянно движутся определенным образом, подобно спортсменам на беговой дорожке или тренажере.

Движущиеся персонификации – это выражение изменяющихся отношений. Они могут приближаться или удаляться. Движение может быть и кинестетическим – так происходит в том случае, когда человек меняет свое отношение от приязни до

отвращения. Особое внимание стоит обратить на головы, которые поворачиваются, что свидетельствует об изменении направления внимания. Некоторые персонификации в Социальной панораме движутся, перемещаясь взад-вперед по одной и той же траектории, другие же могут перемещаться куда угодно.

НАПРАВЛЕННОСТЬ

Персонификация будет смотреть в определенном направлении. Некоторые персонификации могут смотреть в нескольких направлениях или менять направление взгляда. То, каким образом они направлены друг относительно друга, также имеет важное значение: кто на кого обращает внимание? В нашем повседневном языке существует множество слов, обозначающих направленность: близость, конфронтация, поддержка, повернуться к человеку спиной, смотреть на человека сверху вниз или снизу вверх. В Главе 6, где мы будем говорить о семьях, направленность будет очень важной переменной.

ГРУППИРОВКА ПЕРСОНИФИКАЦИЙ

Группа персонификаций в Социальной панораме может нередко обобщаться в одну групповую персонификацию: «мои родители», «начальство» или «сторонники». Когда человек говорит о группе, это будет результатом обобщения нескольких людей, как будто они являются одним человеком. Персонификации, которые находятся недалеко друг от друга, часто действуют как единый элемент; когда группа членов имеет одну и ту же направленность, они формируют в Социальной панораме социальную силу.

2.9. Социальная панорама и общение

Скептично настроенные коллеги нередко приводят следующий критический аргумент. Он берет свое начало из идеи Гейзенберга о влиянии, которое наблюдатель оказывает на наблюдаемый объект. «Разве не сам терапевт активно создает в уме своего пациента социальный ландшафт, когда спрашивает о местонахождении персонификаций? Разве эти вопросы не выступают в качестве скрытых советов?»[33] Другими словами, не создает ли исследователь объект своего исследования, когда говорит о нем? Если бы это было так, обнаруженные подобным образом местоположения и даже сама концепция Социальной панорамы были бы искусственными.

---

[33] Ненамеренное внушение со стороны терапевта стало причиной, по которой Гроув и Пензер (1989) разработали то, что они назвали «чистый язык».

ВНУШЕНИЕ

Упомянутая выше критика является противоположностью идеи о том, что терапевт выводит на уровень сознания то, что уже существует ниже уровня осознанности. Хотя я лично твердо придерживаюсь последней версии, я все же хотел бы обсудить влияние на социальную жизнь скрытых внушений.

Как ученые, так и практикующие могут испытывать настоятельное желание понять, каким образом люди оказывают влияние на социальные отношения друг друга. Как один ребенок превращает другого в козла отпущения? Как политики создают у своих последователей мнение об оппозиции? Как родители передают детям свои предубеждения? Как вы можете полюбить человека только на основании того, что слышали, как о нем говорят другие?

Из наблюдений за взаимодействием в группах и семьях становится очевидным, что социальные мнения передаются быстро и незаметно. Люди редко пользуются четкими и прямыми сообщениями. Вы вряд ли услышите, например, такое: «А теперь я хочу, чтобы ты начал считать свою маму глупой, а меня – замечательной». Мы сегодня научились понимать скрытые внушения гораздо лучше – благодаря Эриксону (1967, 1983) и Гроуву (1998). Сегодня нам известно, что они должны играть в социальной жизни основную роль, так как обмен информацией, касающейся отношений, происходит, по-видимому, в первую очередь через бессознательные невербальные каналы.

2.9.1. Каналы социальной коммуникации

Проанализировать, что происходит, когда один человек оказывает влияние на карту социального мира другого, стало возможным только после появления идеи о пространственной природе социальных репрезентаций. Если мы понизим социальную репрезентацию до уровня местоположения персонификаций, то становится понятно, что изменение мнения должно совпадать с изменением местоположения. Вопрос: каким же образом люди оказывают влияние на это местоположение?

В ходе повседневной работы с Социальной панорамой выяснилось, что достаточно выделить четыре вида каналов социальной коммуникации:

1. *Название отношений*. В этом канале отношения определяются словами, которые дает нам обычный язык. К примеру: «Ты мой брат», «Это моя жена», «Вы – мои читатели». У большинства людей достаточно универсальных и культурных знаний по поводу того, где в их Социальной панораме должны быть репрезентированы братья, жены или читатели, и они способны их там разместить. Этот канал не нуждается ни в каких дополнительных объяснениях.

2. *Разговор о местоположении.* В этом канале отношения характеризуются тем, что мы говорим о них в рамках пространственных позиций. К примеру: «Он стоит возле меня», «Вы идете в противоположном направлении», «Она смотрела на меня сверху вниз». Этот канал мы будем рассматривать в следующем разделе.

3. *Показ местоположений.* Это невербальный канал, в котором на местоположение в ментальном пространстве указывают жесты, кивки и взгляды. К примеру, я могу смотреть снизу-вверх, когда говорю о своем боге, или сосредотачиваюсь на месте, которое расположено ближе ко мне, когда говорю о своем ребенке. В этой главе мы поможем читателю научиться лучше чувствовать выражение отношений в этом канале. Очень часто люди рисуют Социальную панораму руками в воздухе.

4. *Метафоры об отношениях.* К примеру: «Мы в одной лодке», «Он пытается вытолкать меня на улицу», «Она охотится за моим вниманием». В данной книге метафорам социальной жизни еще будет уделено внимание. Образы, которые возникают в результате использования метафор, обязательно имеют пространственное местоположение, которое автоматически, по аналогии, будет оказывать влияние на пространственную репрезентацию Социальной панорамы человека. Если мы возьмем первый пример, то лодка движется в определенном направлении, и она достаточно узкая, а потому персонификация человека, к которому относится эта метафора, придвинется ближе и будет смотреть в том же направлении.[34]

Способность человека думать об отношениях идет рука об руку с нашей способностью разговаривать о них. Как и социальное познание, социальная коммуникация бессознательна по природе: даже воздействие коммуникации через четыре описанных канала может оставаться вне нашего внимания. Это может работать следующим образом: ваша соседка делится с вами слухами по поводу другого соседа. Она назвала этого другого соседа глупым червем, и когда она это говорила, она смотрела на землю. И даже на секунду не задумавшись, вы переместили обоих соседей вниз и подальше от себя.

2.9.2. Невидимое общение создает волшебство

Четыре канала социальной коммуникации дают вам несколько ответов на вопрос «Каким образом оказывается социальное влияние?» Но достаточно ли этого? Наш

---

[34] Современное глубокое исследование по использованию метафор можно найти у Лоули и Томпкинса (2000) и Деркса и Холландера (1996).

научный ум хочет чётких и определенных объяснений, моделей и теорий. Но удовлетворит ли вас объяснение, основанное на идее коммуникации, которая протекает слишком быстро и проходит почти незаметно?

Когда в ходе терапии мы меняем социальные образы, мы нередко сталкиваемся с очень сильными и странными результатами. К примеру, человек ненавидел своего брата. Когда мы поменяли образ брата на нейтральный, его настоящий брат из плоти и крови внезапно стал разговаривать с невиданным ранее дружелюбием. Как такое возможно? Это волшебство? Или это телепатия: брат уловил мозговые волны своего брата? Может быть, они встречались или созванивались, и брат бессознательно и невербально мог получить информацию, которая была бессознательно и невербально передана ему другим братом? Нет, на самом деле их мама упомянула об одном из них в разговоре с другим.



Проблема, которая вновь и вновь всплывает в этой книге, возникает потому, что вследствие бессознательной природы социального познания и социальной коммуникации мы очень часто сталкиваемся с непонятными феноменами. Скорее всего, между людьми происходит нечто гораздо большее, чем то, что нам удается отслеживать на сознательном уровне. Более того – это превосходит масштабы нашего научного воображения, а потому ваш рациональный разум не может поверить в то, на что способно наше бессознательное.

Большинство мыслей о волшебстве возникают из этой неспособности ума понять и поверить в то, на что способен ваш собственный мозг (и тело), а также мозг и тело других людей. Раздраженный отсутствием достаточно простого объяснения, ваш разум начинает создавать новые концепции на пустом месте. В целом люди, не способные понять собственных возможностей, начинают искать какие-то внешние причины. Мы изобретаем такие причины, как энергетические поля, системы, коллективное знание, гоблинов, системные силы, призраков, богов, телепатию, мистические каналы, силу шоколада, морфогенетические поля и тому подобное.

Если мы не можем поверить, что духовный хирург просто искусно манипулирует кровью и тканями курицы, заставляя публику поверить в то, что он удаляет опухоль, тогда нам придется поверить в волшебство. Если мы не можем поверить в то, что фокусник способен проделывать трюки настолько быстро, что мы ничего не заметим, то магия будет для нас реальной. Если мы не можем поверить в социальную виртуозность человеческого бессознательного, то у нас, ученых, изучающих общество, возникает проблема.

Мы еще вернемся к этой дискуссии в Главах 6 и 7.

2.9.3. Говоря о местоположении

Когда мы говорим об отношениях, люди пользуются такими словами: высоко, низко, позади, близко, далеко. И все эти слова описывают местоположение. Температура, яркость и цвет зачастую играют вторичную роль. Мы можем сказать, что широкое распространение пространственных выражений является лингвистическим доказательством существования Социальной панорамы. Однако подобное доказательство может служить в качестве такового только для когнитивных лингвистов, которые верят, что подобные выражения представляют собой реальное субъективное восприятие говорящего.

Эта идея открывает огромные возможности для терапевтической практики. Ведь она подразумевает, что терапевту потребуется только выяснить, каким образом клиент описывает свою проблему с пространственной точки зрения, и уже можно будет ставить диагноз. Следующее, что нужно будет сделать – это произвести изменения с помощью сходных пространственных выражений, которые, будучи принятыми клиентом, дадут ему более широкое пространство для маневра в его социальной жизни.

Большинство психологов не воспринимают словесные выражения как буквальное описание опыта человека. Большинство моих коллег либо просто не замечают этих выражений, либо полагают, что они являются метафоричными по природе, а не буквальными. Различие точек зрения, к которым это приводит, может быть пояснено на следующем примере.

Когда человек говорит: «Джон против меня», это может иметь два толкования, в зависимости от теоретической позиции психолога:

а. говорящий применяет выражение, которое является устойчивой стандартной метафорой его языка, или
б. говорящий описывает то, что он видит, слышит или ощущает субъективно теми словами, которые соответствуют его внутреннему восприятию.

В первом случае (а) терапевту будет уместно ответить на это «Откуда вы знаете, что Джон с вами не согласен?» (Бэндлер и Гриндер, 1975а). Если же психолог придерживается второй точки зрения (б), то вполне логичным будет сказать: «Тогда отодвиньте Джона в сторону» (Бэндлер, 1985, Деркс, 1996).

Когда я только начинал свой исследовательский проект по Социальной панораме, разница этих двух точек зрения весьма меня занимала, так как я думал, что только первая точка зрения (а) поддерживала теорию Социальной панорамы. Но прежде чем объяснить, что заставило меня изменить свое мнение, я хочу, чтобы вы сами провели эксперимент с пространственным языком. С этой целью я приведу несколько предложений, которые помогут вам настроить слух для восприятия пространственных выражений.

Следующие примеры наглядно подтверждают, что многие выражения, касающиеся пространства, имеют характеристики, относящиеся как к (а), так и к (б):

В своей сфере он находится на вершине.
Левое и правое крыло сближают позиции.
Она против нас.
Высший класс раздирают противоречия.
Он поставил себя на один уровень с подчиненными.
Ему одиноко на вершине.
Нас разметало в разные стороны.
Они унизили себя.
Между нами встали дети.
Они стояли на пути.
Я ставлю мужа и детей на первое место в своей жизни.
За нами рабочие.
В эти дни люди стали ближе друг к другу.
Он пронесся по отделу как комета.
Мне нужна твоя поддержка.
Не сталкивайся со мной лицом к лицу.
Он себя изолировал.
На какой ты стороне?
Свое немецкое прошлое я оставил позади.
Мне нужно больше места.
Люди постоянно ходят за мной и что-то просят.

Все эти выражения мы часто слышим в своей языковой среде и отлично их понимаем. Но они же могут описывать и реальный субъективный опыт. Благодаря таким людям, как Лакофф и Джонсон (1980, 1999) мы можем увидеть, что одинаковый телесный опыт ведет к появлению стандартных метафорических выражений. Однако когда эти выражения применяются, они все еще сохраняют свою связь с абстрагированным телесным опытом.

2.9.4. Показ местоположения

Слова «знаете, моя мама… и этот парень…» Джимми произносил очень медленно, но я точно знал, что он имел в виду, потому что когда он произносил слова «моя мама», он смотрел на свою левую руку, которая лежала у него на коленях и медленно двигалась. Затем в тот самый момент, когда он произнес слова «и этот парень» он выставил правую руку в воздухе перед собой как зонтик, чуть выше уровня своих глаз. И примерно полсекунды он тряс этой рукой. Это был его способ, которым он выражал доминирование отца над матерью и всей семьей.



Джимми показывал местоположение с помощью рук; благодаря этому можно было увидеть, как именно располагаются внутри его Социальной панорамы мать и отец. Возможно, его внутреннее восприятие было гораздо шире, чем то пространство размером 30x30x30 см, в котором выплясывали его руки.

Когда Тереза, другая моя клиентка, рассказывала о своем коллеге, она посматривала немного вверх и вправо и кивала. Я указал пальцем в том же

направлении и спросил ее: «А он знает, что блокирует вашу креативность?». Ответ Терезы не оставлял никаких сомнений в том, что она действительно представляла своего коллегу в этом месте, и она, в свою очередь, поняла, куда я показывал пальцем.

Примеры Джимми и Терезы иллюстрируют, каким образом невербальная коммуникация выражает социальный опыт. Люди очень часто смотрят в том направлении, где расположены личности, о которых они говорят. Можно также заметить и жесты, позы, а также различные двигательные сигналы, которые могут давать представление о структуре их восприятия Социальной панорамы.

Мой коллега Фриц Шун заметил: позы некоторых его клиентов заставляют предположить, что они находятся в процессе воображаемого взаимодействия, которое может носить постоянный характер. «За вами кто-то идет?» – спросил Фриц одного из клиентов, который двигался очень боязливо и осторожно. «Да, – ответил клиент, – я хожу так потому, что когда я был ребенком, я постоянно ожидал, что мой отец начнет кричать на меня и бить меня».

Как только вы познакомитесь с идеей Социальной панорамы, эти невербальные сигналы, указывающие местоположение, можно будет легко распознать.

2.10. Культурные паттерны

По мнению Пинкера (1997), а также Лоули и Томпкинса (2003) имеет смысл рассматривать пространственную репрезентацию знания как универсальную характеристику, присущую всем людям, а возможно, и всем млекопитающим. Социальное познание в этом плане ничем не отличается.

Все этнические, национальные и культурные группы, с которыми я встречался, по-видимому, имеют свои Социальные панорамы. Было бы разумным предполагать, что у различных культур есть собственные паттерны для создания социальных карт.

Подобные культурные паттерны должны базироваться как на социальном опыте, типичном для этой группы, так и на тех социальных нормах и этикете, которым обучают людей этой группы. Другими словами, культурная передача паттернов Социальной панорамы может быть как явной, так и скрытой. К примеру, в культуре, где пожилых людей сравнительно немного, ребенок заметит то уважение, с которым обращаются к пожилым людям, и будут знать, что пожилые находятся в особом положении. Такому ребенку не нужно будет говорить о том, что старшим надо уступать – это пример неявной культурной передачи. Если же ребенку говорят, что «сначала проходят старшие», то это будет пример явной культурной передачи.

Для бизнесмена, который отправляется в Токио, очень полезным будет знать, что японцы очень чтят иерархию и что к президенту компании они относятся, как к богу.

Но так ли это? Область межкультурной коммуникации по определению сталкивается с дилеммой: с одной стороны есть необходимо сформулировать полезные обобщения относительно группы, а с другой – существует риск усиления нежелательных предубеждений по отношению к ней. К примеру, если нам известно обобщение о том, что все африканцы больше склонны прислушиваться к пожилым мужчинам, будет полезным, если на бизнес-встречу с африканцами отправится один из высших руководителей. Но с другой стороны, это мнение может считаться и предрассудком. Так как быть?

Социальное поведение членов организации или любой другой социальной системы базируется на Социальной панораме каждого индивидуума. Несмотря на то, что эта панорама существует только в умах людей, они могут разговаривать и вести себя так, как будто группа разделяет общую Социальную панораму. Впервые «коллективные репрезентации» рассматривал французский социолог Эмиль Деркхайм, но только Московичи (1983) и Агостинос (Агостинос и Иннес, 1990) продемонстрировали, что подобные коллективные социальные репрезентации действительно существуют и поддаются статистическому анализу.

Индивидуумы, принадлежащие к одной и той же культуре или субкультуре, склонны пользоваться одними и теми же социальными категориями. Они будут пользоваться вербальными выражениями и метафорами, относящимися к социальным нормам и ценностям, которые помогут им выстроить свои Социальные панорамы по аналогичной схеме. Если вы хотите найти общий язык с представителями другой культуры, будет полезно смоделировать определенные характерные черты их карт социального мира.

Если сравнить, к примеру, Социальную панораму японца и датчанина, мы можем получить очень интересные транскультурные инсайты. Как, к примеру, вести себя во время поездки в Саудовскую Аравию? Если бы у вас было представление о коллективной Социальной панораме жителей этой страны, она бы подсказала вам, где они размещают христиан, членов королевской семьи, иностранных рабочих, военных, террористов, бедуинов, фундаменталистов, американцев, иракцев, израильтян или инженеров-нефтяников. Подобный инструмент был бы полезен для установления и поддержания раппорта.

Я и мои коллеги были приглашены на ужин. В назначенное время – 5 часов – мы вошли в аккуратное жилище, расположенное на окраине Катманду. Пара, которая нас пригласила, предложила нам присесть в симпатичной комнате, просто, но комфортабельно меблированной, и показала нам свою коллекцию предметов искусства. Подали чай, и мы вчетвером в течение часа обсуждали различные темы. Затем хозяйка спросила нас, готовы ли поужинать, и мы ответили «Да». Она ушла на кухню и вернулась, чтобы накрыть на стол. Чуть позже она принесла две тарелки и едой и, к нашему удивлению, вышла вместе со своим супругом. Нам пришлось есть ужин, который оказался очень вкусным, в одиночестве! Наша хозяйка вернулась только через 30 минут и спросила, хотим ли мы еще. Ровно через 45 минут

вернулись они оба, но только чтобы попрощаться. В 9 часов мы возвратились в отель.

В наших умах роилось множество вопросов, касающихся привычек непальцев. Может быть, их познания о том, каким образом питаются европейцы, были почерпнуты в ресторане, где официант ставит блюда и уходит? Или это был пример огромных культурных различий? В каком месте их Социальной панорамы мы находились, что заставило их обращаться с нами подобным образом? Они поместили нас слишком низко или слишком высоко? Если бы в следующий раз мы захотели поужинать вместе с ними, что нужно было бы для этого сделать? Может быть нужно было применить методы мета-коммуникации, пошутить и сказать: «Эй, старина Геншей, давай сегодня все вместе поедим на кухне!».

2.11. Изменение социальных эмоций

Публика в кукольном театре социальных образов почти не обращает внимания на представления, которые в нем постоянно даются. Так как зрители отлично знакомы со своими внутренними процессами, их внимание постоянно уходит в сторону, даже когда куклы поют и танцуют изо всех сил. Но зрители тут же всполошатся, если представление всколыхнет у них негативные эмоции.[35] Проблемные социальные эмоции иногда могут оказываться очень сильными, даже невыносимыми. И если какая-то подобная эмоция будет появляться постоянно, она может ограничить возможности человека. Это побудит его искать помощи у профессионала: он будет просить терапевта убрать эту беспокоящую его социальную эмоцию.

Но ни один терапевт не способен избавить клиента от ненависти, одиночества, стыда, вины, покорности или зависимости. Эмоции – это не кости, ткани или жидкости. Социальные эмоции появляются в результате мыслей о людях, но большинство социальных эмоций не подразумевают, что мы сидим и думаем о других людях в одиночестве. Мы думаем о людях в контексте наших с ними отношений. Именно связь между нами и другими людьми играет самую важную роль.

Напомним: социальные конструкции, которые создают социальные эмоции, можно легко понять в рамках Социальной панорамы. «Я» находится в центре, а остальные

---

[35] В настоящее время большинство психологов игнорируют различия между эмоциональностью, с одной стороны, и познанием – с другой. Все чаще эмоции рассматриваются как часть интеллекта. Модель Gray-La Violette предполагает, что чем более широк диапазон эмоционального выражения человека, тем сложнее будут его когнитивные репрезентации. См. Соммерс (1982) и Фергюсон (1990) по вопросу эмоций как одного из аспектов интеллекта.

люди располагаются где-то в окружающем пространстве. Сенсорные характеристики этих двух элементов, а также их положение относительно друг друга во многом определяют соответствующее эмоциональное восприятие.

В Главе 3, которая посвящена нашему «Я», мы подробно рассмотрим ту часть панорамы, которая касается «Я», и узнаем, что «Я» оказывает очень значительное воздействие на некоторые социальные эмоции. К примеру, такие эмоции, как зависть или стыд, невозможно ощутить без включения в них своего «Я». В этих эмоциях «Я» выступает в качестве фона. И напротив, чувство жалости может существовать полностью независимо от «Я», оно может состоять исключительно из образа человека, по отношению к которому ощущается эта жалость.

Терапевтические техники, описанные в этой книге, делятся на категории в соответствии с двумя видами симптомов. И на первом месте находятся *беспокоящие социальные эмоции*. Когда клиент жалуется на плохие чувства, которые связаны с другими людьми, им самим или и тем, и другим, мы можем просто предположить, что «отношения равны местоположению». Проблемные персонификации находятся не в том месте: улучшение чувств станет результатом перемещения их в другое место.[36]

Глубоко укоренившиеся социальные поведенческие паттерны – это вторая разновидность симптомов, которые требуют применения техник. В Главе 6 мы будем подробно говорить об автоматическом поведении, которому человек обучается в семье в раннем детстве. Фундаментальные изменения образов ранней жизни в семье дадут клиенту возможность выбора в ситуациях, в которых он ранее действовал компульсивно.

В оставшейся части этой главы мы рассмотрим техники для изменения *беспокоящих социальных эмоций*. Пионерами этой области были Стив и Коннира Андреас (1989), которые подобным образом помогали клиентам изменить чувства стыда, вины и потери.

2.11.1. Работа с болью любви

В начале этой книги мы рассмотрели роль социальных образов в восприятии любви. Для лечения проблем, связанных с любовными отношениями, нам нужно рассмотреть эти отношения более подробно. Мы рассмотрим несколько примеров

---

[36] Простота этого предположения доказывает его силу. Прагматизм – это философия, подкрепляющая данный вид рассуждений. Если кто-то говорит: «Не может быть, чтобы все было так просто», он говорит о реальности, а не о применимости.

ландшафтов любви и покажем вам общие принципы, которые лежат за всеми проблемными социальными эмоциями.

Что собой представляет эмоция «любовь»? Рубин (1970) писал, что она состоит из зависимости, альтруизма, заботы и близости, в то время как Демер и Пижински (1978) доказали ее тесную связь с сексуальностью. Некоторые люди считают любовь духовным, сверхъестественным или сакральным чувством. На протяжении многих лет психологи коллективно предполагали, что любовь не поддается научному анализу, а потому слово «любовь» отсутствует в большинстве словарей большинства учебников по психологии. Зато там можно найти слова «установление связи», «альтруизм», «привлекательность» и «сексуальность». До недавнего времени лишь очень немногие исследователи изучали психологию любви.

В последние десятилетия любовь изучалась в основном биопсихологами. Это, к примеру, Уолш (1996), который прояснил ряд ее гормональных и генетических аспектов. Сегодня мы знаем, что запах феромонов влечет друг к другу как бабочек, так и людей. Амини и Лэннон обращают внимание на роль старейших анатомических структур мозга (2000). Они пишут: «Слова, хорошие идеи и логика не означают для лимбической системы и мозгового ствола ровным счетом ничего, хотя они всегда играют ведущую роль в принятии решений относительно любви». Тем не менее эти нейрологические структуры могут пользоваться определенной логикой, которая так же связана с бессознательным социальным познанием, как и Социальная панорама. В своей книге «*Великие детские войны*» Бейкер и Орам (1998) объясняют: мы сможем понять любовь только тогда, когда будем рассматривать ее как результат потребности человека в воспроизведении. Все, что мы решаем и делаем в любви, будет направлено на то, чтобы произвести как можно больше отпрысков. Мы выбираем спутников жизни, потому что ожидаем: с ними нам удастся успешно воспроизвести себя. Когда любовь заставляет нас страдать, так происходит потому, что наши ожидания и вложения в создание потомков не оправдались.

До того, как эти биопсихологи начали свою работу, любовь была исключительной вотчиной психоаналитиков, романистов, поэтов и авторов песен. «Это любовь, это любовь, это любовь, то, что я чувствую?» (Боб Марли). Библиотеки и театры заполнены историями о страданиях любви. Мы находим в трагедии красоту? Или когда мы видим или слышим, как люди мучаются все теми же страданиями, мы ищем лечение (катарсис)?

Датский психолог Лео Паннекоек впервые раскрыл мне сложность любви, когда я принимал участие в проекте «Исследование симпатии» в 1983 году. В ходе этого исследования изучалось субъективное восприятие привязанности. Хотя лишь немногие коллеги считали этот «слишком феноменологичный» проект стоящим, мне он показался новым, свежим и неконформистским.

С помощью управляемых фантазий Паннекоеку удалось внушить испытуемым сильные любовные чувства. Погрузив их в полугипнотическое состояние, он внушал

им желание почувствовать любовь к другому человеку, любовь к себе и любовь ко всему сущему в целом. Тот факт, что испытуемые Паннекоека действительно отмечали очень сильные ощущения, доказал: любовь – это ментальный навык. Эксперимент также продемонстрировал: для того, чтобы ощутить любовь, человеку не нужен стимул (объект любви). Любовь можно рассматривать как ментальную активность, которая основана на воображении. И мы можем сказать, что люди характеризуются способностью «создавать у себя ощущение любви».



Чтобы любить, вам нужно видеть, слышать, чувствовать, обонять, ощущать на вкус другого человека – воспринимать его в конкретных сенсорных характеристиках. Когда вы ощущаете по отношению к человеку любовь, в уме вы совершаете с его персонификацией нечто особенное – что-то, что позволит вам понять: этот человек отличается от всех остальных людей, которые вам всего лишь нравятся.

Давайте послушаем очень подробное описание, которое дала Санди. Я спросил ее: «Как вы ощущаете любовь по отношению к бойфренду, когда его нет рядом с вами?»

«Когда моего бойфренда нет рядом, и я хочу ощутить свое чувство любви к нему, я смотрю *вверх* и вижу поток ментальных картин, которые показывают его в различных ситуациях. Пока эти образы *проходят мимо* меня, я ощущаю волну тепла, которая быстро пробегает от промежности к подбородку. Все это происходи в долю секунды. А потом одна из этих картинок выходит вперед и останавливает этот поток. Я вижу

этот образ и ощущаю теплое, круглое чувство *в центре своего тела, где-то за пупком*. Это чувство излучается во всех направлениях. Его *точное местоположение* сложно описать, так как кажется, что оно находится *везде*. А потом я ощущаю желание выразить ему мою любовь, и тогда у меня *в голове* начинаются несколько внутренних диалогов. Эти диалоги, возможно, состоят из фрагментов разговоров, которые состоялись в ситуациях, которые я представляю. В то же время другие внутренние голоса могут начать торговаться по поводу того, что делать – они предлагают мне различные варианты выражения моих чувств: написать письмо, позвонить, упаковать вещи и вскочить *на поезд, чтобы его увидеть*, и так далее. Эти идеи перемежаются мыслями о том, что будет гораздо более полезным и продуктивным – к примеру, закончить работу. Когда начинаются внутренние диалоги, поток образов возобновляется и, в зависимости от силы этих голосов, образы моего бойфренда перемежаются образами того, что мне нужно сделать. А затем снова начинает доминировать один образ, и я начинаю ощущать чувства, которые ему соответствуют. Я ощущаю любовь все время, пока передо мной находится образ бойфренда. Интенсивность (степень излучения, круглости и чувство завершенности) моих ощущений зависят от цвета/яркости/движения доминирующего образа. Когда мой бойфренд рядом со мной, мое чувство любви к нему может быть активировано таким же образом – когда я его вижу или когда он что-то говорит».

В этом рассказе множество слов, которые указывают на визуальные, кинестетические и слуховые образы, но мало что было сказано о местоположении. Здесь доминируют оценочные чувства: Санди отлично их описывает, но тем не менее нужно задать еще некоторые вопросы:

1. Где в вашем поле зрения появляются образы вашего бойфренда?
   (Санди: в центре, немного справа и чуть выше горизонта).

2. На каком расстоянии вы их видите?
   (Санди: Он подходит все ближе и ближе, и наконец я могу легко до него дотронуться).

3. Где вы слышите разговоры?
   (Санди: Это шепот, который раздается внутри моей головы, обычно справа).

4. Каковы основные различия в сенсорных характеристиках людей, которые вам нравятся, и человеком, которого вы любите?
   (Санди: Человек, которого я люблю, подходит гораздо ближе, он выглядит ярче, и я ощущаю с ним связь, как будто между нашими пупками протянут шнур. Я ощущаю теплое округлое чувство в районе живота, которое распространяется на все мое тело. Связь с членами семьи, которых я люблю, ощущается немного более рассеянно и на большем расстоянии).

Пример Санди позволяет представить себе, насколько сложно смоделировать социальные эмоции. Но сложность зависит от вас: вы можете разобрать эмоцию на столько частей, на сколько захотите. К примеру, одна из стратегий – это

последовательность, в которой задействуются те или иные чувства. Мы можем рассмотреть все сенсорные характеристики каждой репрезентации во всех сенсорных системах. На все это оказывают влияние многочисленные убеждения, ценности и лингвистические структуры.

Основное различие, которое Паннекоек проводит в связи с любовью, заключается в том, как мы даем и как получаем любовь. Он обнаружил: чтобы давать любовь, необходим четкий и позитивный образ самого себя. Ум любящего человека не должны занимать тревоги по поводу того, кто он «на самом деле», достаточно ли он хорош, чтобы дарить любовь, и будет ли эта любовь принята. Если человек, имеющий подобные проблемы, все равно любит другого человека, несмотря ни на что, он может потерять свою автономность, и в конце концов эта любовь принесет ему боль.

Людям не нужен профессиональный психолог, чтобы понять: любовь иногда превращается в нечто болезненное. Но может ли терапевт им помочь? Я отвечу на этот вопрос, описав несколько случаев, в которых технология Социальной панорамы применялась для избавления от страданий любви.

МИРИАМ

Мириам, моя клиентка, только что обнаружила, что ее муж имел любовную связь на протяжении шести месяцев. Она сказала мне, что слишком зависит от своего мужа, что их отношения уже не доставляют ей радости и что ради него ей пришлось слишком многим поступиться в жизни. Кроме того, Мириам полагала, что именно ее зависимость привела мужа в объятия другой женщины.

Я начал с того, что спросил ее: «Представьте себе, что вы находитесь в центре всех людей… где вы ощущаете свою дочь?». Мириам сказала мне, что дочь находится справа, на расстоянии двух метров от нее. Чтобы убедиться в том, что она меня поняла, я спросил ее: «А где вы видите Гарри (ее мужа)?». Она без колебаний сказала мне, что он находился перед ней на расстоянии двух с половиной метров. Она добавила, что он находится так далеко из-за того, что она недавно узнала об его отношениях на стороне, и тогда я спросил ее: «Где находился Гарри до того, как вы узнали об этой связи – к примеру, шесть месяцев назад?». Мириам засмеялась и сказала: «Прямо передо мной на расстоянии 20 см. Я смотрю на него снизу вверх».

Самое значительное изменение произошло, когда я предложил: «А почему бы не сдвинуть Гарри в сторону? Какую сторону вы предпочитаете?». Она разместила его слева и немедленно почувствовала себя намного лучше. Я продолжал спрашивать: «Почему бы не сделать его немного ниже ростом?» Мириам на мгновение глубоко задумалась. Когда ее внимание вернулось в здесь и сейчас, она сказала мне: «Я не могу уменьшить его. Если я это сделаю, я не смогу его уважать, а мне нужно его уважать, чтобы я могла его любить».

Тем не менее часть Мириам все еще хотела того, что она называла «равные отношения». А для этого ее муж должен был быть меньше ростом. И здесь я применил технику *визуально-кинестетического сдавливания (V-K Squash)* Бэндлера и Гриндера (1979). Одна рука представляла ту часть Мириам, которая желала «равенства», а другая содержала ту ее часть, которая хотела любить и уважать его. Хотя ее руки и не смогли полностью сомкнуться, чтобы интегрировать эти два желания, они подошли довольно близко друг к другу.

Теперь Мириам видела, что Гарри стал немного меньше, но тем не менее она могла уважать и любить его. К удивлению Мириам он стал зеленым. Когда это произошло, она улыбнулась. «Теперь я снова могу радоваться», – сказала она.

Альтернативный подход к уменьшению любимого человека в размерах – это увеличить образ себя. Мой опыт показал, что независимо от того, какой подход будет применяться, все равно происходит и то, и другое: когда человек приходит к экологичному решению, улучшается его образ самого себя, и он более-менее сравнивается в размерах с тем, кого он любит.

ДЖОАННА

Джоанна, еще одна моя клиентка, жаловалась на то, что в своем нынешнем браке она не может отдавать всю себя. «Когда ты отдаешь всю себя – это очень сильное ощущение», – сказала она. И она знала, что она имеет в виду. Я спросил ее, откуда она это знает, и она объяснила, что однажды у нее получилось полностью отдаться любимому человеку. Его звали Николас – ее первая любовь. Тогда ей было 15 лет, и она была полностью одержима этим молодым человеком, которого она обожала больше всего в мире. Отношения с Николасом длились почти год, а затем он внезапно бросил ее. Это было 19 лет назад, но в Социальной панораме Джоанны Николас до сих пор находился в центре, очень близко к ней, и фигура его была очень высокой. Он был даже на 30 см ближе к Джоанне, чем ее нынешний муж! Джоанна призналась: «Я все еще люблю того мальчика. В своем воображении я вижу его таким, каким он был – высокий, стройный, он старался как мог. Я до сих пор это ощущаю!».

Я спросил Джоанну, помнит ли она, как произошел ее разрыв с Николасом. Она объяснила: так как ее родители не захотели поддержать ее – ее отец также был первым мужчиной ее матери – ей пришлось самой переживать потерю. После года душевных поисков она пришла к выводу о том, что «если ты кому-то подчиняешься, это ведет к одиночеству», и она сказала, что слишком хорошо познала одиночество в юности. Это ограничивающее убеждение и было центром проблемы Джоанны. Подчинившись своему мужу, она бы снова ощутила себя одинокой, «как выброшенный огрызок яблока».

Когда я работал с Джоанной, то обнаружил, что родители ею пренебрегали. И из-за этого ощущение себя было у нее очень слабым. «Оно может рассыпаться в любой

момент, – сказала она мне. – Когда мне было 15 лет, я восхищалась Николасом, потому что он был очень уверен в себе и у него была большая личная сила». На самом деле ее любовь к нему была также направлена на то, чтобы самой обрести эти качества. Она надеялась, что если будет его любить, то сможет также утвердить свое ощущение себя, но у нее совсем ничего не получилось. Влюбленность в Николаса не дала ей ни грамма уверенности в себе, а когда они расстались, произошло как раз противоположное – ее самооценка сильно упала.

Во время последующей сессии Джоанне удалось укрепить свое самоощущение (Техника 13). Она изменила ограничивающее убеждение (Техника 17) относительно того, что «подчинение ведет к одиночеству». Она модифицировала свою личную историю (Техники 42, 43 и 45) таким образом, как будто она вообще никогда не влюблялась в Николаса и дольше наслаждалась своим детством. После этого Николас переместился из ее близкого круга в то место, где он стал не более чем «приятным человеком из прошлого». И наконец после того, как произошли все эти изменения, она обрела достаточно уверенности, чтобы поддаться страсти, и смогла ощутить ее по отношению к своему мужу, с которым жила уже 10 лет. В результате этих изменений он переместился гораздо ближе к ней.

2.12. Базовые техники для улучшения отношений

Научные выкладки в этой книге сопровождаются их практическим применением. Чтобы сократить пропасть между областью дискуссий, наблюдений и гипотез и терапевтическими инструментами, которые могут применять реальные люди, нам нужно сделать несколько допущений. Подобные допущения – это избранные убеждения, которые помогают создать уверенность там, где ее на самом деле нет. Тем самым они служат прагматичной цели: они упрощают реальность, чтобы практикующий мог принять решение.

Допущение 3: *Персонификации нельзя удалить, их можно только трансформировать, изменив факторы персонификации (в основном местоположение, способности и точка зрения).*

Третье допущение Социальной панорамы заключается в том, что мы не можем убрать персонификацию после того, как она уже стала частью модели социального мира человека. Это биологический факт, который уходит корнями в нашу неврологию (Синклер, 1982). Невозможно удалить файл с нашего ментального жесткого диска, но эти файлы можно сравнительно легко переместить или улучшить. Вот почему в этой книге вы встретитесь с двумя основными методами вмешательства:

a. Перемещение персонификации в более удобное место путем прямого внушения (т.е. переместите ее поближе, поместите ее ниже и передвиньте ее в сторону).

б. Улучшение персонификации путем расширения ее способностей или изменения ее убеждений. (Это, как правило, делается путем «передачи ресурсов». Если сформулировать очень кратко: «Как вы думаете, какого качества не хватает этой персонификации?», «Где находится это качество у вас?», «Пошлите эту способность персонификации»).

Техники 5 и 6 – это необходимые ингредиенты наиболее успешной работы с Социальной панорамой.

Техника 5. Перемещение на более удобное место с помощью референтной персонификации

Показания: любые отношения, которые необходимо улучшить.

1. Ощутите то чувство, которое связано с проблемными отношениями.

2. Найдите местоположение проблемной персонификации X (см. Техника 3).

3. Ощутите чувство, которое соответствует вашим отношениям с персонификацией Y – это человек или группа, где у клиента установились такие отношения, какие он хотел бы иметь с проблемной персонификацией.

4. Найдите местоположение этой референтной персонификации Y.

5. Переместите проблемную персонификацию X как можно ближе к местоположению референтной персонификации Y.

6. Оцените чувства, устойчивость образа и поищите сопротивление против этого нового местоположения во время встреч в будущем (помогает решить все дополнительные проблемы).

7. Если все хорошо, попросите клиента быстро переместить персонификацию в новое место и очистить то место, где она находилась ранее.

Проблемы, которые могут возникнуть в Технике 5, и их возможные решения

П. Проблемная персонификация X не достигает предназначенного для нее места.
Р. Посмотрите, достаточно ли клиенту этого изменения. Если да, оставьте как есть. Если нет, см. Техники 6, 7 и 8.

П. Некоторые части (остатки) проблемной персонификации остаются на старом месте.
Р. Предложите повторить перемещение несколько раз и очистить старое место. Если этого недостаточно, примените по отношению к оставшимся частям технику 6.

П. Проблемная персонификация вовлекается в непродуктивные взаимоотношения с референтной персонификацией. (Они спорят по поводу местоположения)
Р. Предложите, чтобы референтная персонификация отправилась спать, она была нужна только для того, чтобы найти место, куда переместить проблемную.

П. Проблемная персонификация доминирует.
Р. Усильте образ себя и снизьте авторитет проблемной персонификации (см. Главы 3 и 4).

Техника 6. Улучшение персонификации с помощью дополнительных качеств.

Показания: любые отношения, которые необходимо улучшить

1. Найдите местоположение проблемной персонификации (см. Технику 3).

2. Найдите, каких *качеств* (ресурсов) *не хватает* проблемной персонификации, вследствие чего она находится не на том месте. Назовите эти недостающие качества. («Проблемная персонификация не может… X»).

3. Найдите пример из собственной жизни, где вы могли делать как раз то, чего не может делать проблемная персонификация (под названием X).

4. Войдите в то воспоминание, в котором вы пользовались качеством X. Сделайте это воспоминание как можно более живым и интенсивным. На чем вы фокусируетесь? Что для вас важно? Что именно вы делаете? Что вы ощущаете? Как вы дышите? Что вы говорите себе и/или окружающим? Как только интенсивность ощущений достигнет максимального уровня, выберите цвет, который будет ассоциироваться у вас с этой способностью. Представьте себе, что вы находитесь в облаке этого цвета, означающего качество X.

5. Теперь пошлите своей проблемной персонификации качество X в виде окрашенного луча света. Продолжайте это делать, пока вам не покажется достаточно.

6. Оцените эмоциональное влияние на отношения. Проиграйте в уме воображаемую будущую ситуацию с проблемным человеком. Какие возражения вы можете обнаружить против подобного взаимодействия?

Изменилось ли местоположение проблемной персонификации?

Советы:

Если проблемная персонификация не может принять качество X, посмотрите, не нуждается ли она сначала в каком-то другом качестве – условный ресурс Y.

Если проблемная персонификация отклоняет качество X, примените Техники 7 или 8.

2.13. Как преодолеть очень интенсивные негативные социальные эмоции

Техник 5 и 6 очень часто бывает достаточно, так как они раз за разом доказывают свою способность вызывать изменения, особенно если применяются в комбинации. Однако во многих случаях клиент может ощутить сильное сопротивление, которое коренится в глубоких негативных социальных чувствах, к примеру, страх или ненависть.

Если мешает ненависть, то легче всего справиться с агрессией клиента, применяя Технику 7. Другие глубокие чувства можно прорабатывать Техникой 8, где нужные качества придаются персонификации в раннем возрасте – в колыбели. Когда мы наблюдаем, как взрослеет обогащенная таким образом персонификация, это поможет изменить ее облик, сделав его очень стабильным. Благодаря этому процессу клиент не останется зафиксированным на предыдущем образе проблемной персонификации.

Техника 7. Одностороннее улучшение очень плохих отношений

Показания: нейтрализация чувства ненависти.

Охарактеризуйте свои отношения с проблемной персонификацией по шкале от (1) – нейтральные до (10) – интенсивная ненависть.

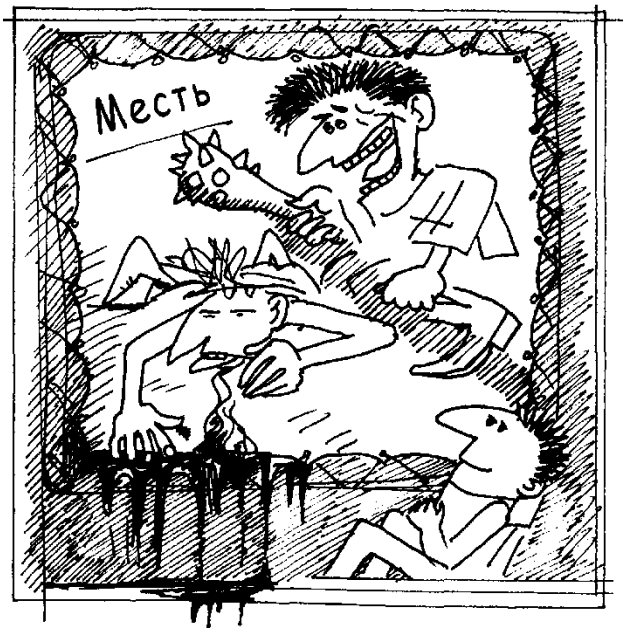
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

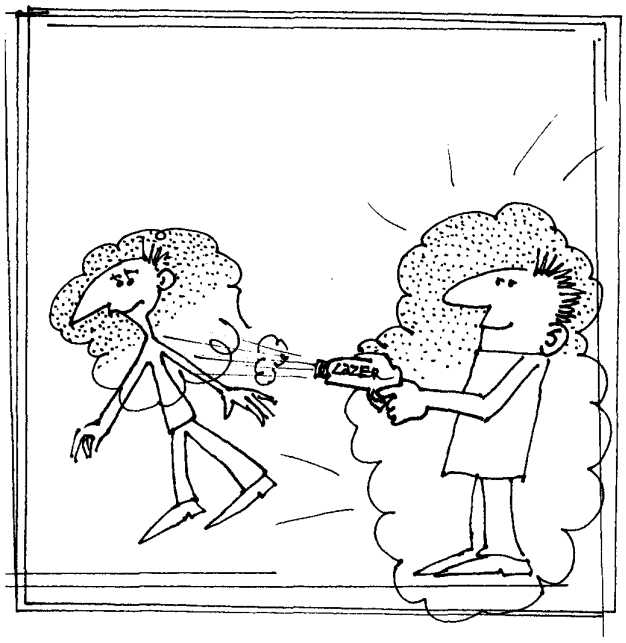
Где в вашей Социальной панораме находится эта проблемная персонификация?

1. Представьте экран кинотеатра. Увидьте на нем себя в образе сильного киногероя, у которого есть все необходимое для того, чтобы справиться с проблемным человеком.

2. Оставайтесь в роли наблюдателя. Представляйте себе сцены, в которых вы мстите.

3. Повторяйте сцены мести до тех пор, пока они вам не наскучат или пока не почувствуете жалость.





4. Спросите себя: «Каких внутренних психологических качеств не хватает проблемной персонификации, по причине чего она ведет себя так плохо?». Запишите свои ответы:

   Проблемной персонификации не хватает:

   (а) качества…
   (б) качества…
   (в) качества…

5. Подумайте о первом недостающем качестве (а) и спросите себя: «Когда это качество проявлялось у меня очень сильно?»
   Найдите воспоминание о подобной ситуации; это должна быть конкретная , происходящая в определенном месте и определенное время.

6. Переживите момент обладания этим качеством (а) как можно интенсивнее, воспринимая место, время, образы, звуки и запахи. Сконцентрируйтесь на том, как вы ощущаете эту способность в полной мере и поглощены ею. Что вы делаете? Что вы себе говорите? Что вы замечаете?

7. Удерживая качество (а) в уме, выберите цвет, который ему соответствует. Окружите себя облаком этого цвета, в то же время усиленно ощущая в себе это качество.

8. Пошлите это качество (а), возможно, в виде лазерного луча выбранного цвета, проблемной персонификации. Пусть этот человек наполнится данным качеством. Продолжайте до тех пор, пока не увидите, что проблемный человек имеет это качество в достаточной мере. Если лазерный луч отражается, выберите лазер более мощного калибра.

9. Далее выполняйте эту процедуру для других отсутствующих качеств (б), (в) и т.д.
   Какое влияние это оказало на ваши чувства по отношению к проблемному человеку?
   Где сейчас находится образ этого проблемного человека в вашей Социальной панораме?

Снова оцените свои отношения:

От нейтральных (1) до интенсивной ненависти (10):

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Техника 8. Восприятие проблемной персонификации в образе младенца

Показания: улучшение длительных проблемных отношений

Где находится проблемный человек в вашей Социальной панораме?
Оцените свои отношения с проблемной персонификацией по шкале:
От (1) – нейтральных до (10) – интенсивной ненависти:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1. Спросите себя: «Каких глубинных психологических качеств не хватает этой проблемной персонификации, из-за чего он или она так плохо себя ведет?». Запишите свои ответы:

   Проблемной персонификации не хватает:

   (а) качества …
   (б) качества…
   (в) качества…

2. Подумайте о недостающем качестве (а) и спросите себя: «Когда я в полной мере обладал этим качеством?»

3. Найдите воспоминание о подобной ситуации. Пусть это будет ситуация, происходящая в определенном месте и определенное время.

4. Переживите обладание этим качеством (а) как можно более интенсивно, воспринимая при этом время, место, образы, звуки и запахи.
   Сконцентрируйтесь на полном обладании качеством (а). Что вы делаете? Что вы себе говорите? Что вы замечаете?

5. Удерживая в уме качество (а), выберите цвет, который ему соответствует. Окружите себя облаком этого цвета, в то же время усиленно ощущая в себе это качество.

6. Представьте проблемную персонификацию в образе младенца. Наблюдайте, как он или она лежит в колыбели. Пошлите ему/ей недостающее качество (а) в виде лазерного луча выбранного цвета.
   Продолжайте посылать до тех пор, пока не увидите, что этого качества у младенца достаточно до конца жизни. Повторите то же самое с другими недостающими качествами.

7. Представьте себе, как этот младенец растет, обладая всеми этими качествами. Смотрите, какое влияние это оказывает на человека, которым он станет.

8. Проверьте себя, представив встречу с проблемным человеком. Какое влияние это окажет на ваше отношение к нему?
   Где теперь в вашей Социальной панораме находится проблемный человек?

Снова оцените свои отношения с проблемной персонификацией:
от нейтральных (1) до интенсивной ненависти (10).

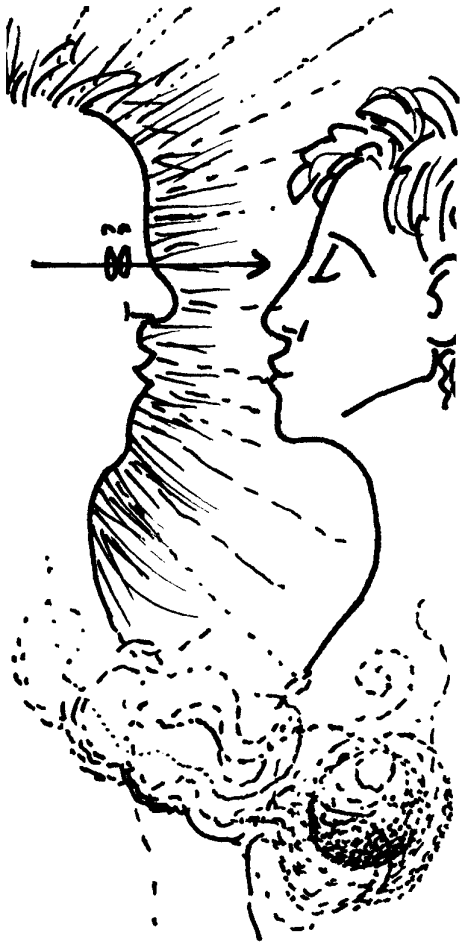
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2.14. Заключительные выводы

Помогать людям улучшить социальную жизнь с помощью техник, описанных в этой Главе – это замечательный способ узнать о бессознательном социальном познании. Всем академическим читателям я бы порекомендовал сразу же протестировать то, о чем вы прочитали.[37] Именно такие эксперименты и вызвали к жизни модель Социальной панорамы. Информация, изложенная в двух последующих главах, также в значительной степени является результатом пути проб и ошибок в терапевтической практике.

[37] Сам я получил образование академического исследователя и несколько лет выполнял социально-психологические исследования. Начало тестирования на реальных людях вне лаборатории всегда было очень важным шагом для меня и моих коллег.

Глава 3. Самосознание



3.1. Я – центр социального мира

В Главе 1 мы представили самосознание как один из девяти основных факторов персонификации. Считается, что суть восприятия себя – это ощущение себя, или «кинестетическое я». Эта точка тела функционирует как ядро социальной солнечной системы человека – кинестетическое «Я» формирует центр Социальной панорамы большинства людей. Это то место в ментальном пространстве, в котором отношениям придается форма. В норме самосознание человека сопровождает ощущение себя как спутник – воображаемое облачко, которое находится впереди человека. Это можно представить себе следующим образом: если бы ваше тело было проектором, оно проецировало бы ваши образы себя в пространстве перед собой. Эти спроецированные образы себя – это обобщенные схематические картинки, которые обычно настолько неясны, что сознание их не воспринимает. Но какими бы смутными они ни были, образы себя оказывают огромное влияние на социальную жизнь, так как они диктуют нашу позицию и нашу роль.

В этой главе мы рассмотрим динамику самосознания в контексте бессознательного социального познания. Как только мы установим правила восприятия себя в контексте социальной жизни, мы сможем взглянуть на терапевтическое применение этих знаний. Их можно применять во всех сферах, где у людей возникает проблема с уверенностью в себе, социальными ролями, комплексами неполноценности или превосходства, негативным образом себя, авторитетом, идентичностью или слабым эго.

3.2. Поговорим об изменении самосознания[38]

Всем известные понятия «Я» и «идентичность» – это части комплексного понятия. Наряду с понятиями «Я» и «меня» они формируют систему значений, для которой трудно определить границы. Это дало философам и психологам неистощимую пищу для размышлений на протяжении многих веков. Они задавали друг другу, например, такие вопросы: «Какова природа Я?», «Из чего состоит эго?», «Существует ли душа?», «Что такое идентичность?», «Как появляется самооценка» и «Идентично ли сознание самосознанию?». Одной из вершин подобных дебатов стала «психология Я», которая появилась на основе работ Уильяма Джеймса (1890). Центральной ее темой стала разница между «Я» и «я». Стоит отметить, что точный философский анализ далеко не всегда приводит к появлению метода, позволяющего изменить положение дел. Но так как психотерапевты постоянно сталкиваются со множеством проблем на уровне идентичности, подобные методы им просто необходимы.

---

[38] См. Лоули и Томпкинс (2000) о символическом моделировании.

Прохазка (1984) проанализировал различные психотерапевтические тренды, которые применялись в области «повышения самооценки». Он обнаружил очень немного техник, направленных конкретно на решение проблем с «Я». В противоположность этому недостатка в диагностических методах, позволяющих выявить нарушения личности (Бун и Драайер, 1995) нет. Психодиагностика – это голова монстра, которая не дает терапевту почти никакой практической ценности и не позволяет улучшить функционирование «Я» человека. В числе новых методов, которые обнаружил Прохазка, был метод рационально-эмоциональной терапии Эллиса (1973). Эллис пытается повысить самооценку, побуждая клиента перестать задавать себе различные иррациональные вопросы, касающиеся его «Я».

Представьте себе, что вы терапевт и работаете с клиентом, который уверяет: он потерял себя. Какие заклинания вы будете применять, чтобы вновь вызвать исчезнувшее «Я»?

Этот практический вопрос не находит ответа в работе философа Гергена (1998), хотя он оказал большое влияние на постмодернистские взгляды на «Я». Помимо всего прочего он заявляет, что в нынешние времена социального хаоса концепция стабильной идентичности является анахронизмом. Другими словами, если кто-то потеряет себя в эти беспокойные времена, то так тому и быть.

В свою очередь Лакофф и Джонсон (1999) указывают на то, что они называют «народной теорией сущностей». Этот повсеместно принятый и вполне понятный с точки зрения здравого смысла взгляд предполагает, что у человека есть «истинное», «реальное» или «основное» «Я». Эту «народную теорию сущности» подпитывали поколения теологов, гуру и терапевтов, которые проповедовали такие концепции, как «душа», «разум», «истинное Я», «высшее Я» или «центр бытия».

Однако вместо признания какой-то «сущности» для описания себя люди применяют целый комплекс концептуальных метафор. По мнению Лакоффа и Джонсона люди думают (и говорят) о «себе» так, как будто это какой-то осязаемый или конкретный объект. Если кто-то говорит: «Я потерял себя», то все понимают, что он имеет в виду, потому что это связано с (1) универсальным базовым опытом потери вещей и (2) универсальной концептуальной метафорой «Я» человека как вещи. Если говорить коротко, то люди проецируют свой базовый опыт, который у них имеется по поводу предметов, на свое восприятие «не-предметов», к примеру, «Я».

Лакофф и Джонсон представили серию концептуальных метафор, которые они рассматривают в качестве характеристик различных аспектов «себя». Самые важные среди них это:

1. Ты обладаешь «Я» точно так же, как ты можешь обладать предметом.
2. Ты можешь контролировать свое «Я» точно так же, как ты можешь контролировать предметы.
3. Чтобы осуществить контроль «Я», необходимо приложить силу и старание, такие же, какие необходимы, чтобы манипулировать тяжелым объектом.

4. «Я» иногда идентифицируется с телом. В этом случае контроль «Я» равняется контролю тела, который, опять-таки, происходит из базового опыта манипулирования предметами.
5. Заставить себя выполнить действие – это то же самое, что преодоление инерции тяжелого объекта.
6. Вы можете завладеть «Я» другого человека точно так же, как можете забрать у него какой-то предмет.
7. Вы можете посмотреть на свое «Я» и составить мнение о себе, точно так же, как можно составить мнение о предмете.
8. Контроль «Я» также означает контроль внимания. Внимание также рассматривается как объект, который вы можете перемещать.
9. У «Я» есть конкретное местоположение, точно так же, как предметы можно размещать в определенных местах, и его так же можно потерять.

То есть с точки зрения когнитивных лингвистов люди говорят (и думают) о себе таким образом, который показывает, что они пользуются при этом набором ментальных конструкций, базирующихся на элементарном опыте, получаемом в младенчестве. Если вы потеряли себя, то вы пользуетесь метафорой «я-как-вещь-в-определенном-месте».

С точки зрения лингвистики и философии животрепещущий вопрос «Что есть мое истинное «Я»?» может быть нонсенсом, но тем не менее он может разрушать жизни людей. Ни психодиагностика, ни философия, ни психология «Я», ни лингвистика не могут дать нам инструменты, которые могли бы помочь заменить «потерянное я». Сложно также найти технику, которая могла бы помочь обнаружить «истинное я» или усилить слабое «Я».

Некоторые подобные техники зародились в рамках основанной на прагматическом подходе нейролингвистической терапии Бэндлера и Гриндера (1975a). В частности, мы можем обнаружить несколько методов изменения аспектов восприятия себя в так называемых «императивных семинарах «Я»» Лесли Камерон-Бэндлер. Она предполагает, что люди живут в соответствии с «главным вопросом», и если мы найдем этот вопрос, это поможет нам выявить центральные темы в их восприятии себя. Эти определяющие идентичность темы можно вывести на уровень сознательного выбора – действительно ли вы хотите провести остаток своих дней, спрашивая себя «А мамочка меня любит?»

Дилтс и Делозье (2000) и Андреас (2001), которые принадлежат той же нейролингвистической традиции, были более заинтересованы в описательном аспекте идентичности. Они ответили на сложный вопрос «Что есть идентичность человека?», говоря просто «Она такова, какой ее считает сам человек». Они описывают это так: «Я» – это система убеждений. И это означает, что для влияния на «Я» они предпочитают техники по изменению убеждений (Дилтс, 1990). Однако этот подход осложняется тем, что убеждения по поводу идентичности не всегда легко выражаются языковыми средствами: клиент, который может точно описать, кто

он такой – это элитный клиент. Фолкнер (1994) признает, что подобные убеждения зачастую принимают форму метафор. Отыскивая подобные метафоры («то есть вы как…?») и стараясь адаптировать эти метафоры к потребностям клиента, он разработал простой и практический подход, который также играет свою роль в этой главе. Таким образом, метафоры «Я – исследователь» или «Я – восходящее солнце» могут оказывать сильное влияние на восприятие человеком самого себя.

3.3. Исследование мира своего «Я»

Свои полевые исследования я начал с перечисления ответов, которые я получил на вопрос «Кто вы?». В этих ответах, которые начинались со слов «Я – …», сразу же появился определенный шаблон. Во-первых, подобное определение идентичности часто начиналось со слов «Я есть…» или «Я как…» или «Я думаю, что я…». Люди часто выдавали сразу несколько предложений, одно за одним, как в приведенном примере:

Лукас: Анита, можете сказать мне, кто вы?

Анита. О Боже… я… (долгое молчание). Как это выразить словами? (снова молчание). Это чувство! (молчание). Это просто… я была собой задолго до того, как я поняла, что я личность или девочка. Да, я все еще вижу себя девочкой... Сейчас я секретарь... и я думаю, что я верная жена (смеется). Это еще и образ… думаю, я элегантная и привлекательная… и я настойчивая. Я Анита (смеется). Но в первую очередь я – это я. Знаете, просто я! Такая, какой была всегда! (удовлетворенно смеется).

Ответы на этот вопрос люди дают в одной из нескольких типичных форм:

Я – X (X – синоним «Я», то есть Я – это Я)
Я – Y (Y – имя, т.е. Я – Питер)
Я – Z (Z – метафора, т.е. Я – ночной тигр)
Я – U (U – качество, т.е. Я гибкий)
Я – E (E – эмоциональное состояние, т.е. Я счастливый)
Я – существительное V (V – социальная категория, т.е. Я – учитель)
Я – прилагательное V (ценность в рамках социальной категории, т.е. Я – плохой учитель)
Я думаю, я W (W – любая разновидность идентификации, т.е. «Я думаю, я плохой», «Я думаю, я Бог Ра»).

Наряду со всеми этими определениями идентичности мы можем столкнуться и с ответами, которые относятся к сенсорному восприятию и не являются конкретными. Другими словами, ответ ссылается на чувство, образ, звук, запах или вкус. Как в примере «Я… ээ... мм... это чувство».

Мы можем часто услышать и выражения вида «это просто…», «это просто идея», «это просто что-то, что вы знаете», «это естественно», «это очевидно», «это чувство внутри». Все они указывают на бессознательную природу самосознания. Подобные выражения используются, когда человек сталкивается с бессознательными ментальными конструкциями, на которых ему не удается сфокусироваться сознательно, даже хотя он абсолютно уверен, что ему известно их содержание.



В работах Бэндлера и Гриндера и их коллег (Деркс и Холландер, 1996a) много внимания уделяется структуре сенсорного восприятия. Как Фоконье (1997) и Гроув (1998), они полагают, что любые понятия приобретают форму трехмерных сенсорных ментальных конструкций. Наряду со словами, которые люди используют для описания своего самосознания, они постулируют свое существование набором сенсорных восприятий, которые проецируются в пространстве и обычно ускользают от признания их сознанием. Самооценка, следовательно – это в первую очередь то, что человек бессознательно ощущает, видит, слышит, обоняет или чувствует на вкус внутри и вокруг себя.

Подобно тому, как мы описали персонификации в Главе 1, нам необходимо рассмотреть самосознание в рамках самого базового человеческого опыта. Если мыслить логически, оно должно базироваться на универсальном первичном опыте «Я здесь». Это, однако, довольно большой шаг, ведь сначала нужно вывести

заключение, что подобная вещь вообще существует, а затем исследовать ее у живых существ («Откуда вы знаете, что вы здесь?»)

Идеи Фоконье (1997) предполагают, что слова «Я» и «я сам» помогают активировать (как по клику мыши) подсознательные ментальные конструкции. Предполагая, что «конструкция себя» тем или иным образом воспринимается в рамках сенсорных характеристик в ментальном пространстве, я был готов к следующим экспериментам со своими клиентами. Я начал со следующих вопросов:

1. Можете сфокусировать свое внимание на себе, на своем «Я»? Скажите себе «Я» или «я сам». Получилось?
2. Что вы чувствуете? Где вы это ощущаете?
3. Что вы видите? Где вы это видите?
4. Вы что-то слышите? Где вы это слышите?
5. Можете ли вы почувствовать запах или вкус?

Сразу проявились несколько шаблонов. Прежде всего, удалось довольно успешно заставить людей сфокусировать внимание на их восприятии себя. Во-вторых, им не всегда было легко облечь это восприятие в слова, хотя сопутствующий язык тела был исполнен смысла. В частности, очень часто о точном местоположении ощущений сигнализировали руки, указывая, где человек что-то ощущал, видел или слышал. Я получал полезную информацию, либо (если оно находилось в нескольких метрах от клиента) когда доходил до указанного места, либо (если оно находилось ближе к клиенту) когда просил его указать пальцами точное место.

3.4. Паттерны в осознании себя

В работе со многими клиентами было логичным в процессе исследования их концепции себя поэкспериментировать с ее изменением. Предложения об изменениях повышают степень осознания аспектов восприятия себя. Изменения позволяют прояснить образ и утвердить чувства. Другими словами, в то время как обычный поиск ощущения «себя» позволяет получить лишь довольно смутную идею, как только мы что-то меняем, следует момент более интенсивной осознанности (как реакция ориентации), которая позволяет прояснить и старую, и новую ситуацию.

В целях краткости в этой книге паттерны, обнаруженные мною в ходе терапевтической и исследовательской работы, я представлю обобщенно. Связь между чувствами, образами и звуками себя рассматривается по мере их появления.

3.4.1. Паттерны ощущения самосознания

Благодаря исследованию Гершона (1998) мы пришли к более ясному пониманию «животного» чувства. По его мнению, в нашем животе находится второй «мозг», который состоит из огромного количества нервных клеток, окружающих кишечник. Необходимо понимать, что метаболизм является самой важной функцией в развитии от эмбриона до младенца. Желудок и кишечник образуют разумную биохимическую фабрику задолго до того, как чувства начинают стимулировать мозг. Ощущение себя, возможно, зарождается где-то в кишечнике, а на более поздних стадиях развития связывается с мозгом. И отсюда возникает вопрос: существует ли какой-то универсальный базовый опыт, который мы могли бы охарактеризовать словами ««Я» – это мой живот?»

Возможно, нам стоит интерпретировать связь, которая существует у людей между осознанием себя и их образом себя как отражение связи между «кишечным мозгом» Гершона и умом. Важность «животного» чувства в социальной жизни можно проследить до той роли, которую играет мать в поддержании работы пищеварительной системы ребенка. Можем ли мы в этом случае постулировать как базовый опыт «мама – это пища»?

Инструкции «ощутить свое «Я» достаточно, чтобы привлечь внимание к кинестетическому аспекту самосознания. Это ощущение обычно становится более интенсивным, когда люди подолгу на нем фокусируются. В данном курсе исследований проявились три основных типа «чувства себя»:

1. *Кинестетическое «Я».* Оно определяет местоположение самосознания: это место, где находится «Я».
2. *Эмоции, возникающие в результате оценки себя*. Это позитивные, негативные или нейтральные чувства, которые являются результатом оценки себя или образа себя.
3. *Знакомое ощущение себя*. Оно состоит из постоянного потока присутствующих на заднем фоне эмоциональных, висцеральных ощущений и ощущений самовосприятия.

Не каждый участник эксперимента или клиент может почувствовать разницу между этими ощущениями, и мы не можем утверждать, что все воспринимают все три своих вида. Но эта классификация весьма полезна для терапевтической практики. Жалобы по поводу «Я» всегда подпадают под одну из этих категорий. К примеру:

Я потерял себя – потеря кинестетического «Я»
Меня тошнит от себя самого – негативная самооценка
Я странно себя чувствую – что-то не так со знакомым человеку ощущением себя.

3.4.1.1. Кинестетическое «Я»

Кинестетическое «Я» – это опора нашего существования. Когда людей об этом спрашивают, они обычно указывают на живот или на грудь. Однако об этом нет

никаких упоминаний в стандартной психологической литературе – возможно, вследствие комбинации, которая включает в себя мобильность этого местоположения, его бессознательный характер и динамику его интенсивности. Это составляет разительный контраст с восточными психологическими традициями, которые придают большое значение данному феномену. Китайцы говорят о «точке чи», японцы – о «точке ки», йоги называют это чакрой. В театральном искусстве говорят о «центре» (Джонстон, 1990).[39] Люди, которые занимаются альтернативной медициной (работающие с энергиями и придерживающиеся холистических традиций) и практикующие боевые искусства обнаружили, что местоположение этой точки играет важную роль в благополучии человека. Когда люди чувствуют себя хорошо, кинестетическое «Я» часто находится внутри тела, слегка выше или ниже пупка. Когда они чувствуют себя хуже, оно обычно перемещается выше.

Когда я спрашиваю «Какая часть вашего тела в наибольшей степени ощущается как «Я»? большинство моих клиентов указывают прямо на свое кинестетическое «Я». Другим легче его обнаружить, если я указываю рукой на собственное тело. Недостаток подобного подхода заключается в том, что подобные жесты могут послужить вводящим в заблуждение внушением. Если добавить «внутри тела или снаружи», то открытость вопроса восстанавливается.

МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ

К своему удивлению я обнаружил множество вариантов расположения кинестетического «Я». Восточные традиции часто дают различные стандартные варианты. В свете тех вариантов, которые обнаружены мною, я предпочитаю учитывать индивидуальные различия. Хотя это ощущение обычно находится в границах тела, я сталкивался и со случаями, когда оно было частично вне тела или на расстоянии одного метра от тела. Мои клиенты указывали место перед головой, рядом с головой, за головой, в шее, в верхней части груди, перед грудью, вокруг

---

[39] Джонстон (1979:179) цитирует Михаила Чехова (1953), который пишет:

> «Пока центр остается в середине груди (представьте, что на глубине нескольких дюймов), вы будете чувствовать себя собой и полностью отвечающим за свои поступки, но более энергичным и гармоничным, то есть ваше тело будет приближаться к «идеальному». Но как только вы попытаетесь передвинуть центр куда-то еще в теле или за его пределами, вы почувствуете, что меняется и ваша физиология, и ваше психологическая позиция– точно так же, как они меняются, когда вы входите в воображаемое тело. Вы заметите, что центр может притягивать и концентрировать все ваше бытие в одной точке, из которой исходит и сияет ваша активность».

Джонстон советует поэкспериментировать:

> Разместите мягкий, теплый и не слишком маленький центр в область живота, и вы сможете ощутить себя удовлетворенным, заземленным, немного тяжелым и юмористичным. Разместите крошечный твердый центр на кончике носа, и вы станете любопытным, пытливым и даже назойливым. Сместите центр в один из своих глаз, и заметите, как быстро вы стали застенчивым, хитрым и, возможно, лицемерным.

плеч, в середине груди, вокруг головы, над пупком, за пупком, в пупке, ниже пупка, в животе, в бедрах или в ногах. Я часто встречался и с двойным местоположением: оно всегда сигнализирует о наличии внутреннего конфликта идентичности. «Среднестатистическое» кинестетическое «Я» находится спереди, немного выше пупка.

Представители упомянутых выше восточных школ, практикующие телесно-ориентированную терапию, полагают: слишком высокое местоположение кинестетического «Я» ассоциируется с дисбалансом личности и телесных функций. Эти практики полагают также, что в коррекции нуждаются и случаи, когда оно находится слишком далеко впереди, в шее или в спине. Это делается с помощью прямого внушения или специальных упражнений, которые в данном контексте носят название «центрирующих упражнений» или «заземления». К примеру: «Встаньте на носки, напрягите мышцы живота, глубоко вдохните и на несколько секунд задержите дыхание, затем выдохните и ощутите, как ваш центр гравитации снижается, когда вы становитесь обратно на всю ногу».

ОТСУТСТВИЕ КИНЕСТЕТИЧЕСКОГО «Я»

Если клиент не может указать местоположение своего «Я», когда его об этом просят, это, скорее всего, имеет важное диагностическое значение. Я сталкивался с несколькими очень характерными случаями, когда люди не могли установить местонахождение своего кинестетического «Я», хотя все они могли легко установить местонахождение других персонификаций. В результате сформировались следующие гипотезы:

1. Отсутствию кинестетического «Я» сопутствует склонность ставить себя на место других: «Это моя проблема, я не знаю своего места», «Я боюсь людей в целом, терпеть не могу, когда они подходят ближе 4 метров. Если они подходят ближе, я не знаю, что делать. Окружающие меня поглощают».

2. Человек, у которого отсутствует кинестетическое «Я», иногда предпочитает заполнить свой центр ощущениями идентичности, принадлежащими кому-то другому. Такие люди, по-видимому, идентифицируют себя с одной из сильных персонификаций своего ближайшего круга – то есть партнера/супруга, своего близнеца или даже Иисуса Христа. Это может привести к патологической идентификации, смешению ролей или потере идентичности. Люди со слабым кинестетическим «Я» часто подчиняются тому, кто играет более сильную роль. В Главе 4, посвященной авторитету, мы столкнемся с паттерном доминирования. Люди позволяют над собой доминировать, когда у них наблюдается сочетание слабого самосознания и выраженной персонификации других. Люди без кинестетического «Я» могут полностью потерять себя в отношениях с доминирующими персонификациями своей Социальной панорамы.

3. Часто происходит и так, что люди не могут указать свое кинестетическое «Я», так как у них несколько осознаний себя. Подобное наблюдается в случае «множественных личностей», который описывают Бун и Драайджер (1995). Подобное так называемое двойное расположение «Я» указывает на наличие внутренних конфликтов на уровне идентичности.

4. Отсутствие ощущения себя может также указывать на очень негативный образ самого себя. Негативные суждения в собственный адрес часто ассоциируются с дисфорическими эмоциями, когда человек считает необходимым подавлять свое кинестетическое «Я». У меня был клиент, который ненавидел себя, так как раньше занимался гомосексуализмом. Подобное отрицание себя часто сопровождается «нежеланием находиться там». Без кинестетического себя человек субъективно отсутствует и играет в своего рода социально-эмоциональные прятки.

5. Я убежден, что любой опыт, связанный с выходом из тела, к примеру, изучаемый психиатрией и парапсихологией, указывает на недостаточную активность кинестетического «Я». Большинству людей бывает легко следовать внушению «просто выйдите из тела». Подобная способность «оставлять тело» применяется с терапевтическими целями в «терапии линии времени» Джеймса и Вудсмолла (1988). Когда Эриксон (1967) говорит о «мозге, который плавает в середине «ничто», он имеет в виду то же самое. Кинестетическое «Я» может отсутствовать во снах, а также в измененных состояниях сознания (Мавромантис, 1987).

6. Висцеральные ощущения напряжения или боли могут подавлять кинестетическое «Я». Если эти ощущения являются результатом негативных эмоций, люди могут идентифицировать себя с этими эмоциями. Они могут «стать» своим страхом или гневом.

ДРУГИЕ ПЕРСОНИФИКАЦИИ КИНЕСТЕТИЧЕСКОГО «Я»

В теории кинестетическое «Я» должно занимать центральное место в социальном восприятии, а социальный мир должен вращаться вокруг этого «я-ощущения». В терапевтической практике можно столкнуться с клиентами, которые проецируют в центр персонификации других людей. Это, по-видимому, является результатом идентификации на постоянной основе. Кинестетическое «Я» самоперсонификации располагается в подобных случаях рядом с центром тела, слева или справа от позвоночника. Иногда кинестетическое «Я» вообще не удается обнаружить. Интересным примером этого может служить моя клиентка, которая пришла ко мне после того, как потеряла любимого партнера, чья персонификация ранее находилась в центре ее социального мира. Теперь на этом месте находилась «холодная дыра».

Присутствие персонификации других в пределах границ тела может вызывать симптомы смешанной идентичности. Если подобная персонификация-

«одержимость» находится в центральной позиции, она может действительно оказывать очень сильное искажающее воздействие. Однако это не обязательно означает, что этот человек будет полным социальным калекой. Я был удивлен, что люди могут отлично с этим жить, хотя они и понимают, что происходит что-то странное: «иногда я просто не понимаю, кто я». Пожалуйста, учтите, что за 10 лет практики я столкнулся всего с несколькими подобными случаями.

ИНТЕНСИВНОСТЬ

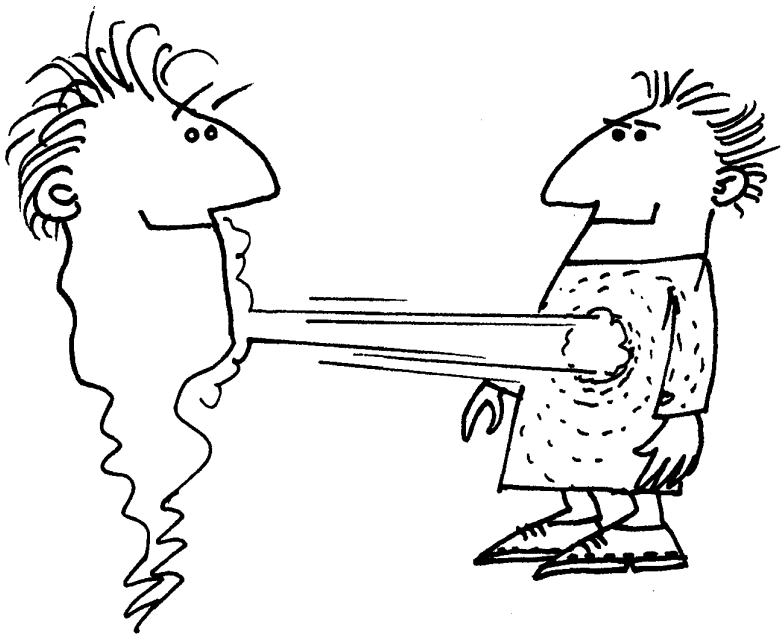
Интенсивность кинестетического «Я» на субъективном уровне можно измерить, попросив человека дать ей оценку между 1 и 10. Высокая интенсивность почти всегда воспринимается как позитивная – эго-толчок. Она сопровождается улыбкой, вздохом облегчения и прямой осанкой. По мере возрастания интенсивности растет и объем той области тела, в которой оно находится, и оно начинает приближаться к стандартному местоположению впереди пупка и немного над ним. Многие терапевтические методы воздействия, направленные на повышение уверенности в себе, опосредованно направлены на повышение интенсивности этого «ощущения себя». Поступая подобным образом, терапевт может очень быстро начать понимать невербальные признаки, позволяющие легко отличить слабое кинестетическое «Я» от сильного. Если говорить проще, то сильное «ощущение себя» сопровождается повышением личного магнетизма и присутствия.

КИНЕСТЕТИЧЕСКОЕ «Я» И ЕГО ОТНОШЕНИЯ С ОБРАЗОМ СЕБЯ

Осознание себя состоит минимум из двух компонентов: кинестетическое «Я» и образ себя. Эти два компонента находятся обычно в разных местах, иногда за десятки метров друг от друга. Большое расстояние между ними приводит к тому, что человеку приходится делить свое внимание между двумя точками. Самая высокая интенсивность кинестетического «Я» достигается, когда оно перекрывает образ себя и подобного разделения не наблюдается. В такой момент человек включает образ себя в себя. Образ себя, как мы увидим в последующих параграфах, обычно можно обнаружить в пространстве перед человеком. Этот образ в пространстве субъективно связан с кинестетическим «Я», и оба они связаны друг с другом ментальными линиями.

ОТСУТСТВИЕ СВЯЗИ МЕЖДУ ОБРАЗОМ СЕБЯ И КИНЕСТЕТИЧЕСКИМ "Я"

Если нет связи между образом себя и кинестетическим "Я", то образ себя будет похож на образ чужого человека. Такой несвязанный образ является на самом деле "образом другого", а не образом себя. Если кто-то хочет, чтобы такой образ стал образом себя, нужно создать эту связь.



«Можете соединить этот образ со своим ощущением себя?» (терапевт указывает на живот клиента). Выполняя это действие, человек «становится» образом, о котором говорят. И вопрос, может ли клиент «быть» этим образом, обычно сразу же получает ответ: если наблюдается несоответствие, то само это предположение сразу вызовет разнообразные возражения. Если образ соответствует, человек получает дополнительные силы, думая: «Я…», усиливая это ощущение дыханием.

ТЕПЛО, ИЗЛУЧЕНИЕ И ПОТОК

Качество кинестетического «Я» улучшается, когда оно занимает больше пространства, ощущается теплым, испускает сияние и струится. Противоположность этому также является универсальным паттерном.

3.4.1.2. Эмоции, возникающие в результате самооценки

Многие люди говорят о «позитивных» или «негативных» образах себя. Позитивные или негативные качества образа себя отражают те чувства, которые он вызывает у своего обладателя. Человек, имеющий негативный образ себя, смотрит на этот образ – сознательно или нет – и оценивает его как негативный. Эмоции, вызванные подобной оценкой образа, вызывают жалобы (Холл, 1996). Не всегда удается установить разницу между эмоциями, которые вызывает оценка образа себя, и кинестетическим «Я»: многие клиенты склонны их связывать.

Если человек с трудом находит образ себя, это может быть следствием негативного содержания этого образа. Часть клиента предпочла бы на него не смотреть, а потому

он бессознательно прячет его из виду, разместив его очень далеко или сделав очень маленьким. В подобном случае полезно поработать с той частью личности, которая проводит подобную цензуру. В подобных случаях применяется «Шестишаговый рефрейминг» Бэндлера и Гриндера (1979). Я также часто применяю Технику 13, которая позволяет заменить негативный образ себя на позитивный.

Негативный образ себя можно обнаружить, когда терапевт предлагает клиенту приблизить свой образ и увеличить его. Если образ позитивный, то это вызовет позитивные эмоции, а в случае с негативным образом увеличение его в размерах вызовет неприятные ощущения.

3.4.1.3. Знакомое ощущение себя

Помимо эмоций, которые являются результатом самооценки и кинестетического «Я», мы можем обнаружить то, что лучше всего выражается словами «знакомое ощущение себя». Нам нужно иметь в виду, что внутренние ощущения, которые отвечают за осанку – тонус мышц, дыхание и циркуляция – постоянно снабжают мозг информацией. В определенных пределах эти ощущения можно назвать «нормальными». Они обычно являются постоянными или появляются в стандартной последовательности. И только когда наше сердце начинает биться быстрее нормы, желудок особенно полон или пуст, мы принимаем неестественную позу или дышим не как обычно – мы начинаем осознавать эти внутренние ощущения. Мы настолько привыкли к этим внутренним стимулам, что замечаем их только тогда, когда что-то меняется. Это как вкус вашего собственного языка: вы осознаете его только тогда, когда обращаете на это внимание (если вы больны или только что прочли это предложение).

Знакомое ощущение себя очень часто имеет значение в случае, если человек говорит, что «чувствует себя не так, как обычно».

Многие терапевты отмечают, что клиенты придерживаются этих знакомых им ощущений даже в том случае, если эти ощущения являются негативными – «верните обратно мою старую добрую депрессию» – и терапевтическим изменениям препятствует страх неизвестности. Весслер (1990) говорит об «эмоциональной начальной точке» – пороге чрезмерной эмоциональной реакции. Если изменения заставляют человека перейти эту точку, он боится и сопротивляется.

3.4.2. Визуальные паттерны осознания себя

Как уже описано во введении, скорость, с которой мозг человека может обрабатывать картинки, значительно выше, чем то, что мы способны воспринимать на сознательном уровне. На основе клинического опыта и других наблюдений можно

прийти к выводу, что в этом потоке образов есть также образы, которые относятся к самому человеку. Здесь будут и ментальные «моментальные снимки», и более обобщенные визуальные Я-конструкции. Эти последние ментальные создания определяют наиболее постоянную Я-концепцию – это та часть, которая отвечает за отношения и «бытие». Осознание себя – это смысловая конструкция, которая позволяет вам узнать, что вы есть. Вот почему когда мы говорим об «образах себя», мы представляем себе обобщенную визуализацию.

Многие психологи предполагают, что «образ себя» – это абстракция, которая не соотносится ни с одной определенной визуальной конструкцией. И сравнительно немного социальных ученых принимают концепцию образа себя буквально, то есть как визуальный образ.

Образ себя в этом буквальном смысле применяется в так называемой «технике взмаха» (Бэндлер, 1985; Андреас, Фолкнер и МакДональд, 1994; МакДональд, 1997). Эта техника также иллюстрирует несомненное влияние, которое может оказывать на человека позитивный образ себя, особенно когда он напрямую связан с проблемным поведением (Деркс и Холландер, 1996a).

Сложность полного осознания спонтанных образов себя является препятствием и для экспериментаторов, и для терапевтов. Ученые сомневаются: существуют ли подобные образы на самом деле? Терапевту или наставнику приходится принимать этот факт на веру. Чтобы работать с образами на практике, терапевт должен верить, что подобные визуальные конструкции создают все люди. Это убеждение также поможет терапевту оставаться открытым любым вариантам, которые может продемонстрировать клиент. Терапевты, которые сомневаются в существовании образов себя, не смогут помочь находящемуся в сомнении клиенту преодолеть свои первоначальные барьеры. Однако научный исследователь сталкивается (должен столкнуться) с дилеммой: создал ли он эти образы своим внушением или просто сделал видимым то, что уже существовало ранее? По моему мнению, эта сложная ситуация присуща исследованию бессознательного познания в целом.

3.4.2.1. Охота за образами себя

Визуальная активность человека получает дополнительный импульс, когда мы спрашиваем: «Можете ли вы ***видеть*** образ себя?». Эта фраза заставит многих людей начать фанатичный поиск. К сожалению, вопрос подобного рода может запустить поиск столь масштабный, что из всех образов, которые будут в итоге получены, будет невозможно выделить образ себя. Если вы как терапевт знаете, что именно вы ищете, то можете начать задавать направляющие вопросы, которые будет поддерживать язык тела. Поэтому прежде чем начинать с клиентом поиск образа себя, стоит задать себе вопрос: что конкретно вы ищете?

В рамках техник Социальной панорамы мы редко интересуемся *содержанием* образов себя. Нас больше интересуют их сенсорные характеристики (субмодальности), в частности, их местоположение. Другими словами, мы обнаруживаем образ себя, когда точно знаем, *где* именно человек его видит, каков он *по размеру* и *на каком уровне находятся его глаза*, *в каком направлении он смотрит* и, по возможности, насколько он темный или яркий. Иногда нам также нужно знать, несет ли он позитивное или негативное значение.

Когда я пытаюсь обнаружить образ себя какого-то человека, я всегда предполагаю следующее:

1. Образ себя показывает человеку, кто он такой, а также какую социальную роль он играет. Эти образы обеспечивают постоянный поток подсознательной информации о социальной позиции человека.
   (Метафора: образ себя – это социальный компас, который указывает на «социальный север»).
   Вопрос, который задается для того, чтобы найти образ себя: «Какой образ показывает, кто вы есть, и какова ваша роль или ваша позиция? Где вы видите этот образ? Какого он размера?»

2. Образы себя начинают играть роль в тех контекстах, в которых знание о вашей позиции или роли является важным. Это верно как для реальных, так и для воображаемых взаимодействий.
   Метафорический вопрос для исследования образа себя: «Есть ли картинка, которая показывает, какую роль вы играете в этой пьесе?»
   Буквальный вопрос: «Можете ли вы видеть, кто вы в этой ситуации и с этими людьми?»

3. В любой конкретный момент всегда имеется «ведущий» образ себя, который определяет осознание себя и социальную роль, которую нужно играть.
   Вопрос: «Кем ты выбираешь быть?»

4. Образ себя может отсутствовать, когда вы думаете, что вы одни, «погрузились в себя» или медитируете. Он может отсутствовать и в ходе взаимодействий, когда вы «полностью открыты», «полностью спонтанны» или в аналогичных состояниях. Если все сигналы, как вербальные, так и невербальные, указывают на отсутствие образа себя, это может оказаться очень ценной информацией. Обычно часть клиента всегда подвергает его внутренний образ цензуре, потому что он является эмоционально негативным и его нужно подавить. Логично предположить, что образ себя будет также отсутствовать у людей с очень ограниченными социальными навыками или очень слабым эго.

5. Образы себя являются бессознательными до тех пор, пока вы о них не вспомните.
   Вопрос, который заставляет человека осознать бессознательный образ себя:

«Притворитесь, что вы можете видеть образ себя. Где бы вы его видели, если бы могли видеть? Какой бы он имел размер?»

6. Терапевту имеет смысл вести себя так, как будто возможен только один образ себя, также осознавая, что множество нестабильных вспышек самосознания могут, при удачном стечении обстоятельств, медленно превратиться в одну четкую визуализацию. По мере того, как углубляется транс, качество картинки обычно улучшается.
   Внушение: «Расслабьтесь, подождите и посмотрите, появится ли образ себя. Где вы его видите?»

7. Образы себя находятся в пространстве перед вами и связаны с кинестетическим «Я».
   Вопрос: «представьте, что из вашего ощущения себя исходит соединительная линия. Она соединяется с вашим образом себя? На каком расстоянии он находится?» (помогите ответить на этот вопрос жестами в пространстве перед клиентом).

8. Интенсивность и размер кинестетического «Я» увеличивается по мере того, как образ себя приближается, становится больше, выше, светлее или располагается ближе к центру.

9. Помимо местоположения в пространстве спереди возможны и другие варианты. Подобные образы зачастую могут быть слуховыми – внутренние голоса. Множественные образы себя указывают либо на множественное восприятие себя, множественные личности (Ван дер Харт, 1991) или на одновременное осознание нескольких социальных контекстов.

10. Образ себя, который находится не «спереди в центре», указывает на убеждение «Я не должен помещать себя в центр» или «Я не должен находиться в центре внимания».
    Вопрос: «Почему вы не можете видеть себя в центре?». Этот вопрос должен выявить ограничивающие убеждения (Холландер, Деркс и Мейджер, 1990).

3.4.3. Обнаружение вневременных и внеконтекстных образов себя[40]

[40] Это связано с так называемым «шаблоном идентичности как ресурса», разработанным Джаапом Холландером (IEP practitioner's handouts, 2004).

Образы себя, с которыми мне приходилось работать в своей практике, можно разделить на две категории:

1. *Вневременные образы*. Это образ того, кто вы есть, кем вы всегда были и кем вы продолжите быть. Этот образ соответствует тому, что Лакофф и Джонсон называют «народной теорией сущностей» (1999). Это неизменяемое «Я», которое проходит через прошлое, настоящее и будущее. Это понятие может не соответствовать философским или лингвистическим нормам, но оно имеет смысл с точки зрения терапии.

2. *Контекстный образ себя*. Это образ того, кем вы являетесь в определенных (социальных) ситуациях. Подобная привязка к ситуации имеет связь с постмодернистской концепцией идентичности Гергена (1998). Подобная разновидность образа себя может быть полезна в терапевтической практике в том случае, когда клиент заинтересован в поиске правильной «роли» в сложной ситуации. «Как мне себя вести?», «Кем я должен быть для этих людей?».

Техника 9. Поиск вневременного образа себя

Показания: когда человеку нужно в целом усилить свое «Я»

1. Не спеша взгляните на свою жизнь, как будто это документальный фильм или автобиография. (Можно предложить увидеть экран кинотеатра или посмотреть на линию времени (Деркс, 1998c).

2. Спросите себя: «Кем я всегда был, кто я сейчас и кем всегда буду?»

3. Расслабьтесь и подождите, пока из вашего подсознания появится слово или образ, касающийся ВАС. Примите любое слово или образ, даже самый неясный, и доверяйте тому, что этот образ правильный. Если вы получили слово, постарайтесь найти образ. Если вы получили образ, постарайтесь найти слово. (Вполне возможно, что образы себя будут метафоричными)

4. Где вы видите этот образ? Насколько он велик?

Техника 10. Поиск контекстного образа себя

Показания: когда человеку нужно усилить свои возможности в ситуации

1. Выберите контекст (к примеру, школа).

2. Представьте себе, что вы снова вернулись в этот контекст (помогите клиенту попасть прямо в ситуацию).

3. Кем вы себя ощущаете в этой ситуации? (т.е. Почувствуйте себя так, как будто вы снова в школе).

4. Сконцентрируйтесь на этом ощущении себя и сделайте его сильнее.

5. Удерживая это чувство, смотрите прямо перед собой.

6. Смотрите на образ себя, который соединен (с помощью веревки, энергетической связи или шнура) с ощущением себя в этом контексте. (Смотрите на картинку себя в школе, которая соответствует ощущению себя, говорит вам, кто вы есть и какова ваша роль).

7. Где вы видите образ? Какого он размера?

Вы можете обнаружить, что некоторые образы себя находятся полностью в теле. Если это так, то ни образ, ни связь не будут видимы. Подобную ситуацию можно описать как полная ассоциация со своим образом. Мои исследования указывают на то, что подобная полная ассоциация воспринимается как весьма позитивная. Большинство людей, однако, не способны осмысленно взаимодействовать, когда они полностью интегрированы со своим образом (см. предыдущий раздел, 3.4.2.1, пункт 4). В терапии метод «погружения образа себя внутрь тела» применяется как метод оптимизации самосознания.

Техника 11. Эксперимент с группой в «узкой аллее»

Показания: необходимость лучшего понимания уровня своей личной силы

Следующее упражнение подходит для тренеров, которые хотели бы поэкспериментировать с образом себя в группе. Часть 1 (шаги с 1 по 7) тренер выполняет вместе со всей группой в форме управляемой фантазии. По окончании этой части можно проверить, каким образом у каждого члена группы проявился образ себя.

В части 2 (шаги с 8 по 14) тренеру сначала необходимо продемонстрировать это с одним участником группы, после чего вся группа практикуется в парах на протяжении примерно 15 минут.

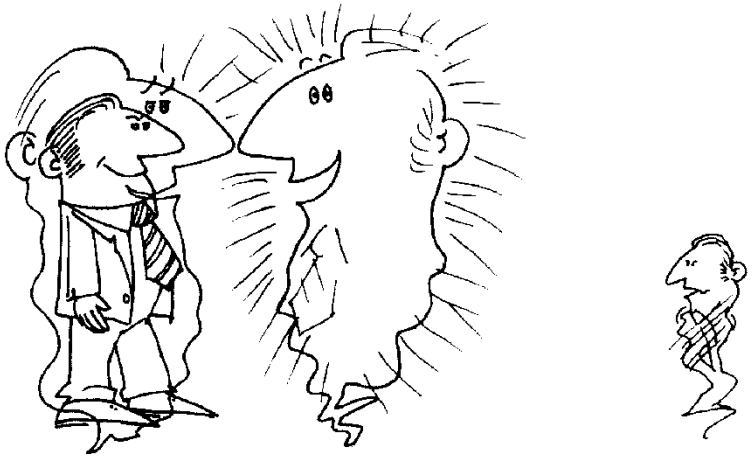
Часть 1.

1. Сконцентрируйтесь на ощущении себя в текущем моменте.

2. Установите конкретно, где в вашем теле находится это ощущение.

3. Представьте себе линию, которая уходит от этого чувства по направлению вперед.

4. Где на этой линии находится ваш образ себя – картинка, которая дает вам понять, кто вы такой?



5. Когда вы установите, где находится ваш образ себя, передвиньте его на 30 метров в сторону. Пусть он станет очень маленьким. Мы называем это «дальше и меньше».

6. Приблизьте образ, чтобы он находился примерно в полуметре от вас, сделайте его неправдоподобно большим и представьте, что он освещен ярким солнечным светом. Мы называем это «ближе, больше и ярче».

7. А сейчас примите этот образ в себя. Возможно, чтобы это сделать, вам придется его повернуть. Это называется «повернуть в себя».

Часть 2.

8. Найдите себе партнера и встаньте друг напротив друга на расстоянии примерно семи метров. Посередине между вами поставьте два стула таким образом, чтобы между ними мог пройти только один человек. Представьте себе, что вы находитесь на узкой аллее.

9. Не говоря друг другу, выберите одну из упомянутых выше позиций для образа себя – либо «дальше и меньше», либо «ближе, больше и ярче», либо «повернутый в себя».

10. После этого полностью почувствуйте образ себя таким, каким вы его выбрали.

11. Когда будете готовы, медленно двигайтесь друг к другу, пройдя между стульями.

12. Повернитесь лицом друг к другу и повторите шаги с 9 по 12 (выберите для своего образа другую позицию).

13. Проделав это три раза, обсудите друг с другом свои ощущения. Один вопрос, который можно задать: «Чем отличались все эти встречи?»

3.4.4. Позиции восприятия образа себя (перцептуальные позиции)

Как уже говорилось в Главе 1, социальное когнитивное развитие с высокой долей уверенности начинается с персонификации себя. Таким образом, ребенок первым делом обучается думать со своей собственной точки зрения – это первая позиция восприятия (первая перцептуальная позиция) (Гриндер и Делозье, 1987). Позже он научится уважать и позицию других людей.

Это развитие продолжается и в отношении образа себя. Люди учатся наблюдать свой образ с собственной точки зрения (первая позиция), но могут взглянуть на себя и глазами другого человека (вторая позиция). В дополнение к этому они могут представить себе, какими их видит другой человек. Потом они могут наблюдать образ себя в персонификации других людей. Иными словами, они видят то, что считают образом себя другого человека.

Образ себя, воспринимаемый с первой позиции – это комплексный феномен: человек видит свое «Я» в двух местах одновременно. Человек смотрит на него из центра своей Социальной панорамы, но видит нечто, что на самом деле видеть невозможно: это подобно тому, как капитан корабля не может увидеть на горизонте собственный корабль.

Образ себя со второй позиции – это еще более сложный образчик ментальной гимнастики. Эта сложная когнитивная конструкция подразумевает, что вы наблюдаете себя с того места, где находится персонификация другого человека, и с его точки зрения. Вы видите свой образ таким, каким, как вы полагаете, его видит кто-то другой.

Мы еще рассмотрим важность образа себя со второй позиции, когда дойдем до «авторитета» в Главе 4. Вторая позиция, как правило, появляется под влиянием доминирующей фигуры – вы полагаете, что образ вас, который сложился у «авторитета», более важен, чем ваш собственный образ себя.

3.5. Голоса желания: слуховое «Я»

Слова имеют силу и способны активировать опыт, к которому они относятся. Если я говорю «собака», я вызываю у себя в уме подпрограмму «собака», даже если она остается в бессознательном (Фоконье, 1997). Теоретически, когда люди говорят о «Я», о «себе», это всегда является одной из форм самосознания. Подобные ощущения могут также вызываться, когда человек слышит свое имя или прозвище.

Еще один слуховой аспект себя – это способность слышать свой внутренний голос. Некоторые люди воспринимают свой внутренний голос как находящийся в центре их самосознания. Если этот голос приглушается (через медитацию или афазию), этот аспект восприятия себя теряется.

Хотя все персонификации могут обладать голосом, влияние на самосознание оказывает только голос персонификации себя. Голоса других персонификаций, по-видимому, находятся вне контроля человека. Эти «странные» голоса могут пугать как самого клиента, так и психиатра. Если все персонификации являются частью личности (см. Глава 1), логичным будет попробовать контролировать их голоса. Бэндлер снял видео, где он показывает экстраординарный пример работы с параноидальным шизофреником Энди (запись NLP Comprehensive, 1986). Он заставляет персонажей галлюцинаций клиента по команде петь песни.

Если в одно и то же время активизируется более одной персонификации, одно «Я» будет собственным голосом говорить с другим «Я», которое тоже будет отличаться своей манерой речи. Слуховые части «Я» часто находятся сбоку или в задней части Социальной панорамы и очень редко – спереди.

3.6. Обонятельное и вкусовое ощущение себя

Говоря о самосознании, нельзя оставить в стороне обонятельные и вкусовые его аспекты. Набор телесных запахов человека может быть важной частью его «Я». В своей книге «Парфюмер» Зюскинд играет с идеей о том, что человек, не имеющий собственного запаха – это пустое место, игнорируемое другими людьми. Этот роман открывает наше обоняние и описывает, насколько важной частью нас может быть наш собственный запах. В этом плане вкус и обоняние схожи.

По-видимому, для женщин запах играет гораздо более важную роль при выборе партнера, чем для мужчин, которых больше интересует внешний вид человека. Женщины выбирают тех мужчин, чей запах отличается от их собственного – это позволяет поддерживать генетическое разнообразие (Уолш, 1996).

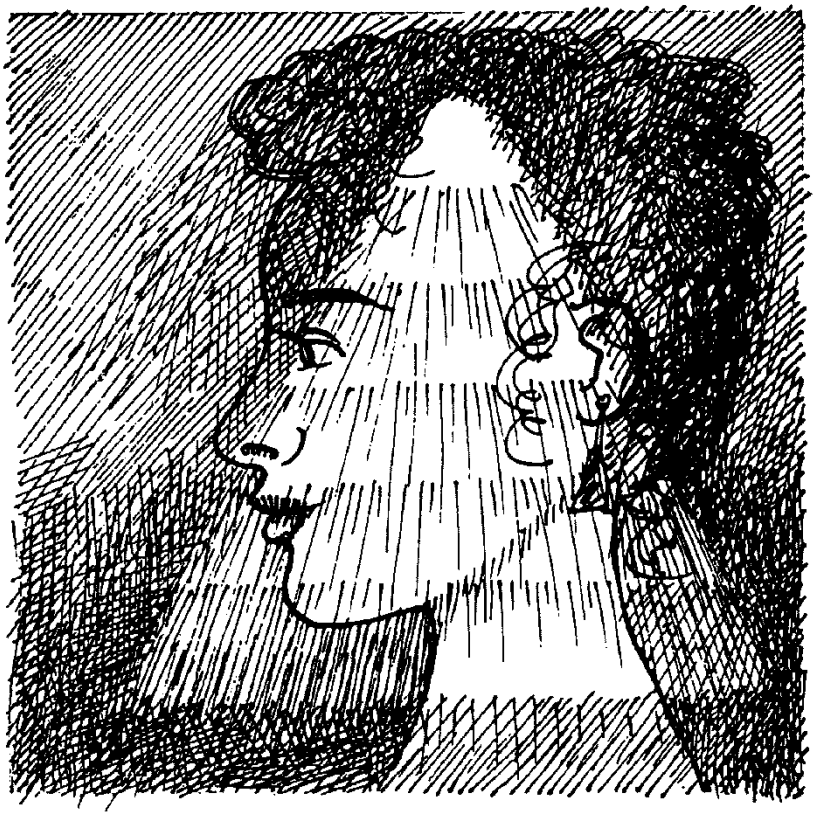
3.7. Функция самосознания

Большинство знакомых мне психологов верят в том, что самосознание человека играет важную роль. Это интуитивно знают и большинство тех, кто психологами не являются. Что же делает «Я» столь важным? Я попробую ответить на этот вопрос.

Концепция «иерархии» играет растущую роль в когнитивной психологии (Кунда, 1999). Теоретики полагают, что мы отделяем себя от хаоса, иерархически структурируя свои мысли. Эта иерархия возникает на основе мощных ментальных структур, которые управляют другими, не столь доминирующими программами. Иерархия работает оптимально, когда очень небольшое количество доминирующих ментальных конструкций контролирует большое количество более слабых. Другими словами, наше мышление будет хорошо работать только тогда, когда всего несколько высоко расположенных убеждений, нейронных связей или когнитивных конструкций управляют всеми остальными. Подобные «программы–аристократы» принимают решения и уничтожают внутренние сомнения.

Частично нашу ментальную иерархию иллюстрируют так называемые (нейро)логические уровни, которые представил Дилтс (1990), позаимствовавший их у Бейтсона (1972), на которого, в свою очередь, оказали влияние Виттгенштейн и Карнап.[41] Если говорить упрощенно, я бы определил логические уровни следующим образом:

[41] См. раздел 7.5.



На вершине иерархии находится уровень, который обычно описывается как «духовность»: он состоит из различных видов объединяющего опыта, который относится к отношениям между человеком и Вселенной, природой, обществом или богом. Духовность – это категория опыта, которая превосходит человека. Подобные духовные мысли выражаются с использованием исключительно сильных субмодальностей и превосходят любые другие мысли.

Бейтсон (1972) объясняет это так: «Высокий логический вид (уровень) организует информацию нижних уровней». Как мы уже видели, эта иерархическая структура нашего ментального программного обеспечения имеет несколько важных задач:

1. Предотвращение хаоса.
2. Упрощение принятия решений.
3. Разрешение внутренних конфликтов.

Выбор между нижним и верхним уровнем будет автоматически сделан в пользу верхнего. Выбор между двумя альтернативами примерно одинаковой ценности будет сделан с применением убеждений и ценностей, принадлежащих более высокому логическому уровню – точно так же, как конфликт между двумя армейскими офицерами одинакового звания (т.е. атака или отступление) может решаться только представителем боле высокого звания.

По мнению Дилтса (1990), духовность является самым высоким рангом, а потому интенсивный духовный опыт может определять направление всего мышления в целом. В иерархии Дилтса шагом ниже мы обнаруживаем идентичность. Дилтс определяет ее как «то, во что человек верит относительно себя самого». Он также отмечает: «Это то, что человек считает неизменным».

Психологическая реальность бессознательного познания, безусловно, не состоит из шести отдельных дискретных категорий: духовность, идентичность, убеждения, способности, поведение и окружающая среда, как предполагает в своей модели Дилтс. Однако подобное разделение позволяет нам работать с тем, что в противном случае было бы слишком сложным для постижения. Некоторые мои коллеги – и я в том числе – полагаем, что относительный статус этих категорий определяется сенсорными характеристиками конструкций. Сила мысли определяется ее сенсорной характеристикой (субмодальность) (Деркс и Холландер, 1996а).

Сенсорные качества самосознания редко достигают уровня интенсивности духовного опыта, а то, что находится ниже – еще реже. Однако, по-видимому, у человеческого мозга имеется определенный максимальный предел интенсивности: самый яркий, самый центральный, наиболее твердый и ясный, самый недавний опыт. Астрономы, которые пытаются представить себе «большой взрыв», доходят как раз до этого предела. Большее понимание просто невозможно. Хотя этот максимальный уровень обычно сохраняется для возвышающих человека мыслей, он может применяться и при оценке себя. Человек, которому это удается, отличается огромным уровнем осознания себя, но у него обязательно будет отсутствовать духовный уровень. Будет казаться, что этот уровень мозга пуст: вы все растратили на себя и не можете ничего дать в плане духовности (Деркс и Холландер, 1996б).

Во времена, когда образ себя слаб, духовный уровень может противостоять хаосу. Людям, которые не могут полагаться на духовность, при необходимости приходится пользоваться самосознанием, чтобы противостоять неизбежному беспорядку.

Учитывая эту точку зрения, я могу предположить, что самосознание выполняет четыре важных функции:

1. Оно помогает сохранять контуры личности и оказывает влияние на все подчиненные ему мысли (когнитивная иерархия).
2. Оно дает людям возможность видеть, кто они есть и каково их место (образ себя).
3. Оно помогает донести до остальных, какой позиции требует человек и к какой категории он хотел бы относиться (социальное «Я» в условиях ассертивного поведения).
4. Оно делает возможным отражение социальных отношений в Социальной панораме. Если вы работаете со стабильной позиции, вы можете создать стабильные позиции для персонификаций других людей.

3.8. Социальное «Я»

В современной англо-американской культуре для индивидуальности обнаруживается гораздо больше места, чем для коллективизма (Хогг и Воган, 1995). Во многих других культурах люди знают, что коллектив более важен, чем личность. Многие фильмы Голливуда изображают героев-одиночек, которые сражаются против других одиночек, в то время как киностудии Болливуда больше специализируются на племенных войнах или семейных междоусобицах. Большинство западных людей считают поведение, мотивируемое коллективизмом, в той или иной степени иррациональным.

Когда мы изучаем восприятие идентичности, мы сталкиваемся с разницей между социальным «Я» и личным «Я». Другими словами, это две стороны себя – «мы-сторона» и «я-сторона».

Чтобы обнаружить, какая из них доминирует, мы можем задать такой вопрос: «Что для вас более важно – ваше собственное мнение о себе или мнение о вас других людей?»

Если у человека доминирует социальное «Я», он будет считать более важным мнение о себе других людей. Кроме того, прислушиваясь, как часто человек использует такие слова, как «группа», «клан», «племя» или «общество», мы можем предположить, что оказывает на него более сильное влияние – коллективная сторона или собственная индивидуальность. Одежда, тату и определенные символы также могут служить в качестве подсказки.

Лакофф и Джонсон (1997) обнаружили, что японцы пользуются теми же концептуальными метафорами (упомянутыми в начале этой главы), что и американцы. В культурах, где доминирует коллективизм, индивидуальность тоже присутствует. Разница заключается в приоритетах. В Японии боссом является социальное «Я». В подобных культурах социальное «Я» в иерархии логических уровней будет находиться выше, чем персональное «Я».

Логические уровни бессознательного социального познания

Духовность	Индивидуальные духовные связи Я – Вселенная/Бог Коллективные духовные связи Мы – Вселенная/Бог
Идентичность	Вневременное осознание себя: я всегда Личное «Я»: я как уникальное существо Контекстное «Я»: я в определенный момент Племенное «Я»: мы семья Социальное «Я»: вместе мы едины Избранные группы: мы друзья
Убеждения	Убеждения о социальном и духовном мире Убеждения о физическом мире
Способности	Социальные навыки Все остальные навыки
Поведение	Социальное поведение: отношения с себе подобными Все остальные виды поведения
Окружающая среда	Социальное окружение: социальная панорама включена

Несоциальное окружение: Социальная панорама выключена.

3.9. Техники для изменения самосознания

В этой главе мы будем рассматривать различные проблемы, которые касаются нарушения самосознания. В подобной работе выделяются две руководящие установки:

1. Во-первых, найдите пространственную когнитивную структуру проблемы, применяя ранее описанные предположения – проверьте Социальную панораму.

2. На основе этой структуры сделайте выводы о том, где, что и каким образом нуждается в изменении для достижения улучшения.

К примеру, если структура состоит из множественных образов себя, то будет ясно: лучше, если бы их было меньше. Если структура представляет собой слишком маленький или удаленный образ себя, то улучшение будет заключаться в том, чтобы переместить его ближе и сделать больше. Если в структуре доминирует вторая позиция восприятия образа себя, ее нужно заменить первой.

Будет разумно, если при вмешательстве в работу бессознательного социального познания принимать во внимание высший интеллект когнитивного подсознания. Так как для коммуникации с этим интеллектом нет необходимости специально входить в транс (Лакофф и Ланктон, 1983), то достаточно сказать: «Закройте глаза…». Как отмечает Вайтценхоффер в предисловии к работе Эриксона, Росси и Росси (1976): «С точки зрения подсознания нет никакой разницы между «бодрствующим» и «гипнотическим» внушением, или, если угодно, между экстра- и интра-гипнотическими внушениями» (стр. xvii).

Предположите, что клиент последовал каждому внушению, которое ему понятно, и все эти внушения были переведены в измененные конструкции значений. Если говорить коротко, то социальное бессознательное может гораздо быстрее обрабатывать гораздо большее количество информации, чем может предположить терапевт, и реагировать на нее мгновенно. Или, как говорил мой старый учитель Дон Дэвис (1981): «Только скажите, и это произойдет». Другими словами, если терапевт говорит «соедините все эти образы себя в один», а клиент кивает и говорит «да», вы вполне можете предположить, что клиент уже создал картину скомбинированных образов себя, а потому нет необходимости повторять внушение.

Понять, выполнено ли внушение, можно по вербальным и особенно невербальным сигналам, которые за ним следуют. За предложением «Приблизьте свой образ на 10 метров …» немедленно последует улыбка и вздох, который подскажет вам, что клиенту приятно. Клиент обычно еще и описывает результат. Однако внезапно возникшее сопротивление изменениям зачастую затеняет истинный эффект внушения. Это будет сопровождаться такими невербальными реакциями, как нахмуренные брови, стон, качание головой – любые сигналы, которые свидетельствуют о возражении. Клиент часто облекает препятствие в слова, к примеру: «Нет, я не могу удержать этот образ так близко, он возвращается обратно». Эти препятствия – то, над чем нужно поработать терапевту. «А что вам мешает?» или «Попробуйте войти в контакт с той частью вас, которая отталкивает образ».

Следование внушениям не обязательно должно происходить сознательно, но результат внушения всегда будет сознательным, и соответствующие изменения в осознании себя можно увидеть в форме мгновенных изменений выражения лица клиента, его дыхания и позы.

Техника 12. Усиление вневременного или контекстного себя

Показания: слабое «Я»

Эта техника является прямым продолжением поиска вневременного (Техника 9) и контекстного (Техника 10) «Я».

1. Оцените силу ощущения себя по шкале от 1 до 10. Увеличьте образ себя, который ему соответствует. Добейтесь того, чтобы глаза образа находились чуть выше уровня ваших глаз, и чтобы образ располагался спереди и посредине. Приблизьте его (примерно на расстояние 1 метра от себя). Усильте с ним связь (осветите и сделайте примерно 10 см толщиной). Сделайте образ четче и ярче, как будто его омывает солнечный свет.

2. Проверьте силу ощущения себя по шкале от 1 до 10. Если при этом возникает неприятное чувство, то оценка образа себя, скорее всего, является негативной. (Я видел себя идиотом, а теперь я вижу себя гигантским идиотом). Если это произошло, воспользуйтесь Техникой 13.

3. Соотнесите это восприятие себя с ситуацией, в котором оно потребуется клиенту.

4. Проверьте, являются ли изменения экологичными. Иногда возникает необходимость в дополнительной настройке – клиент должен найти оптимальный размер и местоположение образа.

Техника 13. Создание позитивного образа себя

Показания: негативный образ себя

Этот подход рекомендуется в том случае, когда увеличение и приближение образа себя (как описано в Технике 12) вызывает негативную эмоциональную реакцию.

Эта техника основана на факте, что каждый образ себя есть не что иное как воображаемая конструкция, созданная клиентом. Негативный образ себя является таким же воображаемым, как и позитивный. Так что вы вполне можете попросить клиента обменять негативный образ на позитивный.

1. Попросите клиента подумать о человеке, которого он любит и уважает. Помогите ему сделать это ощущение более интенсивным, представив себе этого человека рядом с собой. Как только клиент начинает интенсивно ощущать это чувство, терапевту необходимо кинестетически его заякорить.

2. Используйте этот якорь для того, чтобы соединить ощущение любви и уважения с образом себя. «Почувствуйте любовь и уважение и замените образ другого

человека на образ себя, чтобы в конечном итоге вы испытывали эти чувства, глядя на себя».

3. Когда клиент следует этому внушению, на его лице нередко появляется сияющее выражение. Постарайтесь, чтобы он удержал это ощущение хотя бы в течение пяти минут.

4. Соедините вновь созданный позитивный образ себя с ситуацией, в которой у клиента возникала проблема с негативной самооценкой.

5. Проверьте наличие возможных возражений в отношении этого нового образа. Они могут указывать на ограничивающие убеждения по поводу идентичности («это неправильно», «я не могу», «я не должен»), которые нередко являются результатами более ранних негативных суждений со стороны родителей.

Подобное вмешательство оказало удивительное позитивное воздействие на многих клиентов. Благодаря ему человек может, зачастую впервые в жизни, ощутить, что такое уважать себя. Однако клиент может прийти и к осознанию целого ряда возражений. Если это происходит, то клиент немедленно сообщает, какие убеждения отменяют связи между чувством любви и образом себя. Они будут рассказывать о травматическом опыте или о внутренних голосах, символизирующих неодобрение родителей. И чтобы подобная позитивная самооценка стала постоянной, с этими возражениями необходимо что-то сделать (Андреас, 2001).

Техника 14. Консолидация позитивной идентичности

Показания: создать более позитивный образ себя

Если клиент может удержать улучшенную самооценку в течение нескольких минут, нет необходимости искать ограничивающие убеждения. Улучшения можно усилить, применяя процедуру «Изменения личной истории» (Сэндлер и Гриндер, 1979). Самым простым будет следующий подход:

1. Попросите клиента ощутить улучшенный образ себя как можно сильнее.

2. Попросите клиента увидеть себя маленьким ребенком, который еще не научился ходить.

3. Пусть клиент научит себя-ребенка ощущать улучшившуюся самооценку и удерживать ее.

4. Попросите клиента стать собой-ребенком.

5. Пусть клиент, находящийся в образе маленького ребенка, проживет заново опыт улучшения себя (шаг 3).

6. Когда этот урок вместе с чувством усвоен, пусть клиент медленно пройдет по своей жизни, представляя себе, какой бы она была, если бы у него был этот улучшенный образ себя.

7. Проверьте этот новый образ себя в будущем.

8. Проверьте, есть ли возражения.

3.10. Панорама себя

Когда клиента спрашивают, где находится его образ себя, он обычно указывает на одно местоположение. Но этих местоположений может быть и два, и три, и больше. Если их несколько, скорее всего, одно из этих «Я» будет лидирующим. Оно будет находиться примерно в направлении 12 часов. Человек может иметь и несколько себя-наблюдателей, которые обычно располагаются рядом с ним, наблюдая и разговаривая оттуда.

Если обнаруживается, что части «Я» человека имеют сложное местоположение в пространстве, то мы можем воспользоваться термином «панорама себя» – ландшафт персонификаций себя. В последние десять лет психологи привыкли говорить о «субличностях» или «частях личности». На самом деле все части личности можно обнаружить как вокруг человека, так и внутри него. Изучение их местоположения может многое рассказать о личности. В Главе 4, в которой речь пойдет о социальной власти, мы познакомимся с «законом доминирующей персонификации».

Этот закон позволяет узнать, какая часть личности будет ведущей в той или иной ситуации. Это может быть либо персонификация себя, либо персонификация другого человека.

Техника 15. Слияние персонификаций себя

Показания: многочисленные «Я», которые необходимо интегрировать

В литературе, посвященной теме множественных личностей, редко упоминаются случаи, в которых излечение далось легко (Ван дер Харт, 1991). Создается такое впечатление, что специалисты хотят убедить нас: встретить терапевта, который работает с «настоящими» пациентами, страдающими синдромом множественной личности, практически невозможно (Бун и Драаджер, 1995).

Я не знаю, работают ли нижеописанные техники потому, что пациенты были «ненастоящими», или потому, что в дело вступили и другие факторы. Я позволю

читателям вынести собственное суждение, так как длительная дискуссия на эту тему не вписывается в рамки этой книги.

Техника «переговоров между частями», как описывали ее Бэндлер и Гриндер в 1979 году, формирует базу, на которой можно решить множество внутренних конфликтов. (Об этом более подробно говорят Деркс и Холландер, 1996a). Этот подход будет уместен и при интеграции частей личности на логическом уровне идентичности. Вмешательства, описанные в этой технике, успешно применялись сотни или тысячи раз – мною лично по меньшей мере 500 раз. Другими словами, если умело воспользоваться «переговорами между частями», процесс примирения пройдет успешно, сведя вместе и иногда интегрируя части личности. В случае множественных личностей, когда имеется более чем одна измененная личность, применение техники требует стратегической последовательности работы, так как в одно и то же время можно работать только с двумя частями.

Те виды конфликтов, которые легко решаются путем переговоров между частями, могут так же легко быть решены с помощью «ресурса из начала» (Деркс, 1998d), в частности, если речь идет о ресурсе более высокого уровня – духовном ресурсе или «сущностном состоянии» (Андреас и Андреас, 1994). Это означает, что клиент и терапевт вместе ищут качество, которое предотвратило бы внутренний конфликт, если бы оно было у клиента ранее.

Самая важная часть поиска нужных ресурсов – это вопросы. Можно также применять стандартную процедуру «сущностного состояния» Андреаса и Андреаса (1994).

Прежде чем призвать на помощь нужный ресурс, клиент должен указать, на какой стадии его жизни (где на его линии жизни) этот конфликт отсутствовал. Другими словами, каким было начало момента разделения. Очень часто существует четкий момент, после которого первая часть личности начала жить собственной жизнью.

Как только клиент обнаруживает этот момент, терапевт может спросить: «Что вам было необходимо, чтобы предотвратить этот конфликт?» или «Какое качество могло предотвратить необходимость этого разделения?».

Если клиент адекватно определил это качество, то ресурс можно обнаружить и активировать. Чтобы это сделать, клиенту нужно усилить переживание недавнего опыта, где он пользовался этим качеством. «Как это было, когда вы пользовались этим качеством? Подумайте о том, как вы себя чувствовали, что замечали, как вы дышали, что говорили себе или окружающим…». Особую важность здесь приобретает предположение Эриксона о том, что люди (всегда) имеют доступ к необходимым им ресурсам. Терапевт, который в это не верит, зачастую неспособен мотивировать клиента на тщательный поиск.

Ресурс применяется в начале до момента отделения. Это делается следующим образом: терапевт говорит клиенту вернуться обратно в тот возраст, в котором он был во время разделения, сохраняя при этом активность ресурса.

Техника 16. Ресурс в начале до момента разделения

Показания: множественная идентичность

Мы пользуемся так называемой техникой «линии жизни» (Деркс, 1998d, Джеймс и Вудсмолл, 1988).

1. Посмотрите на первый момент разделения.
2. Понаблюдайте со стороны и посмотрите, каких ресурсов вам не хватало в том моменте. Что у вас должно было быть, чтобы сохранить единство себя?
3. Все еще находясь в позиции наблюдателя, найдите то время вашей жизни, когда у вас были эти ресурсы.
4. Вернитесь в тот момент, когда у вас были эти ресурсы, и как можно интенсивнее переживите это ощущение.
5. Заякорив эти ресурсы в теле, вернитесь по линии жизни в нейтральный момент, предшествовавший разделению (до начала).
6. С этого момента возьмите эти ресурсы в свое будущее. Пройдите через момент разделения, вооружившись этими ресурсами, и дойдите вместе с ними до «здесь и сейчас». Добавьте эти ресурсы в любые ситуации, измените все, что нужно, и примените их на будущем.
7. Отойдите в сторону и проверьте, есть ли какие-то возражения против применения этих ресурсов в тех ситуациях, в которых у вас возникали внутренние конфликты или проблемные ощущения.
8. Снова вернитесь в будущее и проверьте, нет ли там чего-то недостающего.

При использовании этой процедуры иногда бывает необходимо подкорректировать ее в зависимости от потребностей клиентов. Иногда бывает необходимо повторить шаги со 2 по 6 несколько раз с различными ресурсами. Если на линии жизни найдено несколько моментов разделения, желательно сначала их отметить, а затем проверить, было ли найдено достаточное количество ресурсов для каждого момента и не нужны ли дополнительные. Чем больше диссоциаций обнаружено у клиента, тем больше сессий может потребоваться для проведения данной процедуры.

Техника 17. Ограничивающие убеждения по поводу идентичности

Показания: убеждение, что вы недостаточно хороши и т.д.

В этой книге мы рассматриваем только одну технику для изменения ограничивающих социальных убеждений. Она будет описан в Главе 5. Эту технику можно легко перенести из контекста социальных отношений к ограничивающим убеждениям по поводу идентичности.

3.11. Несколько комментариев по поводу коллективной идентичности

Семейная жизнь – это программа для дальнейшего социального когнитивного развития человека. Для большинства из нас семья, в которой мы росли – это первая групповая персонификация в нашей Социальной панораме (Браун, 1988). Мы обобщаем членов семьи в одну когнитивную единицу и воспринимаем ее как социальный объект, имеющий собственное местоположение, качества, чувства, мотивации, идентичность, название и точку зрения. Эта семейная персонификация может над нами доминировать: под влиянием семьи мы можем потерять себя и при этом чувствовать, что мы – часть этой семьи.

Слуховое восприятие семьи включает в себя имена членов семьи, диалекты и языки, на которых они говорят. Запахи и вкусы также могут быть связаны с понятием семьи в плане того, какие напитки и блюда предпочитают ее члены и какой парфюмерией они пользуются.

Как и в случае с личной идентичностью ощущение коллективной идентичности можно разделить на три категории:

КИНЕСТЕТИЧЕСКОЕ «МЫ»

Ощущение, которое описывает наше восприятие «мы», часто занимает более обширную область тела, чем «я-ощущение» или кинестетическое «Я». В то время как кинестетическое «Я» представляет собой одну точку тела и занимает всего несколько кубических сантиметров, кинестетическое «мы» может выходить за пределы тела, как правило, по бокам или сзади, или вокруг плеч. Это ощущение исходит из универсального базового восприятия ощущения близости к другим людям, объятий, прикосновений и совместных игр.

Ощущению принадлежности может сопутствовать и чувство, что остальные члены группы стоят рядом или позади. Для описания кинестетических характеристик этого ощущения большинство людей используют слово (тепло), к примеру: «По отношению к друзьям я чувствую тепло и открытость».

Слово «притягательность» описывает один из важных кинестетических аспектов социальной жизни. Когда вы чувствуете, что группа вас привлекает, возникает и

потребность физически к ней приблизиться. В других случаях вы можете ощущать, что вас тянет к группе или отталкивает от нее.

Разница между «они» и «мы» является важнейшей для нашего социального «Я» (Браун, 1988). Ощущение «нас» зачастую усиливается в присутствии людей-антагонистов. «Они» и «мы» в этом случае ощущаются одновременно.

Одно можно сказать наверняка: большинству людей знакомо ощущение принадлежности, и это ощущение может являться для них огромным стимулом. Для некоторых людей нахождение в группе является очень важным и иногда побуждает их идти на любые меры, чтобы только к ней присоединиться.

ГРУППОВЫЕ СУЖДЕНИЯ

Какой будет ваша реакция на слова «белые работорговцы», «поденщики», «альпинисты», «педофилы» или «миллионеры»? Название группы активирует образ этой группы в каком-то месте вашей Социальной панорамы. За этим часто следует оценочная эмоция – суждение о группе.

Данное чувство является прямой реакцией на зрительный или слуховой образ этой группы. Подобные чувства мы можем разделить приблизительно на три вида:

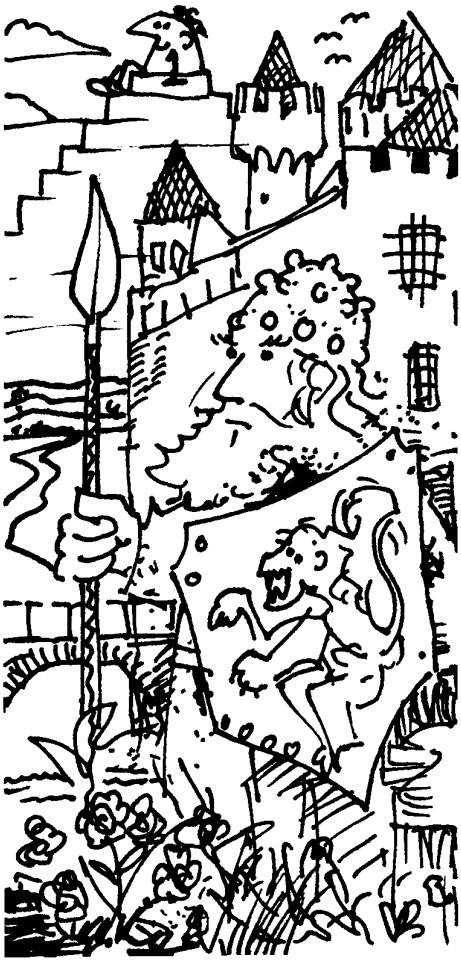
1. Одобрение (любовь, восхищение, дружественные чувства).
2. Неприятие (ненависть, отвращение, ксенофобия, отчуждение).
3. Нейтралитет.

ОЩУЩЕНИЕ В ЗНАКОМОЙ ГРУППЕ

Это ощущение, которое у вас возникает, когда вы находитесь в центре знакомой группы. С ощущением «в группе» можно легко поэкспериментировать: вам нужно только представить себе, что вы находитесь вместе с членами знакомой вам группы, и вспомнить, что вы при этом чувствуете. К примеру, представьте себе, что вы снова вместе со своими друзьями в садике или снова ощутите себя в армии. Когда бы вам ни захотелось испытать ощущение «в группе», все, что для этого нужно сделать – это вспомнить группу, команду или класс и представить себе, что вы снова с ними.

Вы бы многое отдали, чтобы снова оказаться вместе со своими друзьями из прошлого? Это физически невозможно? Тогда сделайте это в своем воображении, и вы снова переживете это ощущение «мы».

Глава 4. Создание власти



4.1. Как люди становятся важными

В Главе 3 я описывал, как иерархическая организация мыслей помогает избежать ментального хаоса. Эта иерархия развивается автоматически как побочный продукт принятия решений. Жизнь человека полна выборов: остаться ли с мамой или пойти погулять с папой? Завести ли мне кошку или собаку? Взять ли Pizza Verde или Qiattro Stazione? Надеть юбку или брюки? Чтобы мы могли сделать выбор, одна концепция должна одержать верх над другой. Это достигается тем, что одну из них мы делаем в уме более важной. Концепция, которая превалирует, будет более важной, поскольку именно такой она репрезентируется в уме. Другими словами, ей будут приданы более весомые сенсорные качества (Бэндлер, 1985). Она будет больше, шире, светлее, тяжелее и т.д. Уровень важности будет поддерживаться и в образе этой концепции, который останется в памяти.

В результате необходимости делать выбор и принимать решения у человека в конечном итоге развивается когнитивная структура, в которой одни концепции доминируют над другими, которые, в свою очередь, доминируют над менее важными концепциями. Все вместе они формируют устойчивую иерархическую структуру (Дилтс, 1990). Заполняя эту пирамиду, человек получает внутренний покой и уверенность. И чем более упорядоченной для человека будет та или иная сфера выбора, тем легче ему будет принимать решение и быстро выбирать, что для него важнее всего. Если разница в важности для него все еще не очевидна, ему сначала придется создать иерархию и найти причины, по которым одни образы он сделает больше, тяжелее, светлее или выше. Человек, чье мышление полностью организовано в виде иерархии, сможет принимать решения быстрее. По мнению Дилтса и его коллег лидерские качества могут в значительной степени рассматриваться как результат подобной внутренней согласованности.

Когда люди применяют те же когнитивные принципы по отношению к персонификациям, в их мышлении появляется социальная иерархия. Одни персонификации становятся для них важнее, чем другие. В результате своих исследований в теме социальной репрезентации я пришел к выводу, что эта иерархия является одной из причин формирования понятия социальной власти. В этой книге мы предполагаем, что уровни важности, на которых люди репрезентируют себя и других, определяют их место на социальной лестнице. Авторитет, доминирование, неравенство, природное лидерство и тенденция следовать за остальными и подчиняться им – все это продукты ментальной репрезентации. Социальная иерархия в широком смысле – это результат бессознательных когнитивных расчетов, в которых одни персонификации делаются более важными, чем другие. Иными словами, даже человек, обладающий очень высокими личностными качествами, останется незначительным, если окружающие будут видеть его таковым.

4.2. Метафоры власти

Власть – это примадонна социальной оперы и звезда сцены бессознательного социального познания. Все знают, что существует такое понятие, как неравенство – с ним сталкивается любой социальный психолог или социолог. Но данная область пока исследована слабо, так как когнитивные принципы, которые определяют разницу во власти, являются бессознательными и скрытыми.

По мнению Лакоффа и Джонсона (1999) социальная власть в целом базируется на концептуальной метафоре «большой – значит важный». Это мнение подтверждается целым рядом очень четких базовых впечатлений. К примеру, большие предметы привлекают больше внимания, чем маленькие – очень часто они оказываются тяжелыми, ими сложно манипулировать. Дети – маленькие и слабые, они окружены людьми, которые больше и сильнее. Большие люди могут заставить вас занять слабую позицию.



Большие люди могут либо наказывать, либо защищать маленьких. Самые старшие – это обычно самые большие. Так как подобный опыт есть у всех, то у всех людей развиваются примерно одинаковые когнитивные лингвистические шаблоны в отношении власти и ее отсутствия.

Мировая литература и история – это неистощимый источник информации для изучения людей, обладавших властью. Роберт Грин и Джуст Элферс (1998), изучая японскую, китайскую и европейскую историю, в своей интереснейшей работе вывели *48 Законов власти*. Они попытались ответить на вопрос: «Что нужно делать, чтобы обрести власть?», и дают целый ряд поведенческих советов. Авторы подразумевают:

«Власть – это навык, которому можно научиться». Однако они ничего не говорят по поводу того, каким образом нужно представлять себя и других, чтобы получить власть.

Первым человеком в социальной психологии, определившим различные виды власти, стал Рейвен (1965). Он выделил следующие категории: власть вознаграждения, власть принуждения, власть закона, власть авторитета и власть эксперта. В 1970 году к этому списку он добавил еще и власть информации. Это классическое разделение говорит нам о том, что существует шесть причин, по которым человек может находиться на более высоких позициях нашей Социальной панорамы. Метафора, с которой работал Рейвен, такова: власть – это собственность. Власть – это нечто, чем вы «владеете», и любая власть подпадает либо под одну из описанных выше категорий либо под их комбинацию.

Малдер (1977) сформулировал набор математических правил, которым подчиняется социальная власть. Его попытка с помощью формулы выразить отношения между человеком, обладающим властью, и тем, кто обладает ею в меньшей степени, является одним из самых прогрессивных подходов в социальной психологии. Можно сказать, что его правила описывают шаблоны поведения, которые должны являться результатом работы бессознательных когнитивных процессов. К примеру, человек, имеющий власть, делает все возможное, чтобы сохранить эту власть и преумножить ее. Метафора Малдера такова: «Власть есть результат законов природы». Не говоря об этом прямо, он также довольно ясно выражается по поводу роли ментального пространства, так как он всегда репрезентирует человека, обладающего властью – С, над человеком, обладающим меньшей властью – Р. Если говорить коротко, то он согласен с тем очевидным фактом, что в своей Социальной панораме более властные фигуры люди помещают выше. Правда, ключевая концепция работ Малдера носит название «расстояние власти», а не «уровень власти». Но фактически его теория определяет законы, которые управляют расстояниями по вертикали.

Однако другие исследования рассматривают этот логически-математический подход с другой точки зрения. Согласно ей власть репрезентируется как иррациональная, так как, помимо всего прочего, власть является результатом доминирования. А «доминирующий» – это то, кто вы есть, а не то, что вы имеете или что делаете. В этой категории теорий подразумеваемая метафора такова: «власть – это черта личности». Человек, который является доминирующим, зачастую может иметь значительное влияние, не имея никакого представления об игре во власть, не «владея» никаким источником власти и не имея дела с природными законами. Модель Социальной панорамы может воспользоваться результатами подобных исследований, если мы обратим внимание на такой факт: в целом люди помещают персонификации привлекательных людей (Бургун, 1991), агрессивных людей (Ганн, 1991), людей, которые быстро мыслят (Синклер и Деркс, 1990), рациональных и дальновидных людей (Моррис, 1992), больших людей (Ган, 1991), мужчин и знаменитостей на более выдающиеся и высокие позиции в своей Социальной

панораме. Исследование Калма (1991) подтверждает, что это позиционирование выполняется на уровне мгновенных бессознательных процессов. При первой встрече мы приписываем человеку статус за несколько миллисекунд, даже если мы не имеем понятия о его источнике власти и еще до того, как он скажет свое первое слово. Женщинам особенно хорошо удается немедленно определять порядок главенствования в группе мужчин (см. Джонстон, 1979:33-74). Как только мы приписали человеку определенный ранг, его персонификация обычно остается в той же позиции. Он или она будут храниться в нашей памяти на том же уровне.

Универсальными и генетически определенными являются не только факторы, определяющие статус – пол и размер. Иерархическое положение, которое люди приписывают друг другу, определяется также их культурой. Когда люди рассматривают власть как продукт культуры, они пользуются метафорой «власть – это роль». В своей культуре люди узнают, какую роль играют возраст, титул, священники, монахи, солдаты, гражданские служащие, аристократия, доход, спортивные достижения или владение скотом. Но способ, которым они делают одни персонификации более важными, чем другие, является универсальным. Во всех культурах это делается через увеличение фигуры в размерах и помещение ее на более высокое и центральное место.

Простой эксперимент, который с 1990 года я проводил с сотнями людей в тренинговых группах, позволяет мне со значительной долей уверенности утверждать существование общих паттернов местоположения авторитетных фигур. Я просил своих учеников подумать о человеке, который заставляет их чувствовать робость и дискомфорт – начальник, авторитет или эксперт. Затем я попросил их вызвать это ощущение неуверенности. Как только они ощутили это чувство, я проверял, в каком направлении они смотрели. Затем я просил их указать это направление. И по меньшей мере 90 % из них указывали пальцем на место, которое возвышалось в центре.

Помогая клиентам изменить свое ощущение подчинения на чувство равенства, я получил гораздо больше подробных инсайтов относительно этих бессознательных когнитивных паттернов.

4.3. Паттерны авторитета[42]

Доминирование и подчинение в нашем уме выстраиваются через неравную репрезентацию самоперсонификации и персонификации другого человека. Делая

---

[42] Тема взаимодействия групп гораздо шире, чем то, что мы рассматриваем в этой книге. Однако суть ее дается в Главе 5.

персонификацию себя маленькой и удаленной, а образ другого – большим и находящимся на близком расстоянии, человек выделяет персонификацию другого, а персонификация себя оказывается в подчинении.

Эти паттерны становятся заметными только тогда, когда мы начинаем анализировать социальные репрезентации на основе их сенсорных характеристик, как следует из работ по субмодальностям Бэндлера (1985), Дилтса и Эпштейна (1989).

В бессознательном социальном познании значение возникает, когда мы помещаем несколько персонификаций в одно и то же ментальное пространство одновременно (Фоконье, 1997). Чтобы понять, как влияет на человека персонификация другой личности, недостаточно взглянуть только на эту персонификацию. Нам нужно рассмотреть персонификации в контексте отношений между ними (Фоконье и Тернер, 2002). Нам нужно понять отношения, которые являются результатом одновременного существования двух персонификаций. В случае с авторитетом нам нужно будет сравнить сенсорные характеристики образа самоперсонификации с характеристиками персонификации другого человека. Если социально-эмоциональное значение заключается в авторитете, подчинении или социальном неравенстве, тогда образы персонификаций будут демонстрировать несколько следующих характеристик:

РАССТОЯНИЕ

Я воспринимаю другого человека как обладающего большей властью, если его образ находится ближе, чем мой образ себя.

ВЫСОТА

Я воспринимаю другого человека как обладающего большей властью, если его глаза находятся выше моего уровня глаз, если смотреть с первой позиции восприятия (с моей собственной точки зрения). Другими словами, если мне приходится смотреть снизу вверх, чтобы встретиться взглядом с другим человеком, то я воспринимаю его как более сильного.

РАССТОЯНИЕ И ВЫСОТА

Влияние персонификации уменьшается по мере роста расстояния до нее. Но влияние, которое теряется с расстоянием, может быть восстановлено через высоту. Следовательно, отдаленные персонификации, которые размещаются высоко, тем не менее сохраняют значительную часть своего влияния, особенно если они размещаются в центре.

ОТ ЦЕНТРА СПЕРЕДИ ДО НЕПОСРЕДСТВЕННО НАД ГОЛОВОЙ

Вы воспринимаете другого человека как обладающего большей властью, если его образ находится перед вами и ближе к центру, чем ваш собственный. Самые влиятельные персонификации находятся на линии, которую можно провести из центра спереди до уровня непосредственно над головой.

СПЕРЕДИ И СЗАДИ

Важные персонификации, которые находятся впереди и вне близкого круга, часто воспринимаются как оппоненты, в то время как та же персонификация, находящаяся позади и внутри близкого круга, будет рассматриваться как поддерживающая.

ТОЛЩИНА И ШИРИНА

Воспринимаемая масса (толщина, высота и ширина) может служить усилению важности персонификации.

НА ВЕРХУ, ВОКРУГ, ВНУТРИ

В некоторых особых случаях авторитеты воспринимаются как находящиеся непосредственно над персонификацией себя, и, следовательно, вне поля зрения – там за ними сложно наблюдать. Это делает подобную персонификацию особенно влиятельной, так как вы не в состоянии контролировать невидимую персонификацию. Такие персонификации будут оказывать на вас больше влияния, чем вы можете оказать на них. То же касается и других персонификаций, которые воспринимаются как находящиеся вокруг человека: они могут незаметно оказывать влияние на самоперсонификацию. Персонификации, которые человек воспринимает как находящиеся внутри него, не обязательно являются авторитетами. Но тем не менее они оказывают определенное влияние и могут породить убеждение в том, что на человека воздействует какая-то сила.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

Власть персонификации возрастает, когда она представляется в окружении поддерживающих персонификаций, то есть когда вы видите президента, а за ним – миллионы избирателей. Социальная поддержка может принимать и форму других источников силы – деньги, фанаты, доступ к медиа или военной мощи.

4.4. Проблемы с персонификациями, расположенными высоко

Если мы предположим, что авторитет – это следствие вышеперечисленных паттернов, это будет означать, что изменения в статусе будут сопровождаться и изменениями этих паттернов.

Дети в Дании верят в Святого Николаса, который для них представляет собой нечто среднее между Санта Клаусом и Бугимэном: если ты ведешь себя хорошо, он приносит тебе подарки, но если ты ведешь себя плохо, он посадит тебя в мешок и утащит с собой. И ему все про тебя известно. Когда я был маленьким, Святой Николас был для меня самым большим авторитетом на Земле. Он находился на недосягаемой высоте. Я видел его прямо перед собой и прямо в центре, и его поддерживала армия помощников с неограниченными финансовыми ресурсами. Он обладал властью принуждения и властью информации (Рейвен, 1965). Последнее было представлено информацией, которую собирали его шпионы обо всех детях и их поведении. Я верил, что ему подчиняется даже королева, а потому я спрашивал маму: «А почему Святой Николас не посадил в своей мешок Гитлера?»

Сейчас я смотрю на это по-другому…

Иерархия останавливает хаос не только в нашей голове, но и в обществе. Разница по такому параметру, как социальная власть, не обязательно проблематична: наоборот, принцип порядка обычно оказывается исключительно полезным (Хансон, 1995). Но власть может стать и причиной проблем. Две самые важные категории проблем, которые при этом возникают:

1. Человек блокируется властью другого человека.
2. Человек ощущает негативное воздействие на собственную власть.

В этой книге мы рассмотрим обе стороны этой проблемы. Блокирование чужой властью встречается чаще: подобная проблема была у многих моих клиентов. Вторая категория ограничивается в основном элитой: президенты, поп-звезды, аристократы, магнаты и актеры. Тем не менее подобные проблемы могут оказаться весьма серьезными: если я не могу найти общий язык со своим начальником – это моя проблема. Но если мировой лидер не может определиться со своей собственной властью, пострадать могут многие.

4.4.1. Паттерны проблем с авторитетом

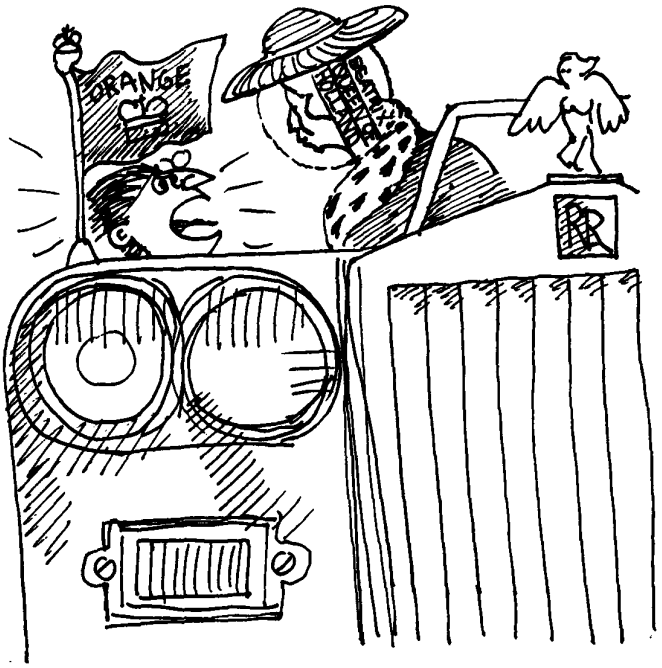
Проблемы становятся известны сознанию. Вот почему анализировать паттерны проблем сравнительно легко. У сознательного ума есть «инструмент по поиску проблем» (Баарс, 1983; Деркс и Голдблатт, 1985); если где-то возникает проблема, она сразу привлекает наше внимание. Одна из причин, по которой диагностика составляет столь значительную часть психологии, заключается в том, что проблемный опыт сравнительно легко доступен для интроспекции, собеседования или опроса.

Когда мои клиенты жалуются на проблемы с авторитетом, всплывает целый ряд удивительных паттернов. Когда я пытался выявить структуру этих паттернов, мои основные усилия были направлены на очень заметные изменения в так называемых

позициях восприятия (Делозье и Гриндер, 1987). Многие субординационные характеристики указывали на компульсивный сдвиг с первой на вторую позицию восприятия. Было ли это совпадением? Какие когнитивные процессы лежат, к примеру, за такой жалобой: «Когда входит мой босс, я просто теряюсь и могу думать только о том, что он обо мне подумает»? Этот вопрос станет центральным для нескольких следующих страниц.[43]

КАКОВЫ СИМПТОМЫ ЧРЕЗМЕРНОГО ПОДЧИНЕНИЯ?

1. Вы помещаете себя на место авторитетной позиции. В своем уме вы занимаете место этой персонификации, применяя вторую позицию восприятия. Сделав это, вы видите свой образ себя не с первой позиции, а со второй. Кинестетическое «Я» отодвигается на задний план теми чувствами, которые вы приписываете чужой персонификации. Вы фокусируетесь на том, что вы считаете убеждениями и ценностями авторитета, и пытаетесь угадать его мотивы, также, если возможно, удовлетворить его потребности. Если говорить коротко, вы начинаете видеть себя так, как, по вашему мнению, вас видит этот авторитет, и думать и чувствовать то, что, по вашему мнению, думает и чувствует он.



[43] Послушание и внушаемость – это гипнотический феномен. Связь между подчинением, трансом и гипнозом отлично исследовал Роберт Темпл (1998) в своей книге «*Открыт внушениям*».

2. Вы становитесь стеснительными, начинаете запинаться, краснеть, у вас сильно бьется сердце. У вас сбивается дыхание, вы не можете взглянуть человеку в глаза, у вас появляется эффект туннельного зрения. Вы находитесь в «трансе подчинения».

3. Вы не можете выразить себя; вы чувствуете, что ваша креативность и свобода выбора блокированы.

4. Вы склонны подчиняться авторитету, иногда даже вопреки принятому решению.

5. Вы хотите давать авторитету только позитивную обратную связь: вы делаете ему комплименты, соглашаетесь с ним, хвалите его и пытаетесь ему угодить.

6. Вы боитесь, что авторитет вас отвергнет или накажет, и хотите, чтобы вас награждали и хвалили.

7. Свое подчиненное поведение вы приписываете качествам авторитета, а потому отдаете власть в его руки. Вы отказываетесь от контроля в процессе взаимодействия с человеком.

Как мы уже говорили, эти проблемы – лишь одна сторона медали. Сложности могут возникать и у авторитета. Авторитеты тоже страдают. Среди приведенного ниже списка проблем мы видим отсутствие доверия, зависимость от власти и недостаток близких контактов с равными. Первые проблемы этого списка противоположны проблемам предыдущего списка: авторитеты часто застревают в первой позиции восприятия.

Мы должны рассматривать позицию восприятия как центральный принцип, определяющий социальную власть. Люди, наделенные властью, остаются в первой позиции восприятия, в то время как их последователи легко сдвигаются на вторую.

В Главе 1 мы предположили, что вторая позиция восприятия требует более высокого уровня развития, нежели первая. И это мнение поддерживает тот факт, что многие люди способны пользоваться только первой позицией. Но можем ли мы на этом основании заключать, что люди, которые развили в себе способность пользоваться второй позицией – это единственные, кто восприимчив к авторитету? Может быть, поэтому начальниками так часто становятся мужчины? Может ли доминантное поведение мужчин быть приписано их менее выраженной способности идентифицировать себя с другими людьми, а не их в среднем большим физическим размерам? Являются ли женщины жертвами своих собственных более высоких социальных навыков?

Жалобы по поводу авторитета от людей, наделенных управленческой властью, в кабинете психотерапевта услышишь нечасто. Но если эти люди жалуются –

подобное удовольствие выпадало мне несколько раз – то я, к примеру, слышал: «Мне кажется, что от меня зависит все. Я больше не вижу рядом с собой людей, только роботов, говорящих «да, сэр», «нет, сэр». Иногда я задаю себе вопрос: что же я на самом деле за ублюдок?»

КАКИЕ СИМПТОМЫ ПОКАЗЫВАЮТ, ЧТО У ВАС ПРОБЛЕМЫ С СОБСТВЕННЫМ АВТОРИТЕТОМ

1. Вы всегда ощущаете очень сильное кинестетическое «Я» и видите большой образ себя, который может находиться внутри вас. Вы всегда находитесь в первой позиции восприятия. Вы либо не способны занять вторую позицию, либо ваши подчиненные постоянно выталкивают вас обратно на первую. Они делают это, постоянно спрашивая вашего мнения, интересуясь вашими чувствами и идеями. Вербально и невербально они фокусируются на ваших ценностях, убеждениях, желаниях и чувствах. Они уважают вас, восхваляют вас и восхищаются вами.

2. У вас есть (приятное) ощущение власти, уважения и превосходства. Однако зависимость от этого приятного чувства может привести к тому, что вы начинаете эксплуатировать других людей. В частности, вы начинаете рассматривать других людей как низшие существа и деперсонифицируете их.

3. У вас есть безграничная свобода выражать себя и использовать свою креативность. Даже ваши самые дикие, самые грубые или жесткие заявления воспринимаются с энтузиазмом.

4. Вы постоянно получаете позитивную обратную связь в форме улыбок или подарков; все с вами вежливы, услужливы и готовы подчиняться.

5. Вы никогда не слышите плохих новостей, никто не осмеливается давать вам негативную обратную связь. Если дела идут не так, как надо, то вы будете последним, кто об этом узнает.

6. У вас больше нет близких отношений с равными. Паттерны пять и шесть часто ведут к социальной дезориентации и изоляции: «на вершине всегда одиноко».

Таким людям сложно обращаться за помощью к психологу, так как отношения с терапевтом требуют принятия обратной иерархии. Единственные люди, которые подходят им в качестве личных советников – это либо исключительно дорогие гуру, к примеру, Папа Римский, или человек, который не обладает вообще никакой властью, к примеру, ребенок или проститутка.

7. Вы не доверяете другим людям и боитесь потерять свою власть (паранойя лидера). Больше всего вы боитесь самых близких вам людей – вы боитесь, что

они только и ждут шанса вас ниспровергнуть. Вам нужно несколько тайных служб, которые будут наблюдать друг за другом.

8. Вы больше не понимаете, откуда исходит ваша власть: она появляется благодаря вашим последователям или за нее ответственны ваши собственные достижения, высокие качества и ваша деятельность? Вы пытаетесь заставить себя поверить в последнее.

9. Существует конфликт между вашим образом себя с первой позиции и со второй. Существует огромная разница между тем, кем вы сами себя считаете, и тем, кем вас считают ваши последователи.

Наряду с этими проблемами, в которые оказываются напрямую вовлечены люди, участвующие в установлении авторитетных отношений, могут наличествовать также и проблемы, связанные со злоупотреблением властью третьей стороной. К примеру, генерал видит, как один из его офицеров злоупотребляет его властью по отношению к подчиненным. В подобных ситуациях у генерала появляется проблема, даже если он непосредственно не вовлечен в ситуацию.[44]

4.5. Тайна острого подчинения

Самые яркие ситуации, связанные с властью – это острое подчинение. Такое происходит в случае конфронтации между личностью, которая расположена очень высоко, и его подчиненными в том случае, когда все перечисленные выше проблемы подчинения возникают одновременно.

Эта ситуация в целом настолько очевидна, что для нее даже нет соответствующего названия. Ощутить подобное острое подчинение с наибольшей долей вероятности можно, когда человек неожиданно встречает того, в кого он тайно влюблен. Возникающие при этом симптомы будут, скорее всего, очень сходными по структуре. Чтобы объяснить подобный вид внезапного изменения в поведении, я задавал вопросы о взаимодействии между физической социальной реальностью и Социальной панорамой в уме человека. Я хотел выяснить, что происходит, когда человек расстраивается, стакиваясь с кем-то, кого он воспринимает как авторитет.

4.5.1. Классическое кондиционирование подчинения

---

[44] Аналогичный паттерн можно увидеть в отношениях с духовными авторитетами. Это станет одним из главных вопросов, рассматриваемых в Главе 7.

Ментальные конструкции – такие, как персонификации – создают устойчивый образ объектов, которые сами по себе являются изменчивыми. Постоянную изменчивость вещей человек может переносить только благодаря тому факту, что в завтрашний и послезавтрашний мир он смотрит сегодняшними и вчерашними глазами. В рамках этого исследования мы можем перевести концепцию «постоянства предметов» Пиаже (1965) в концепцию «постоянства личностей». Люди ни на секунду не остаются теми же, но в своем уме мы представляем их как относительно стабильные объекты. Когнитивная стабилизация отношений составляет значительную часть функции социального познания – для своей мамы вы всегда остаетесь ребенком. Мы живем в относительно стабильном социальном мире, так как люди создают относительно постоянные образы друг друга.

В мире животных альфа-самцу волка нет необходимости каждую секунду своего правления доказывать собственное превосходство. Как только он становится признанным лидером, ему достаточно только поднять хвост, и все остальные волки автоматически выражают ему свое подчинение и следуют за ним. Реакция подчинения у волков основана на классическом кондиционировании: поднятый хвост одного волка означает опущенную голову другого. Но возникает вопрос: что же кондиционируется и каким образом? В случае с волками один волк признается сильнейшим после ожесточенной борьбы. Но, возможно, за этим уже стоит какая-то история: в более ранних битвах волки уже могли понять, кто является среди них сильнейшим. Победитель учится кодировать себя в качестве высшего, а остальных – в качестве низших. Но значит ли это, что и волки пользуются визуальной Социальной панорамой? Или они делают это на основе запахов? Или, возможно, они слышат внутри какой-то голос, который говорит им, кто здесь босс?

КЛАССИЧЕСКОЕ КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ КАК СТАБИЛИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ

Мы могли бы сказать, что классическое кондиционирование стабилизирует отношения лидерства как у животных, так и у человека. Это позволяет сохранить энергию: если у стимула – «директора» – выходной, он не будет тут же смещен следующим в цепочке командования, который на данный момент является сильнейшим.

Но подобным образом стабилизируются не только статусные различия. То, что верно для авторитета, верно и для других видов отношений, хотя это редко бывает настолько же очевидным, как в случае авторитета.

Я предполагаю, что когда кто-то создает персонификацию, он помещает ее в определенное место своей Социальной панорамы, и это место начинает определять их отношения. То есть когда кто-то создает персонификацию, которая требует подчинения, то ключевым ответственным фактором становится фактор «местоположение». Когда происходит реальная встреча между создателем персонификации и авторитетом из плоти и крови, пробуждается персонификация

последнего в Социальной панораме первого. Настоящий человек выступает в роли стимула, а персонификация – это реакция.

КЛАССИЧЕСКОЕ КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ САМОСОЗНАНИЯ

Пользуясь первой гипотезой, которую я выдвинул в Главе 2 – «отношения равны местоположению» – я пришел к предположению: персонификация себя всегда остается той же. Только в том случае, если персонификация себя является постоянной, местоположение других персонификаций может полностью определять эмоциональную значимость отношений. Однако из Главы 3 мы узнали, что самосознание вовсе не является константой. Восприятие себя связано с контекстом. Другими словами, самосознание также является предметом классического кондиционирования – стимулом для конкретного самосознания является контекст.

КЛАССИЧЕСКОЕ КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ ВЛАСТИ

Даже в природе выживание сильнейшего не всегда бывает успешным, если вся энергия выжившего уходит на борьбу за власть. Как только социальные животные признали лидера – выборы закончились – им нужно снова возвращаться к добыче пропитания, контролю своей территории и выращиванию молодняка.

Малдер (1977) в своем математическом подходе подчеркивает, насколько поразительно стабильной может оказаться самая верхняя позиция. Если не существует демократической структуры с регулярными выборами, лидер может оставаться у власти очень долгое время (Мобуту, Сухарто, Сталин, Мао, Саддам).

Вывод: авторитет – это кондиционирующий стимул подчинения. Это, однако, не отвечает на вопрос, по какой причине в случаях острого подчинения этот стимул вызывает такую сильную реакцию.

4.5.2. Подчинение и динамика персонификаций

АВТОРИТЕТ И ОБРАЗ СЕБЯ

Ваш образ себя показывает, кто вы и какова ваша роль среди других людей. Если все остальные более важны, то вы видите себя маленьким, и этот образ автоматически говорит вам, что вам нужно играть менее выдающуюся роль. Ребенка, который этого не делает, обычно очень быстро поправляют – ему нужно научиться знать свое место. Острое подчинение приобретается в ходе воспитания, когда ребенка учат постоянно держаться позади остальных.

УДЕРЖАНИЕ АВТОРИТЕТА НА РАССТОЯНИИ

По-видимому, существует универсальный когнитивный принцип, гласящий: эмоциональное влияние ментальной репрезентации уменьшается, когда она находится далеко. Персонификации, которые находятся на расстоянии, влияют на нас меньше, чем персонификации, которые расположены в том же направлении, но находятся ближе.

К примеру, рядовой Смит может репрезентировать своего генерала в виде пятиметровой фигуры. Чтобы иметь возможность нормально взаимодействовать с ним каждый день, в своей Социальной панораме он помещает его на расстояние 50 метров. Это расстояние необходимо Смиту, чтобы в рабочее время удерживать свое чувство подчинения в рамках. Когда авторитет находится на расстоянии, человек чувствует себя более комфортно, особенно если его источник власти – это наказание и он вызывает страх. Если бы Смиту пришлось все время удерживать возле себя пятиметрового генерала, он страдал бы от постоянного ощущения страха.

Клиенты, у которых были злобные отцы и жестокие матери, обычно тем не менее удерживают родителей поблизости от себя в своей Социальной панораме. Это вызывает постоянное эмоциональное напряжение, которое в конечном итоге может вылиться в форму различных симптомов. Вопрос же заключается в следующем: почему бы этим клиентам просто не отодвинуть родителей на расстояние пары кварталов? Причина состоит в том, что эти клиенты часто не хотят отодвигать своих родителей слишком далеко, так как все еще надеются получить от них любовь и уважение. Эти позитивные чувства на большом расстоянии могут ощущаться очень слабо.

Как правило, с персонификациями любимых людей и идолов дело обстоит как раз наоборот. Они выступают в Социальной панораме качестве авторитетов. Многие люди помещают их очень близко от себя, чтобы постоянно получать бессознательные положительные чувства, вызываемые их присутствием. Это идолизация.

Фактор расстояния может помочь нам понять, каким образом возникает острое подчинение, если авторитет, расположенный на значительном расстоянии, вдруг оказывается очень близко.

ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ АВТОРИТЕТА

Даже когда вы не запуганы авторитетом, вы обычно можете легко получить довольно верное ощущение субъективного «потенциала авторитетности». Подумайте, что для вас более важно: королева, доктор, налоговый инспектор, Шон Коннери или мировой чемпионат в вашем любимом виде спорта?

«НАСТОЯЩИЙ» АВТОРИТЕТ ПОДХОДИТ СЛИШКОМ БЛИЗКО

Некоторые мои клиенты говорят мне: «Я вижу своего босса далеко-далеко, и сейчас я ничего не чувствую. Но я знаю, что он способен сильно надо мной доминировать».

Те же люди обычно говорят мне: если бы фигура авторитета внезапно появилась перед ними, они не смогли бы ему сопротивляться.

Возьмем, к примеру, королеву. Как правило, она никак на меня не влияет. Но поверьте, если бы она внезапно материализовалась рядом со мной, я бы реально обеспокоился!

Так какую же роль в вопросе авторитета играет физическое (настоящее) расстояние? Так как создается впечатление, что когда королева встает рядом со мной, срабатывает какой-то переключатель: внезапно проявляются все симптомы запугивания. В непосредственной близости от Ее величества мое самосознание исчезает и я полностью теряюсь. Значит ли это, что моя ментальная конструкция, в которой королева удерживается на безопасном расстоянии, временно разрушается? Значит ли это, что в конечном итоге стимул превосходит реакцию?

Нет, потому что авторитет обладает только тем влиянием, которое вы ему даете в своей Социальной панораме. К примеру, если бы я был американским хирургом, который приехал в эту страну, и внезапно рядом со мной появилась бы королева, это бы не оказало на меня никакого влияния. Совершенно никакого – ведь я не знаю эту женщину и в моей Социальной панораме ей нет места. Даже если бы она сидела в королевской карете в сопровождении верхового экипажа, я мог бы подумать, что это какое-то рекламное мероприятие для Диснейленда. Ощущал ли бы я подавленность? Ни в коей мере.

Вывод: стимул не может быть более мощным, чем его потенциал авторитетности. Власть королевы полностью зависит от того, каким образом я ее представляю – на этом замыкается ее потенциал доминирования. Вопрос же заключается в следующем: как это работает в случае острого подчинения? Почему личность А внезапно начинает вести себя подчиненно, когда «настоящая» личность Б, которую она в обычных условиях видит в высоком положении, но на расстоянии, подходит физически близко?

4.5.3. Нарушение нейтрального расстояния

Если вы не хотите, чтобы вас беспокоила неприятная и сильная персонификация, то вы должны поместить ее подальше от себя. И на самом деле: все неприятные персонификации не так сильно нас беспокоят, когда находятся далеко. Несколько социальных работников, которые посещали мои курсы, сказали, что их клиенты – наркоманы и преступники – находятся в их Социальной панораме на расстоянии более 25 ментальных метров. «Это для безопасности», – говорили они. Но их проблема заключалась в том, что на практике оказывается очень сложным делом попытаться оказать позитивное влияние на человека, который в их уме находится так далеко.

В этой книге я пользуюсь термином «нейтральное расстояние». Он обозначает расстояние, на котором человек не испытывает никаких чувств – ни чувства подчинения (неприятное), ни позитивных чувств. Если вы помещаете авторитет за пределами нейтрального расстояния, вы сможете остаться на первой позиции восприятия. Если вы поместите авторитет ближе, чем нейтральное расстояние, то он будет оказывать на вас постоянное бессознательное эмоциональное влияние, и начнет доминировать вторая позиция. Если вы поместите Святого Николаса слишком близко, то начнете испытывать постоянное напряжение и будете постоянно задавать себе вопрос, достаточно ли хорошо вы себя ведете.

Но что происходит, когда авторитет из плоти и крови подходит к вам в пределах нейтрального расстояния? Представьте себе, что нейтральное расстояние для вашего Святого Николаса – 50 ментальных метров, а вам приходится сидеть у него на коленях? Можете ли вы продолжать удерживать его на расстоянии в своем уме, если он будет так близко? Нет, это вряд ли возможно. Но почему так происходит? Пытаясь найти ответ на этот вопрос, мне пришлось воспользоваться своим научным воображением. И после нескольких лет исследований у меня возникло три гипотезы.

ГИПОТЕЗА А: НЕВИДИМЫЙ ОБРАЗ СЕБЯ

Почему человек теряет себя? Это происходит тогда, когда его образ себя становится неадекватно маленьким, слишком смутным, слишком фрагментарным или находится слишком далеко. Человек теряет поток информации, которая подсказывает ему его роль. Вопрос «Кто я здесь?» больше не вызывает приток бессознательной информации от образа себя, а потому кинестетическое «Я» становится слабее, а временами может и полностью исчезать.

Тогда доминирующий образ авторитета будет подавлять образ себя, особенно если авторитет представляется как расположенный в центре спереди – в месте, где обычно находится образ себя. Если говорить коротко, то образ себя замещается образом другого человека. Результатом становится сдвиг на вторую позицию: вы видите себя с точки зрения другого человека и начинаете вести себя как подчиненный.

Здесь применима и концепция переднего-заднего плана из гештальтпсихологии: образ другого выходит на первый план, а образ себя отодвигается на задний. Когда люди описывают подобные отношения, они часто говорят: «Когда Пит рядом, я чувствую, что занимаю второе место».

ГИПОТЕЗА В: ПЕРСПЕКТИВА

Законам восприятия мы обучаемся на примере игрушек и других предметов, а позже применяем те же когнитивные законы к воображаемым объектам, таким, какими являются персонификации.

Один из этих законов восприятия – это закон перспективы: здесь мы применяем его так же, как используют его студенты в художественных школах. Закон перспективы гласит: чем ближе объект, тем крупнее он выглядит.

Поверхность земли является самой важной точкой отсчета и той мерой, которой люди пользуются для оценки расстояния до объекта. Для большинства людей определение расстояния не представляет никакой сложности, если объект находится на земле. Но как только поверхность земли больше не может быть использована в качестве точки отсчета, оценка размера становится гораздо более сложным делом. Так происходит в горах, в воздухе, под водой или в космосе.

Природные объекты обычно связаны с поверхностью земли. Гора, которую мы наблюдаем с расстояния 1500 метров и вершина которой возвышается примерно на 15 градусов, имеет в высоту около 400 метров. Наш мозг автоматически использует расстояние и градус возвышения для определения высоты.

Что же происходит, когда авторитет нарушает нейтральную дистанцию? Что происходит, когда к вам внезапно подходит королева или когда вы сидите на коленках у Святого Николаса?

Как только вы видите, что «реальное» расстояние до авторитета меньше, чем нейтральная дистанция, вы временно адаптируете свой ментальный образ. Эта адаптация, которая происходит полностью бессознательно и автоматически, в основном включает в себя использование по отношению к образу закона перспективы. Хотя авторитет в Социальной панораме находится на большом расстоянии, он тем не менее может быть весьма велик. Когда мозг регистрирует физический раздражитель – реального человека из плоти и крови – вы адаптируете свой ментальный образ, делая его таким же по размеру. Если это образ авторитета, который далеко-далеко возвышается над горизонтом, то перспектива говорит нам, что он должен быть огромным. Высота персонификации авторитета, которая возвышается над горизонтом, указывает на потенциал этого авторитета. И этот потенциал полностью осознается, когда раздражитель находится слишком близко. Святой Николас становится гигантским – даже большим, чем королева.

ГИПОТЕЗА С: ВЫТАЛКИВАНИЕ КИНЕСТЕТИЧЕСКОГО «Я»

Элементы Социальной панорамы не привязаны к поверхности земли. Персонификации могут с таким же успехом находиться и высоко в воздухе. Ничего страшного, если вы помещаете кого-то выше себя, пока этот кто-то находится далеко. Однако если персонификация приближается, то ваш ум воспринимает этот образ – аналогично тому, что описывалось в Гипотезе В – как необычно огромный. Это становится причиной сильных эмоций.

Чувства, вызванные доминирующим образом другого, лишают человека его кинестетического «Я». Это результат неспособности человека одновременно воспринимать несколько эмоций. В своем внутреннем зрении вы способны очень

быстро переходить от одного множественного образа к другому, но эмоции вы способны переживать лишь по одной за раз. «Смешанными» чувствами очень сложно управлять.

Когда персонификация другого вызывает эмоции, более сильные, чем кинестетическое «Я», она немедленно замещает собой персонификацию себя человека, и вы отбрасываетесь на вторую позицию восприятия.

Это мои теоретические наблюдения по поводу острого подчинения.

4.6. От описания паттернов к их использованию

Классический лозунг анархистов «Нет господина – нет раба» предполагает: решение проблемы неравенства заключается в том, чтобы бросить вызов авторитету.[45] Многие «освободители», однако, понимали, что притеснение исходит от притесняемых: «Нет раба – нет господина». Эта глава проливает свет на когнитивные процессы, посредством которых человек ставит себя в подчиненное положение, а также рассказывает, как достичь противоположного.

Социальная наука дает нам не только описательную, но и прагматичную модель – модель, которую можно применить на практике. Следующие допущения – 4, 5 и 6 – принадлежат моей прагматической модели. Они не предназначены для научной проверки, они служат инструментом поддержки для терапевта.

4.6.1. Допущение 4: закон доминирующей персонификации

Этот закон утверждает, что люди в любой промежуток времени испытывают доминирование со стороны самой сильной персонификации своей Социальной панорамы. Если они воспринимают другую персонификацию как выдающуюся, они сдвигаются на позицию восприятия другого человека. Если над вами доминируют, то это значит, что в уме вы смещаетесь на место другой персонификации.

Другими словами, если сенсорные элементы моего образа королевы сильнее, чем элементы моего самосознания, королева будет надо мной доминировать, а я по отношению к ней перейду на вторую позицию. Согласно этому закону социальное

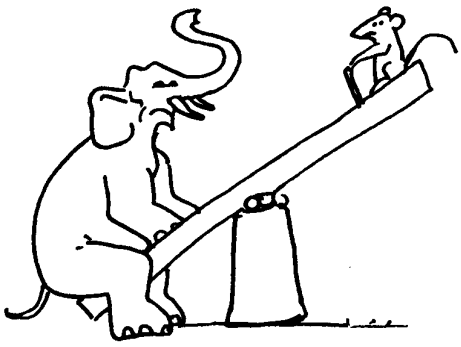
---

[45] Я узнал об этом лозунге в 70-е годы от Джаапа ван дер Лаана, который был моим арендодателем в течение 15 лет, а также являлся главой анархистов города.

влияние определяется той силой, которую имеет сенсорный образ социальных репрезентаций.

Закон доминирующих персонификаций объясняет несколько феноменов, которые связаны с идентичностью, к примеру, притворство, состояние одержимости (Джонстон, 1979) и расстройства личности. Все разновидности разрыва самосознания и соответствующего им поведения мы можем рассматривать как результат того, что персонификации берут верх над образом себя.

Если *персонификация себя* (часть, субличность) доминирует, то роли меняются. Если вневременное «Я» отсутствует, это ведет к синдрому множественных личностей. Если состояние принимает крайнюю форму, то у человека будут части, не имеющие понятия о существовании других, и не будет никакого объединяющего их самосознания.



Если доминирует *персонификация другого* человека, то в целом может произойти одно из двух: ролевая игра или авторитет. Когда актеры вживаются в роль, то соответствующая персонификация у них доминирует над их собственной. Глубина вживания в роль будет определяться отношениями между их самосознанием и степенью осознанности роли-персонификации. Когда актеры играют, они иногда помещают образ себя позади или внутри своего тела, чтобы максимально глубоко погрузиться в роль и в то же время не потерять себя. Но некоторые актеры теряют свое самосознание и ведут себя так, как будто они «одержимы» той ролью, которую играют (Джонстон, 1979:143 и далее).

Если доминирует *групповая персонификация*, человек может потерять себя в семье, племени, расе, банде или в массах. В подобных случаях ощущение «мы» оказывается сильнее, чем кинестетическое «Я» (См. также Глава 5).

Если доминирующей является *духовная персонификация*, тогда речь будет идти о вдохновении либо одержимости. Все будет зависеть от силы самосознания (см. Глава 7).

Если доминирует *метафорическая персонификация*, то человек может ощущать, как управление им перехватил «проект», «компьютер», «либеральный социализм» или его собственный автомобиль.

4.6.2. Допущение 5: репрезентации определяют взаимодействие

Пятое допущение Социальной панорамы помогает нам в тех случаях, когда мы заинтересованы в изменении социальных отношений. Это допущение является главной темой Главы 5, в которой будут рассмотрены подобные изменения. Но мы можем им пользоваться и тогда, когда перед нами стоит задача превратить подчинение в равенство, то есть в данной главе.

Если мы хотим применять Социальную панораму в качестве инструмента для изменений, мы должны предположить, что взаимодействие между людьми определяется их собственным социальным образом. Другими словами, «репрезентация определяет взаимодействие».

Теория «репрезентация управляет поведением» – предположение, которое часто используется современными когнитивными психологами – это эквивалент данного утверждения. На самом деле он означает то же самое, но в более обобщенном виде.

4.6.3. Допущение 6: поверхностное допущение

ВОЛШЕБНЫЙ ЭФФЕКТ ОДНОСТОРОННИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Чтобы иметь возможность эффективно применять техники, описанные в этой книге, и терапевт, и клиент должны верить, что они могут добиться результата, работая только с одной из вовлеченных в отношения сторон. Если вы верите, что отношения целиком являются результатом качеств другого человека, то смысла менять собственное мышление нет. Вместо этого вы должны поверить: ваше мышление очень важно. Но опасность заключается в том, что если зайти слишком далеко, вы окажетесь в мире магии, пытаясь повлиять на других «силой мысли».

Допущение 6 предназначено для того, чтобы помочь и терапевту, и клиенту не только избавиться от ощущения полного отсутствия власти над событиями, но еще и избежать фантазий о магическом всевластии.

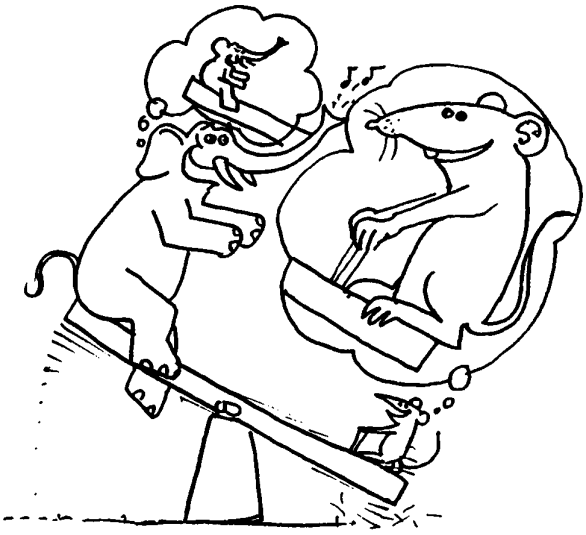
Допущение 6 – поверхностное допущение – говорит, что вы можете изменить отношение к себе другого (реального) человека, изменив собственную социальную

репрезентацию. Это достигается посредством бессознательной невербальной коммуникации.

Если вы в кого-то влюблены, вам будет очень трудно притвориться равнодушным. Обычно это работает только в том случае, если другой человек притворяется, что он или она ничего не замечает. То же верно и тогда, когда вы на кого-то злитесь и пытаетесь вести себя «нормально». Вам нужно будет приложить массу усилий, чтобы выглядеть, дышать, ходить, жестикулировать и др. как обычно. Люди бессознательно замечают подобные вещи, и их социальное познание обрабатывает эту информацию.

Если я в одностороннем порядке решаю зарыть топор войны и создаю у себя конгруэнтное позитивное чувство по поводу другого человека, он бессознательно уловит мельчайшие исходящие от меня невербальные сигналы. Я излучаю свое новое отношение через расслабленные черты лица, прямой взгляд, гибкие жесты, спокойную и целеустремленную походку, медленное дыхание и более глубокий голос. И вполне вероятно, что другой человек будет автоматически реагировать на меня по-другому.

Клиенты, у которых возникли проблемы отношений с авторитетом, могут мгновенно изменить ситуацию, поместив себя выше или авторитет – ниже. Но чтобы они пришли к этой мысли, им зачастую требуется терапевт.



Мол (1998) отмечает, что детей, которых дразнили в школе, оставляли в покое после того, как они в одностороннем порядке улучшали отношения с забияками. Эта работа состояла прежде всего в манипулировании местоположением их образа себя и

персонификаций других, а также применении передачи ресурсов (см. Глава 5) и изменении социальных убеждений.

4.6.4. И снова допущение 3: местоположение и качества – это основные факторы персонификации[46]

Для изменения социального отношения нам нужно отрегулировать персонификации. Допущение 1 в Главе 1 утверждает, что персонификации нужно рассматривать как части личности. Как подробно описано в Главе 2, эти части нельзя стереть. Это ограничение заставляет нас выбирать для изменения персонификаций другую тактику. Свою эффективность доказали следующие методы:

а. переместить персонификацию в другое место;
б. обогатить персонификацию качествами.

Если говорить коротко, то наибольшего эффекта мы можем достичь с помощью таких факторов персонификации, как местоположение и качества. Остальные факторы играют намного менее заметную роль.

4.7. Применение

Работая терапевтом, я часто вижу людей, у которых есть проблемы с авторитетом. По отношению к ним я широко применяю описанные ниже техники. Я пользуюсь этой комбинацией, так как по отдельности эти техники практически не используются.

Бэндлер и Гриндер (1979) говорят: чтобы достичь постоянного результата, вам необходимо делать три вещи:

1. «Шаг в будущее» – соединение изменений с будущими ситуациями, в которых клиент будет в них нуждаться.
2. «Проверка на экологичность» – обнаружить все возражения, которые могут возникнуть у клиента по поводу данных изменений.
3. «Изменение личной истории» – клиент должен мысленно провести эти изменения через свою жизнь и применить их во всех ситуациях, где они могли привести к другим результатам.

---

[46] Допущение 3 ранее упоминалось в главе 2 в другой формулировке.

Эти три шага позволят, к примеру, убедиться в том, что человек соединяет изменившийся образ своего начальника с различными будущими ситуациями (шаг в будущее). Затем клиент проверяет, что может произойти, если он начнет пользоваться новым образом своего босса (экологичность). Чтобы это сделать, нужно попросить клиента: «Можете ли вы назвать какие-то возражения против того, чтобы рассматривать своего начальника в этом новом свете?». Какие бы возражения ни вышли на поверхность, отнестись к ним нужно серьезно, и клиент должен найти решение для каждого из них. К примеру: «Вы говорите, что ваш начальник может подумать, будто вы относитесь к нему неуважительно. Что можно сделать с этим новым образом, чтобы начальник так не думал?». Клиент думает о решении. Как только у него больше не остается никаких возражений против нового образа босса, клиент может снова вернуться в уме к своей первой встрече с начальником и посмотреть, что могло произойти, если бы тогда у него был этот образ (изменение личной истории).

Я не буду отдельно упоминать об этих трех шагах в техниках, которые описываются ниже, но я предполагаю, что вы будете их использовать как компонент эффективной терапии и коучинга.

4.7.1. Решение проблем с авторитетом

Большинство жалоб, с которыми приходится работать терапевтам или коучам, сходны в одном: проблема возникла долгое время назад и проявляется в разных контекстах, и клиент уже отчаялся сам ее решить (Деркс и Холландер, 1996a). Если проблема состоит в том, что над человеком кто-то доминирует, то нередко причина этого заключается в следующем: другой человек играет на слабых местах клиента, которые появились у него в молодости. Доминирующая личность часто запускает слабый образ себя. Если прослеживается связь с семьей, то предпочтительно работать с семейной панорамой, описанной в Главе 6. Если терапевт не уверен, с чем связана проблема, то рекомендуется применять техники, описанные в этой главе.

Техника 18. От подчинения к равенству

Показания: проблемы с подчинением

1. Найдите самый недавний контекст, в котором вы играли роль подчиненного. Вернитесь прямо в эту ситуацию.

2. Установите местоположение авторитетной фигуры.

3. Установите местоположение образа себя.

4. Сделайте свой образ сильным и позитивным (Техника 12).

5. Представьте новый опыт, в котором ваше «Я» больше, чем авторитет, и находится ближе. Заякорите это ощущение.[47]

6. Вернитесь назад по линии жизни в момент своей жизненной истории до того, как вы познакомились с этой авторитетной фигурой.

7. Используйте якорь и перемещайтесь вперед по линии жизни, от того момента, когда вы еще не были знакомы с авторитетом, по направлению в будущее. Соедините это новое восприятие с теми встречами, которые могут произойти с этим авторитетом в будущем.

8. Проверьте наличие возражений и найдите решение для каждого из них.

Техника 19. Качества для равенства

Показания: авторитету приписывается слишком много власти

1. Вызовите ощущение подчинения, которое вызывает у вас проблемы.

2. Понаблюдайте за авторитетом и задайте себе вопрос: «Какое качество необходимо этому человеку, чтобы он мог поддерживать отношения на равных?». Назовите это качество. Отпустите ощущение подчинения.

3. Вызовите в памяти пример, в котором у вас проявлялось это качество. Переживите это ощущение как можно более интенсивно. Придайте ему цвет и окружите себя этим цветом, усиливая качество до максимального уровня.

4. Передайте это качество в форме цвета данному авторитету. Тем самым вы наделяете персонификацию авторитета отсутствующим у нее качеством.

5. Снова вызовите ощущение подчинения.
   Что изменилось?
   Какие возражения, если они имеются, возникают при взгляде на этот образ авторитета? Можете ли вы с этого момента встречаться с ним, удерживая в своей памяти новый образ?

---

[47] Под выражениями «якорь» и «якорение» имеется в виду ассоциация между каким-либо стимулом (часто прикосновение к коже, слово или жест) и внутренним ощущением. Это классическое кондиционирование – сочетание стимула и его внутреннего восприятия в течение какого-то времени. См. Бэндлер и Гриндер (1979) и Деркс и Холландер (1996).

Если у клиента постоянно возникает проблема с тем, что он злоупотребляет своим авторитетом по отношению к другим людям, это может указывать на его общую неспособность занимать вторую позицию восприятия. Для работы с этой проблемой руководством может служить техника, приводимая ниже. Если проблема возникает только время от времени, можно использовать Технику 21.

Техника 20. Упражнения по принятию второй позиции

Показания: сложности с пониманием других людей

1. Убедитесь в том, что клиент способен распознавать все факторы персонификации как у себя, так и у других (См. Глава 1, раздел 9). К примеру: «Какова ваша точка зрения в определенной ситуации и чем она может отличаться от точки зрения другого человека?», «Каким будет ваш образ себя в этой ситуации и как будет видеть себя другой человек?» и т.д.

2. Возьмите себя в качестве примера и попросите клиента угадать вашу точку зрения, фактор за фактором.
   К примеру: «Как вы думаете, каким я вас вижу?», «Как вы думаете, что я чувствую по поводу вас?», «Что, по-вашему, я думаю о себе?», «Как вы думаете, каковы мои мотивы по отношению к вам, по отношению к самому себе?» и т.д.

3. Найдите тот фактор персонификации, который является наиболее сложным для клиента.

4. Попрактикуйте буквальную смену местоположения (реального местоположения), когда ваш клиент угадывает качества, мотивы, самосознание, точку зрения и т.д.

5. По мере того, как получение немедленной обратной связи обучает клиента работать с вами (терапевтом), попробуйте сделать то же самое с людьми из жизни клиента. Это можно проделать в воображении или, если возможно, в реальности.

6. Проверьте результат – увеличение способности к эмпатии в авторитетных отношениях в той форме, в которой это отражается в Социальной панораме клиента.

Техника 21. От доминирования к равенству

Показания: окружающие слишком застенчивы для продуктивного сотрудничества

1. Найдите контекст, в котором вы доминируете.

2. Найдите местоположение подчиненного.

3. Проверьте, где находится ваш образ себя.

4. Создайте сильный позитивный образ другого человека. Активируйте в себе способности, в которых он нуждается, и пошлите ему их.

5. Создайте новый опыт, в котором другой человек находится поблизости от вас и на том же уровне. Заякорите это ощущение.

6. Найдите то время в своей жизни, когда вы еще не знали подчиненного.

7. Воспользуйтесь якорем и пройдите по своей линии жизни от того момента, когда вы еще не знали друг друга, в будущее.

8. Проверьте, есть ли возражения, и если есть, разрешите их.

4.7.2. Источники власти: богатство, красота и способность наказывать

Вообразите, что вы попали на вечеринку, где множество красивых людей, отличная музыка, полно еды и выпивки. Аромат парфюма смешивается с запахом барбекю в саду. Как бы вы себя чувствовали, если бы знали, что полностью разорены? Чувствовали бы вы себя по-другому, если бы знали, что в банке у вас лежит 250 тысяч фунтов?

Ни для кого не секрет, что материальное благосостояние – это один из самых важных источников власти в нашем обществе. А потому давайте взглянем на ту роль, которую в нашей социальной жизни играют деньги или их отсутствие. Хотя есть много людей, которые уверены, что никакой разницы здесь быть не должно, на самом деле лишь единицы действительно не обращают внимания, богат человек или беден. Мы часто видим разницу между тем, как человек реагирует на деньги, и тем, как, по его мнению, он должен реагировать. Вопрос заключается в следующем: вы хотите, чтобы в вашей социальной жизни деньги играли такую же важную роль, как в обществе в целом?

Самоуважение многих людей зависит от того, сколько у них денег. Их образ себя в значительной степени определяется их финансовым положением. Иметь – значит быть. И в каком-то смысле это оправдано: чем больше у вас денег, тем более исключительным человеком вы являетесь, ведь вы принадлежите к очень эксклюзивному клубу очень богатых людей.

Техника 22. Упражнения, которые учат обращению с богатством

Часть 1: Богатый другой человек

Разобраться с богатством –означает изменить критические сенсорные характеристики в вашей Социальной панораме. Если богатые люди вас подавляют, попробуйте такой подход:

1. Подумайте о нескольких богатых людях и ощутите свои чувства по поводу них.

2. Найдите критические сенсорные характеристики богатства (Сандлер, 1985). Другими словами, найдите такие сенсорные качества вашего образа богатого человека, которые делают его плохим. Что изменится в этом образе, если вы представите себе, что этот человек намного богаче или беднее? Что общего имеют между собой образы богатых людей? Они находятся в одном и том же месте? Возможно, они одного и того же цвета или размера? К примеру, богатые люди могут казаться больше – в этом случае критической сенсорной характеристикой будет «размер».

3. Меняйте образ богатого человека до тех пор, пока вам не станет комфортно. Это можно сделать, просто уменьшив или затемнив образ. Меняйте сенсорный аспект до тех пор, пока человек не перестанет выглядеть богатым.

4. Если вам сложно это сделать, то это может означать, что какая-то часть вас не согласна с этим изменением. Вступите в контакт с этой частью и выясните, в чем заключаются ее положительные намерения. Вовлеките ее в процесс и повторите его снова.

Подобное изменение сенсорных атрибутов богатства вовсе не обязательно должно быть постоянным, чтобы быть эффективным. Некоторые люди пользуются этим методом до и во время общения с богатым человеком, и этого может быть достаточно. А потому в следующий раз, когда вам что-то потребуется от миллионера, уменьшите его немного, когда предлагаете ему напиток (в том случае, если ваш критический сенсорный канал – это «размер»).

Техника 23. Упражнения по обращению с богатством

Часть 2. Бедный я

1. Представьте себе, что у вас в 10 раз больше денег, чем на самом деле. Как изменится ваша самооценка? Каким будет критический сенсорный канал?

2. Поэкспериментируйте с критическим сенсорным каналом, представив себе, что вы так богаты, как хотели бы. Может быть полезным воспользоваться образом

какого-то богатого человека: представьте себя, обладающего теми же сенсорными качествами, и соедините этот образ со своим кинестетическим «Я».

3. Выполните любые изменения, которые будут необходимы в этом контексте. Обращайте внимание на экологичность, в противном случае эксперимент может дорого обойтись! Работайте с опытным терапевтом во избежание негативных последствий.

Изменение сенсорных атрибутов богатства не представляет собой ничего нового. Вы, наверное, слышали такое: «Теперь, когда я узнал ее поближе, я больше не воспринимаю ее как богатую женщину, а считаю ее просто приятным человеком». Человек, который говорит нечто подобное, прошел через сходный процесс – вмешательство с помощью терапевта. Люди, которые говорят, что «богатства находятся в сердце», по-видимому, тоже знакомы с таким принципом.

Джим, биржевой аналитик, однажды сказал мне, что для него образы богатых людей выглядят меньше. Почему? Он объяснил это так: «Чтобы стать богатыми, люди должны обладать жесткими материалистическими принципами. Если поступать подобным образом, заработать кучу денег на бирже несложно. Как только я вижу богатого человека, я всегда думаю: «Хорошо, ты выиграл, но существует ли для тебя что-то еще?». Джиму легче иметь дело с богатыми людьми подобным образом, даже если сам он временами не преуспевает.

Легко заметить, что этот метод можно применить по отношению к любому социальному измерению. Как только критическая сенсорная характеристика или определенное качество обнаружено, вы получаете возможность изменить свое восприятие людей, которые им обладают. Конечно, на пути к постоянным изменениям вам встретится немало препятствий. Но Бэндлер и Гриндер (1979) учат нас рассматривать внутреннее сопротивление как механизм самозащиты. Как уже было сказано, этот метод может вести к самообману, так что будьте осторожны. Помните, что богатые люди привыкли к тому, что к ним обращаются определенным образом, и возможно, они будут раздражены, если вы, как и Джим, будете относиться к ним по-другому. Попытайтесь взглянуть на ситуацию с третьей позиции восприятия: посмотрите на свою Социальную панораму и Социальную панораму богатого человека. Если вы разрушите одно из их самых важных измерений, ваши панорамы больше не будут совпадать. Спросите себя, готовы ли вы к этому.

4.7.3. Вознаграждение, наказание и сдерживание одобрения

Вознаграждение и наказание формируют наше поведение, и они всегда подразумевают социальное неравенство (Рейвен, 1965). В отношениях по определению будет доминировать человек, который вправе наказывать и

награждать. Вознаграждение и наказание распространены настолько широко, что мы должны упомянуть о них как об аспектах социальной власти. Сначала родители, потом учителя, военные командиры, полицейские, налоговые инспекторы, начальники, лидеры, партнеры и многие другие могут нас наказывать или вознаграждать.

Люди, которые имеют достаточно власти, чтобы наказывать, в Социальной панораме должны быть представлены в виде угрожающих образов. Посмотрите налево и вверх: именно там часто находятся люди, которые могут наказывать. Здесь же могут быть люди, чьего одобрения и уважения вы отчаянно добиваетесь и, не получив этого, чувствуете, что вас наказали. Сдерживание одобрения – это очень мощный способ построения авторитета.

Техника 24. Получение одобрения в любом случае

Показания: вы все еще ждете чьего-то одобрения

1. Представьте авторитет, который отказывает вам в уважении, признании или одобрении.

2. Какое качество, отсутствующее у этого человека, не дает ему высказать одобрение? Назовите это качество.

3. Подумайте о примере из собственной жизни, когда у вас было это качество. Войдите в эту ситуацию и почувствуйте, каково это – обладать этим качеством.

4. Взгляните на линию жизни авторитета с высоты птичьего полета. Выберите подходящий момент, чтобы обучить его этому качеству.

5. Дайте авторитету это качество любым способом, который кажется вам удобным. Вы можете положить его, к примеру, в напиток, осветить его лучом света или просто сказать ему об этом.

6. Снова взгляните на линию жизни авторитета и посмотрите, что изменилось в результате того, что теперь у него есть это качество.

7. Представьте себе, что теперь авторитет высказывает вам свое одобрение – вы получаете все, что заслуживаете, и даже больше. И наконец клонируйте авторитет в своем уме: заполните футбольный стадион его бесчисленными копиями. Встаньте в середине клонов и получите одобрение от них всех. До костей пропитайтесь ощущением одобрения.

Тесты на животных показали, что непредсказуемый шаблон вознаграждения и наказания оказывает на них огромное воздействие. Родители, которые наказывают и поощряют своих детей случайным образом, создают у них очень сильную зависимость. И их авторитет оказывается гораздо более сильным, чем авторитет родителей, которые являются предсказуемыми и разумными.[48] В подобных ситуациях шаблон «получение одобрения в любом случае» окажется полезным.

В Главе 6 вы увидите аналогичный поход, нацеленный на отношения родителей и детей.

4.8. Политическая власть

Модель Социальной панорамы нашла свое место в политике благодаря австрийскому профессору экономики Вальтеру Отчу, в частности, благодаря его исследованию «демагогических коммуникационных паттернов» политика-популиста Джорга Хайдера (Отч, 2000).

Политики зачастую отлично понимают, до какой степени власть зависит от социальных когнитивных конструкций. Они создают в умах людей персонификации и влияют на то, какими будут эти персонификации. В своей Социальной панораме они зачастую удерживают огромное количество взаимосвязанных персонификаций с меняющимися паттернами, что вызывает рост или уменьшение их власти.

Демократическая власть находится в руках избирателей. Демократически избранный лидер должен иметь в своем уме важный сенсорный код, необходимый для образа поддержки электората.

Когда встречаются два лидера, каждый из них представляет силу другого в своей Социальной панораме. В результате в формирования восприятия власти принимают участие и первые, и вторые позиции восприятия всех персонификаций, которые в это вовлечены. Как выглядит связь другого со своими последователями? Сколько подрывных элементов содержит образ этой группы? И, что более важно: в какой позиции лидер видит себя и других? Они расположены рядом друг с другом или в противоположных концах?

На своих семинарах по Социальной панораме я прошу нескольких представителей групп вступить друг с другом в переговоры. Благодаря этому и мне, и участникам удается стать свидетелями феномена, который я назвал «панорамой переговоров»

---

[48] Я предполагаю, что это применимо к 70% людей.

(Деркс, 1998c, 2000a). Какими участники переговоров воспринимают себя, людей, которых они представляют, своих партнеров по переговорам и их группу?

Техника 25 поможет в работе по подготовке человека, которому нужно будет принимать участие в переговорах.

4.8.1. Оптимизация панорамы переговоров

Когда переговоры касаются конфликта интересов между группами, ведущую роль играют две социальные единицы: персонификация участника переговоров и персонификация людей, которых он представляет. С точки зрения последователей может показаться, что вся ответственность лежит на участнике переговоров. Но на самом деле статус участника, его эффективность, авторитет и полномочия полностью зависят от людей, которых он представляет.



В переговорах между группами этот образ удваивается, так как у нас будет по меньшей мере два участника переговоров и две представляемые ими группы. Благодаря этому мы можем сказать, что мы рассматриваем Социальную панораму с четырех точек зрения. Мы можем создать образ с точки зрения как обоих участников

переговоров, так и обеих групп. И мы можем также стоять в стороне (третья позиция восприятия), чтобы найти решение в сложных ситуациях.

Техника 25. Установление панорамы переговоров

Показания: подготовка к сложным переговорам

Вы (переговорщик А) находитесь в процессе переговоров. Вам нужно выяснить, каким образом вы воспринимаете соответствующую область социальной власти. Сначала поставьте в пространстве четыре стула. Поместите два стула для переговорщиков друг напротив друга, а стулья для групп, которые они представляют, поместите за ними. Двигайте стулья до тех пор, пока они не будут занимать нужное место в панораме переговоров. Исследуйте панораму, переходя от стула к стулу.

1. Последовательно займите следующие позиции восприятия:
   – ваша собственная (первая позиция, переговорщик А)
   – вашего оппонента (вторая позиция, переговорщик Б)
   – позиция вашей группы (вторая позиция, группа А)
   – позиция другой группы (вторая позиция, группа Б).

2. Проверьте свое ощущение себя и свой образ себя в переговорах.

3. Проверьте связь между собой и людьми, которых вы представляете.

4. Проверьте, каким вы видите своего оппонента, его группу и связь между ними.

5. Проверьте, что вы думаете по поводу того, какими видит вас и вашу группу оппонент.

6. Проверьте, как вы воспринимаете пространственную позицию всех четверых.

7. Проверьте всю панораму переговоров на предмет «тяжеловесов» – авторитетов и поддержки или оппозиционных коалиций.

Применяя социальную панораму для отражения крупных властных структур, вы можете адаптировать их для нужд политиков. Этот принцип уже доказал свой огромный потенциал также в сфере бизнес-коммуникации.

Глава 5. Отношения с группами



5.1. Паттерны бессознательных стереотипов

В последние десятилетия когнитивные психологи тактично согласились в одном: наше мышление управляется классификациями и иерархиями, которыми люди пользуются для придания формы своим ментальным картам мира. Этим допущением в качестве точки отсчета пользуются и социальные когнитивные психологи, рассматривающие, каким образом люди проводят разделение на категории и присвоение рангов как себе, так и другим (Кунда, 1999) в процессе создания своей версии социальной реальности.

В Главе 4 я описал механизм, с помощью которого люди создают иерархические отношения важных и малозначимых персонажей – статус отношений в Социальной панораме. Процессы, благодаря которым происходит это разделение на категории, и будут являться главной темой этой главы. Эта тема, безусловно, важна, так как проблемы во взаимодействиях между группами являются результатом социальных карт, в которых некоторые персонификации помещены в неправильные, негативные или враждебные категории. Ключ к социальной картографии мирных отношений, по-видимому, будет крыться в ответе на вопрос: «Каким образом люди классифицируют друг друга?» (Деркс и Холландер, 1996a).

Социальные психологические исследования данного вопроса обращают внимание на индивидуальные и культурные шаблоны в рамках социальных классификаций. На какие типы делятся люди в той или иной культуре или субкультуре? Какие группы наделяются позитивными чувствами, а какие – негативными? Кто воспринимается как сильный, интеллигентный, богатый, агрессивный или подчиненный? Агостинос и Иннес (1990) обнаружили способ собирать подобную информацию в отдельные массивы данных, чтобы представить ее схематически. Их двухмерные диаграммы дают представление о «среднестатистической» карте социальной реальности населения. В подобной интегрированной модели социальной репрезентации можно увидеть, какие группы считаются позитивными, какие – негативными, а какие – самыми важными.

Когда мы переводим эти результаты исследований в трехмерное пространство Социальной панорамы, оказывается, что каждая категория имеет определенное местоположение. С помощью Техники 2 «Обнаружение своего места в человечестве» (Глава 2) мы можем увидеть, какими категориями пользуется человек и где они находятся в его Социальной панораме. Если вы спросите сотню людей «Где вы видите капитанов кораблей, бедуинов или королевскую семью?», а затем проанализируете ответы, результат и будет являться «среднестатистической трехмерной социальной реальностью».

Информация, которая приводится в данной главе, является результатом огромного количества терапевтических сессий, где предметом служили проблемные отношения между группами. Многие идеи также были получены на основе демонстраций и упражнений на более чем 50 мастер-классах, в которых формировались группы, а

затем между ними искусственно создавалась вражда с помощью соревнований или слухов. Последующее разрешение возникших негативных отношений позволило получить целый ряд полезных инсайтов, раскрывающих действие когнитивных механизмов.

5.1.1. Групповые персонификации

Групповая персонификация – это результат того, что люди помещают друг друга в ту или иную категорию. Подобные персонификации состоят из большого количества индивидуумов, которые функционируют как единая «человекоподобная когнитивная конструкция». Или, если говорить проще, групповые персонификации появляются на свет, когда различные люди «окрашены в один цвет» на основе одной характеристики. Такие выражения, как «социальные ученые», «немцы» или «туристы» являются индикаторами наличия подобных когнитивных конструкций. Особенно сильные групповые персонификации можно опознать по использованию единственного числа вместо множественного: «испанец», «француз», «бош», «япошка», «углекоп». Подобные групповые репрезентации так же, как и репрезентации людей, в Социальной панораме наделяются качествами, чувствами, мотивами, самосознанием, точкой зрения, духовными связями и собственным местоположением.

Когнитивные процессы, необходимые для формирования групповых персонификаций, часто называют словами «генерализация» и «стереотипы». Если групповая персонификация сопровождается формированием негативных отношений, то мы можем говорить о «дискриминации», «расизме», «предубеждении», «этноцентричности», «межгрупповой поляризации» или «мышлении «в группе/вне группы». Если значительная часть общества применяет подобные категории мышления, результатом этого может стать появление в нем неконтролируемых сил. Для целей этой книги, думаю, будет достаточно сказать, что подобное стереотипное мышление в истории человечества не раз давало социально-когнитивное топливо для бесконечных и кровавых конфронтаций. Войны на Балканах, в Афганистане, Руанде, Северной Ирландии и Израиле доказали, что подобные процессы можно легко вызвать к жизни. Но когда они уже разгорелись, контролировать их очень трудно. Необходимость более глубокого понимания психологических механизмов, которые лежат в основе подобных конфликтов, занимала многих психологов, в числе которых – Оллпорт (1954) и Шериф и Ховланд (1961). Эти исследования стали почвой для развития крупной области социальной психологии.

Чтобы оставаться в рамках моего исследования паттернов бессознательного социального познания и их применения мы ограничимся следующими вопросами:

1. Что собой представляет пространственная структура социальных отношений?

2. Каким образом мы можем применить знание пространственной структуры для улучшения проблематичных отношений с групповыми персонификациями?

5.2. Социальные отношения в Социальной панораме

Если говорить просто, то социальные отношения есть не что иное, как чувства, которые появляются при мысли о конкретных людях (Хайдер, 1958). Другими словами, вы думаете о персонификации, и в результате у вас рождаются хорошие, негативные или нейтральные чувства. Если вы захотите понять, откуда они приходят, и спросите себя «Почему меня слегка тошнит, когда я думаю о мясниках?», то иногда вы можете обнаружить действительно вполне твердую причину. Однако чаще всего вы не обнаружите там ничего осязаемого. У вас просто возникает неприятное ощущение в животе. И все. Вам «просто не нравятся мясники», у вас нет с ними никаких дел или мясники, «просто не ваш тип». Если говорить коротко, то отсутствие интроспективного доступа к информации очень ясно говорит нам, что в данном случае задействованы бессознательные процессы.

Как уже говорилось в Главе 3 по поводу ощущения себя, нам приходится признать: та значительная роль, которую играет в социальной жизни животное чувство, имеет под собой онтогенетическую основу. Другими словами, нам нужно учитывать тот факт, что у человеческого эмбриона развитие пищеварительной системы предшествует развитию мозга (Гершон, 1998). Задолго до того, как контроль над телом обретает мозг, пищеварительная система разумно превращает молоко в ребенка. Огромное количество нервных клеток, окружающих кишечник, Гершон называет «вторым мозгом». Его гипотеза заключается в том, что в первые месяцы жизни люди больше думают животом, нежели головой.

Важность животного чувства в социальных взаимоотношениях, возможно, может быть сведена к комбинации двух очень ранних и основанных на физических ощущениях концептуальных метафорах:

1. Я – это мой живот.
2. Мама – это еда.

Эти концептуальные метафоры, которые трансформируются из базового опыта, позже становятся автоматическими мыслительными процессами, и они формируют строительные блоки когнитивного бессознательного.

«Я – это мой живот» и то воздействие, которое оказывает на меня материнское кормление (приятно, я удовлетворен, я сыт) позже могут быть генерализованы в другую концептуальную метафору: «Приятные люди вызывают у меня в животе приятные ощущения». Гершон пишет, что животное чувство оказывает влияние на

наш процесс принятия решений на бессознательном, автономном уровне. Из живота поступают позитивные или негативные чувства, которые, возможно, являются вариациями базового опыта «хорошей пищи» и «плохой пищи». Социальные отношения, рассматриваемые подобным образом, окрашиваются бессознательным подтекстом, который говорит нам о том, хорош ли «на вкус» тот или иной человек.[49]

5.2.1. Социальные отношения функционируют бессознательно

Изучению того, в какой степени социальные процессы классификации носят бессознательный и автоматический характер, были посвящены несколько экспериментальных социально-психологических исследований. Девайн (1989) высказал мнение о том, что каждый человек использует бессознательные стереотипы. В частности, эксперименты с бессознательным показали, что почти у всех тестируемых субъектов возникала связь между словами «афроамериканец» и «агрессия». Другими словами, предубеждения относительно определенной группы в той или иной культуре работают бессознательно, и оказывается, что каждый, кто принадлежит к этой культуре, будет к ним склонен. После нескольких последовавших за этим экспериментов Кунда и Синклер (1999) пришли к гораздо более оптимистичному заключению: люди весьма отличаются друг от друга в зависимости от того, до какой степени они позволяют подобным бессознательным предубеждениям влиять на свое поведение. Кунда и Синклер указывают: разница между расистом и не-расистом заключается в том, что последнему удается контролировать свои бессознательные расистские ассоциации и не действовать в соответствии с ними.

Исследование, которое проводили Чен и Барг (1977), показало, что бессознательная стереотипизация оказывает воздействие и на тех, в отношении которых возникают стереотипы. Они обнаружили, что отборочная комиссия бессознательно относилась к черным соискателям не так, как к белым. И это оказало влияние на черных соискателей, которые во время собеседования чувствовали себя более зажато. Это, безусловно, лишь усилило то предубеждение по поводу их недостаточной компетенции, которое уже было у комиссии по их поводу. Данное исследование подтверждает Допущение 5, изложенное в этой книге: социальная репрезентация человека управляет его отношениями. Чен и Благ также добавили базу для Допущения 6: образ человека, который у вас имеется, будет оказывать реальное влияние на поведение этого человека. Именно это бессознательное взаимодействие я имею в виду, когда говорю в этой книге об одностороннем улучшении отношений

---

[49] Это позволяет придать анальной и оральной фазам Фрейда новый смысл.

между людьми. Если А меняет свое отношение к В, это оказывает влияние и на поведение В по отношению к А: я полагаю, что это результат бессознательной невербальной коммуникации.

5.2.2. Мы и они

Лакофф и Джонсон (1999:341) описывают то, что они назвали «метафорой контейнера». Как уже говорилось в Главе 1, это результат универсальной абстрактной концепции, суть которой составляет разница между «внутри» и «снаружи». Контейнер – это предмет, в который можно помещать вещи, а затем доставать их обратно. Утроба матери – это «контейнер», даже ребенок – это нечто, куда вы можете что-то вложить и что-то получить на выходе. Колыбель, комната, дом и машина – все это примеры контейнеров. Концептуальная метафора чего-то, куда можно класть вещи, а затем вынимать обратно, возможно, на бессознательном уровне применяется и по отношению к семье и другим социальным единицам: в семье и вне ее, в племени и вне его, в нации и вне ее.

Универсальный характер мышления «внутри и снаружи» ведет к мышлению в рамках «ингрупп» и «аутгрупп». Наиболее экстремальная форма этого – идеализирование собственной группы и ненависть к другим – без сомнения, не раз являлась причиной больших кровопролитий. Метафора контейнера является универсальной, то есть различия между «ими» и «нами», скорее всего, укоренились в генах. Но несмотря на это, в данной книге я исхожу из предположения о том, что социальное использование метафоры контейнера является приобретенным. Я буду также предполагать, что степень и способ подобного мышления может варьироваться и поддаваться влиянию.

Мышление в рамках ингрупп и аутгрупп – это не обязательно плохо. Чаще всего оно становится заметным, когда имеет негативные последствия. Но мышление «мы и они» может культивироваться у человека и в форме соревнования для получения лучших результатов. Спорт, искусство, экономика, наука и технология – все они расцветают в условиях контролируемого соперничества. Большинство людей, которых я знаю, очень хотели бы жить в мире, где конкуренция служит прогрессу и в то же время царствует мир. Если говорить коротко, то бессознательная социальная стереотипизация имеет более одной стороны, и знание присущей ей паттернов может предотвратить ее крайние проявления.

5.2.3. Принадлежность

Один из самых базовых паттернов в бессознательном социальном познании человека – это разница между группами, к которым он, по своим ощущениям,

принадлежит или не принадлежит. В социальной психологии (Браун, 1988) этот и подобные феномены объединяются под общим названием «социальная идентичность». В этой книге я бы добавил к этому исследование сенсорных качеств присущих этому когнитивных конструкций. Каким образом эта «социальная идентичность» располагается в ментальном пространстве и какова ее сенсорная форма?

На основании моих исследований можно сделать вывод о том, что разница между принадлежностью и непринадлежностью определяется в первую очередь внутренним чувством. «Чувство принадлежности» состоит из комбинации двух основных компонентов – кинестетическое «Я» и кинестетический образ группы.

Критически настроенный читатель поймет, что установление подобных неявных паттернов – это уже само по себе искусство. Зачастую для того, чтобы описать ответ на вопрос «Откуда ты знаешь, что принадлежишь к этой группе?», нам просто не хватает слов.

Когда вы задаете людям этот вопрос, вы можете немедленно заметить, что они включают в него ощущения в пространстве и теле, на это указывают их жесты. Если попросить испытуемых описать их отношения между собой и группой с помощью рук, может появиться довольно прочный образ. Моя рабочая гипотеза заключается в том, что в восприятии «принадлежности» кинестетическое «Я» окружено ощущением группы. А чувство «мы» возникает, когда ощущение «мы» окружено чувствами, которые соединяются и смешиваются с группой.

Местоположение «мы-чувства» занимает в теле больше места, чем кинестетическое «Я», и часто может находиться частично вне тела – в воздухе, его окружающем. Эта форма ощущения в пустом пространстве вне пределов тела, где нет никаких физических сенсоров, указывает на когнитивные способности, которым академическая психология уделяет очень мало внимания, но которые детально описаны в типично голландской дисциплине – «Гапнотомии» (Вельдман, 1987). Базовое восприятие настоящего телесного контакта с другими теплокровными, возможно, является источником развития подобных конструкций социальных ощущений вне тела.

В случае «непринадлежности» ощущение себя и чувство группы остаются разделенными – между «я-чувством» и кинестетической репрезентацией нет связи. «Я не принадлежу» – это синоним «Я не являюсь частью этого», «Я не внутри» или «Я снаружи». Эти выражения отражают применение метафоры контейнера по отношению к кинестетическому «Я»; репрезентация группы – это контейнер, а ощущение себя может быть в нем либо вне его. Так как этот паттерн настолько очевиден, то мне, скорее всего, не стоит больше приводить никаких дополнительных примеров.

Образ или образы, которые возникают у человека по поводу группы, к которой он принадлежит, будут не только диктовать его роль в этой группе, но еще и оказывать

влияние на его образ себя. Образ себя нередко является буквально частью группового образа: человек видит себя как члена группы среди других ее членов, а потому знает, какой должна быть его роль. Близкие взаимоотношения между феноменом «образа себя» и «образа группы, к которой ты принадлежишь», можно легко объяснить на основе гипотез из Главы 1 и 3. Там я говорил, что развитие образа других предшествует развитию образа себя. Сначала мы видим других и строим образ себя наряду с другими в более поздней фазе развития. Этот образ себя позволяет нам видеть себя так же, как мы видим других людей. В индивидуальном образе себя мы обычно оставляем остальных за его пределами, но в образе группы, к которой мы принадлежим, мы часто видим себя в окружении других. Это больше похоже на ментальную «групповую фотографию», в которой мы узнаем себя. Такая фотография часто является снимком момента, который иллюстрирует членство в группе: когда человек получил ученую степень, когда вся семья пришла на похороны или первый раз, когда человек отправился на футбольный матч.

Осознание себя меняется в контексте (Герген, 1998). Правильно выбранный образ себя гарантирует, что человек будет играть соответствующую роль в любой конкретной ситуации. Аналогично люди могут основывать свое ролевое поведение, соответствующее или несоответствующее, на том факте, что они принадлежат к определенной группе. Хотя вы можете сильно гордиться тем, что являетесь морским пехотинцем, вы, возможно, обнаружите, что это не является соответствующей моменту ролью во всех ситуациях без исключения.

Точно так же, как образ себя меняется в зависимости от контекста, членство в одной группе может в определенных ситуациях оказаться важнее, чем членство в другой. То, что Браун (1998) называет «социальной идентичностью», является общей суммой групп, к которым принадлежит человек. Это хорошее определение. Но известно ли человеку, каким будет лучший выбор групповой идентификации в том или ином социальном окружении? Это, возможно, работает так же, как классическое кондиционирование, которое связывает самосознание с конкретным контекстом. Если вы морской пехотинец, то стимул «казарма» вызовет у вас образ «морской пехотинец», который подскажет, какую роль играть.

ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ И «ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ»

Люди могут ощущать чувства, которые они приписывают своей группе, с первой позиции восприятия. «Я морской пехотинец и ощущаю себя морским пехотинцем. Мы, морские пехотинцы – лучшие спасатели в безнадежных ситуациях».

Люди, которые не являются частью группы, могут воспринимать эту группу только со второй позиции. Если вы не являетесь морским пехотинцем, то на вопрос «Как ощущает себя морской пехотинец?» вы можете ответить, только представив себя одним из них – поместив себя на его место или поместив свое кинестетическое «Я» в то, как вы (возможно, бессознательно), представляете себе «морских пехотинцев».

Сделав это, вы, к своему удивлению, можете обнаружить, что «На самом деле они ощущают себя марионетками в руках жирных политиков с огромными сигарами...».

Ощущение группового чувства со второй позиции может быть полезной стадией при переходе от чужака к члену группы. Если говорить коротко, то вы встречаете приятную вам группу людей, думаете о них, ставите себя на их место, и затем у вас возникает желание к ним принадлежать. «Принадлежность» подразумевает, что вы сможете испытать «мы-ощущение» из первой позиции. «Когда я выпивал с морскими пехотинцами каждую неделю, я подумал: «Эх, хотел бы я быть одним из них». И в магазине армейских товаров я приобрел униформу и головной убор и теперь я действительно принадлежу к ним, верно?».

Нет.

ЛОЯЛЬНОСТЬ

То, каким образом люди становятся членами группы – это само по себе целая область исследований. Вопрос здесь заключается в следующем: в чем заключается процесс перехода от постороннего к члену группы? К примеру, чтобы стать морским пехотинцем, недостаточно лишь приобрести форму – сначала вам нужно пройти несколько месяцев очень тяжелого обучения. И только после того, как вы переживете все испытания, вы сможете получить вожделенный берет. Тогда вы можете гордиться своей принадлежностью. Процедура принятия схожа с мучительным ритуалом инициации. Это очень сильно отличается от того, как можно стать членом среднестатистического крикетного клуба, где достаточно выполнить определенные обязанности и купить одежду, и вы становитесь полноправным членом. А если вы еще и хорошо играете, то сможете поднять свой статус.

Человек может «родиться» или «жениться», чтобы стать членом семьи, племени, страны или аристократии. Но чтобы стать членом других групп, вам приходится купить членство, получить одобрение, быть избранным или иметь какие-то особые достижения. Как человек становится членом криминального синдиката? Вовсе не через заполнение анкеты. Это может происходить по праву рождения, как в мафии – в этом случае членство в семье будет связано с членством в группе. В некоторых африканских магических кругах для того, чтобы к ним присоединиться, вам придется сначала отравить одного из членов семьи.[50] А в некоторых случаях, к примеру, в неаполитанской каморре выйти из группы можно только с помощью гробовщика.

Способ, которым человек становится членом группы, в значительной степени определяет его степень лояльности. Большинство людей будут более лояльны к семье, чем к коллегам, но некоторые будут более лояльны к своему футбольному

---

[50] С благодарностью Петеру ван Абспоэлю, который рассказал мне о своем очень близком знакомстве с секретным синдикатом африканских черных магов.

клубу, чем к компании, на которую работают. Обычно чем более сложна инициация, тем большей будет и лояльность. Убийство родственника заставляет членов африканского секретного общества демонстрировать гораздо более высокую лояльность к синдикату, чем к своей семье.

Мы можем обнаружить иерархию групп, к которым принадлежит человек, на основе лояльности. Это можно сделать, просто задав вопрос «Если бы вам пришлось выбирать между морскими пехотинцами и своей семьей, что бы вы предпочли?». Будет выбрана одна группа, и эта группа зачастую будет находиться в Социальной панораме человека выше и ближе к нему.

В культурах, где сильны традиции семейной лояльности (к примеру, Африка), эта лояльность может восприниматься как препятствие к личному развитию. Чтобы преуспеть в материальном или социальном плане, человеку сначала нужно будет уйти из семьи. Но отсутствие лояльности к семье очень часто является табу, наказанием за нарушение которого является смерть.[51] Подобные тайные общества помогают людям уйти от семьи. Их члены поддерживают друг друга, обеспечивают защиту от мести семьи и дают друг другу привилегии, которые обычно стоят больше, чем все то, что может предложить семья.

5.2.4. Паттерны групповых персонификаций

Понятие группы состоит из определенных визуальных, слуховых и кинестетических компонентов. Если привлечь внимание человека к этим характеристикам, он, как правило, сможет достаточно точно сказать вам, где он ощущает эти чувства.

В следующих выводах я опишу паттерны, с которыми я встретился в связи с понятиями «мы и они» и «принадлежность».

ФАКТОРЫ ПЕРСОНИФИКАЦИИ

В Главе 1 я описывал групповые персонификации как множественные личности, которые в уме человека функционируют как единая концепция. Я предполагаю, что им можно приписывать те же факторы персонификации, как и другим видам персонификаций. В первую очередь группе выделяется определенное место. Затем ей приписываются качества, чувства, мотивы, самосознание, духовные связи, собственный взгляд на мир, физическое существование и название.

---

[51] Сложно скопить деньги, так как весь доход делится между всеми членами семьи. Очень сложно накопить стартовый капитал для бизнеса.

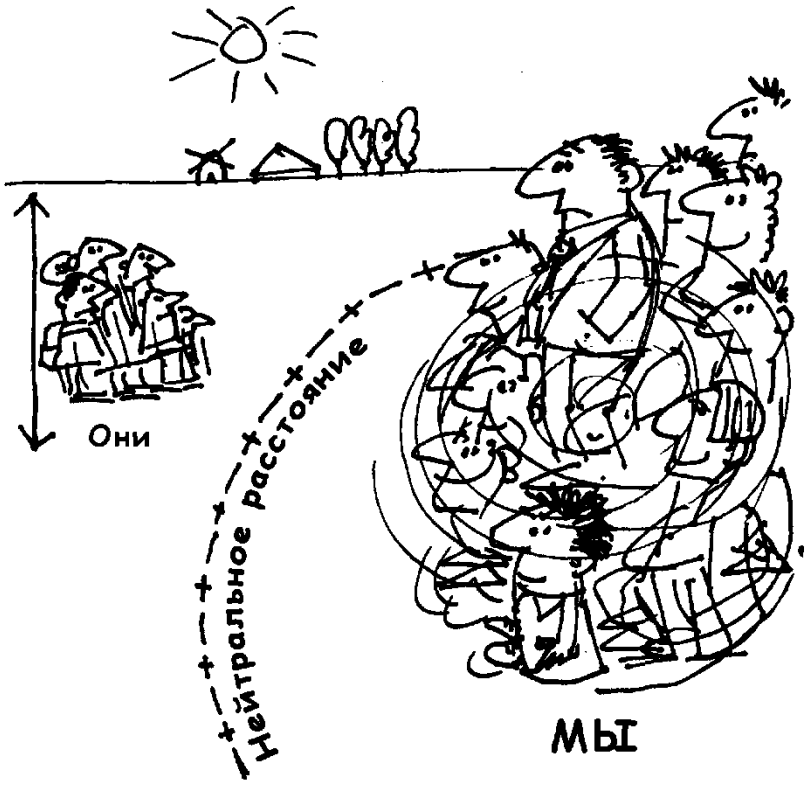
Мы, безусловно, приписываем «собственной» группе все девять факторов персонификации и заполняем их для «себя», то есть мы знаем, где мы, что можем делать, что чувствуем, чего хотим, как мы видим себя, как мы вписываемся во Вселенную и каково наше восприятие мира. Мы знаем также, как мы выглядим, какие звуки издаем, как себя чувствуем и как нас зовут.

Я уже объяснил, каким образом отсутствие факторов персонификации может привести к ощущению «чужака». Персонификация не может существовать без местоположения: если вы не даете группе места в своей Социальной панораме, вы отрицаете ее существование. Если вы лишите ее каких-то качеств, то будете рассматривать ее как некомпетентную и слабую. Без мотивов у нее не будет собственной воли. Если вы исключите чувства, то группа становится бесчувственным объектом. Если вы исключите самосознание, группа будет состоять из безликих членов, которые не осознают, что делают. Если вы исключаете ее духовные связи, члены группы будут восприниматься бездушными язычниками. Даже если вы припишете недружественной группе все девять факторов персонификации, эти факторы могут почти не содержать контента или быть негативными: неправильный выбор места, отвратительные качества, асоциальные мотивы, низшие чувства, глупое представление о мире и духовная связь с дьяволом.

Развитие сильного негативного отношения к аутгруппам, часто сопровождается исключением нескольких факторов персонификации. И в результате группа воспринимается как нечеловеческая.

РАССТОЯНИЕ

Расстояние играет критически важную роль, когда речь идет о различии между «ними» и «нами»: группа, в которой человек состоит, находится ближе, а аутгруппа – дальше. В целом персонификации групп, к которым вы не принадлежите, размещаются далеко. Обычно чем больше группа «других», тем дальше она будет расположена.



Что же произойдет, если подобная большая группа чужаков подходит очень близко? Это вызовет очень сильное напряжение, особенно если группа состоит из людей, расположенных очень высоко. Если персонификация группы, к которой вы не принадлежите, доминирует, то «закон доминирующей персонификации (см. 4.6.1) гарантирует: вы почувствуете себя обязанным ассимилироваться с этой группой. Если позиция группы позитивная, то она «всосет» вас в себя, и вы ощутите чувство «мы». Если позиция группы негативная, то чтобы остаться вне ее, вам придется пережить ментальную борьбу.

Ситуация, когда в семье появляется младенец, разворачивается так: возникает конфронтация с доминирующей группой, и ребенок обычно ассимилируется семьей. Идентификация с другими членами семьи и семьей в целом гарантирует обязательное появление «мы-чувства». Семья как доминирующая групповая персонификация играет ключевую роль в социализации человека. Она гарантирует, что люди знакомятся с ощущением солидарности, которое затем они смогут применить по отношению к другим группам. Многие взрослые продолжают персонифицировать свои семьи как одно целое (см. Глава 6).

Важность семьи в рамках культуры может быть фактором, который определяет местоположение семьи в Социальной панораме человека, а также его лояльность по отношению к этой семье. Люди, принадлежащие культуре, в которой семья занимает

центральное место, часто располагают семейную персонификацию вокруг себя на расстоянии нескольких футов.[52]

ШИРИНА

Групповые персонификации обычно шире, чем отдельные персонификации других людей, и могут окружать человека. Если групповая персонификация полностью окружает человека, он будет автоматически чувствовать себя членом этой группы.

ВЫСОТА

Высоту глаз групповой персонификации оценить обычно бывает более сложно, чем у отдельной персонификации другого человека. Но для групп высота так же важна, как и для людей. Важность высоты в подчинении и доминировании является универсальным паттерном, из которого существует очень немного исключений. «Собственная» группа будет ощущаться сильнее, если она отображается как расположенная выше.

Отч (2000, 2001) в своем исследовании демагогического общения политика-популиста Джорга Хайдера обнаружил, что если люди, которые принадлежали аутгруппе, располагались высоко, то они оказывались опасными врагами (Korruptionisten). Однако если они находились низко, то воспринимались как слабый мусор (Sozialschmarotzer). Отч пользуется концепцией «демагогическая панорама», описывая социальную конструкцию, в которой «нас» автократически ведет против «них» некий «супер-мы» (лидер).

СЛЕВА ИЛИ СПРАВА

В Социальных панорамах многих людей различие между левой и правой стороной соответствует социальному измерению, которое для них идет следом за властью (высота) и близостью (расстояние). Человек может, к примеру, выбрать размещать друзей справа, а врагов – слева, или женщин справа, а мужчин – слева.

Очень часто «собственная» группа представляется прямо перед собой. По мере того, как начинает доминировать мышление «ингруппы-аутгруппы», может появиться радикальное левое движение, как это произошло в Нидерландах в 70-е годы прошлого века.

ТЕМНЫЙ И СВЕТЛЫЙ

---

[52] По инициативе Бенни Геленбрехта в июне 2002 мы прослушали специальный курс по Социальной панораме, посвященный кросс-культурной психотерапии.

Большинство людей ассоциируют «темный» и «светлый» с позитивным или негативным отношением. Если человек делает персонификацию светлее, почти всегда она начинает выглядеть для него более позитивной.

ЦВЕТ

Цвет может отличаться в зависимости от света и темноты. Больше света в совокупности с более теплыми цветами (желтый, оранжевый или красный), и отношение к группе почти всегда улучшается.

Сложно сказать, есть ли универсальная связь между темными цветами и негативным отношением. Общепринятое предпочтение более темного цвета в качестве идеала красоты у жителей Северной Европы противоречит подобной универсальности.[53]

ДВИЖЕНИЕ

Может создаваться впечатление, что групповые персонификации движутся в определенном направлении. Если группа приближается спереди, это может оказать на человека сильное эмоциональное влияние. Тогда, конечно, вопрос заключается в том, враги это или друзья?

ЗВУК

Одна из слуховых характеристик персонификации – это голос, который говорит о ее чувствах, мотивах и убеждениях. В случае с групповыми персонификациями люди обычно говорят, что эти голоса исходят оттуда, где находится группа. Звуковые сигналы обычно становятся четче, если человек занимает вторую позицию восприятия.

Голос группы, в которой человек находится, автоматически звучит близко, а голос аутгруппы, воспринимается как далекий. Характеристики этих звуков могут существенно отличаться. Интересно прислушаться к голосам, которыми люди пользуются, чтобы цитировать друг друга. Если человек облекает в слова то, что, по его мнению, является мнением чуждой группы, он обычно делает это неприятным и резким голосом.

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ СВЯЗИ С ГРУППАМИ

Когда люди думают об определенной группе, у них обычно – в дополнение к чувствам, связанным с суждениями, которые обычно воспринимаются в животе – возникают и ощущения в той стороне тела, с которой находится эта группа в Социальной панораме. Если группа находится слева, то и ощущения возникают с

---

[53] Вследствие культурных табу эту тему я затрагивать не буду.

этой стороны. Ощущения связаны с образом группы. Межличностные связи могут также возникать и между человеком и группой. Эти связи становятся тем сильнее и теплее, чем позитивнее становится отношение с группой. В этом случае человек будет говорить о «связи» с группой.

5.2.5. Паттерны миролюбия

Экстремально негативные «мысли о них» обычно ассоциируются с деперсонификацией внешней группы. К примеру, люди могут описывать аутгруппу так: «Это животные, у которых нет вообще никаких чувств». Враждебные аутгруппы очень часто исключаются из сферы внимания, снабженные многочисленными и весьма креативными непристойными метафорами.

Когда человек организует свою социальную реальность вокруг двух крайностей – друзья и враги – мы говорим о поляризации. Адорно (Адорно, Френкель-Брунсвик, Левинсон и Сэнфорд, 1950) полагает, что склонность к поляризации ассоциируется с авторитарными личностями. Такие люди менее толерантны к сложности, двусмысленности и неуверенности, а поляризация дает им ощущение ясности и безопасности. Толерантность или даже высокая оценка амбивалентных социальных ситуаций, по-видимому, является прерогативой людей, склонных к миролюбию. Толерантный человек будет даже получать удовольствие от ситуаций, вызванных культурным недопониманием и неожиданным поведением. Люди, склонные к поляризации, преувеличивают различия в своей Социальной панораме, а те, кто к поляризации не склонен, нивелируют эти различия в своей карте социальной реальности.

Пацифистка, с которой я однажды познакомился, демонстрировала целый ряд замечательных паттернов – с ними я позже сталкивался и в историях других не склонных к поляризации людей. Один из них заключался в том, что в центре социального восприятия таких людей находятся миролюбивые личности, к примеру, Ганди, Мандела или Натан. На первом плане будет находиться один человек, а его групповая принадлежность уходит далеко на задний план. По этой причине у таких людей очень мало групповых персонификаций. Они часто с любовью говорят о красоте и уникальности отдельного человека, но никогда не будут говорить о непобедимости своей футбольной команды, превосходстве своей компании или нации, или провозглашать, что именно их церковь является избранной.

Самая важная для них группа, к которой они принадлежат – это человечество. Это можно понять на основе таких их заявлений: «Я чувствую себя частью человечества и рассматриваю себя в первую очередь как человека». В своей Социальной панораме они видят человечество со всех сторон вокруг себя. Один из недостатков подобного подхода состоит в том, что такие люди обычно имеют относительно слабую связь со своими собственными социальными единицами: они не ощущают

себя частью какого-либо клуба, семьи или племени. Пацифистка, с которой я общался, сказала мне, что отношения с хорошими друзьями были для нее более важными, чем с членами семьи.

Любовь к человечеству и миру в целом – это важная ценность во многих систем убеждения. Для ее обозначения у древних греков существовало особое выражение – *«sympateia ton holon»* (Паннекоек, 1983).

Еще один момент, который можно отметить, заключается в том, что миролюбивые люди пользуются сенсорными характеристиками, создающими ощущение единства. К примеру, это может быть золотое сияние, которое окружает всех, как членов группы, так и тех, кто находится за ее пределами. Иногда эти объединяющие и всеохватывающие образы выходят за рамки религиозных, философских или любых других идеологических понятий, к примеру: «Все мы отражаем свет любви Бога».

Андреас и Андреас (1994) говорят о «сущностных состояниях», обнаруживая то, что люди описывают как «полное соединение», «полная гармония», «всеобъемлющая любовь», «связь с Богом, который присутствует во всех нас», «быть частью природы», «космическое единство» и «быть в мире со всем сущим». Их внутренние состояния складываются на основе объединяющего восприятия, которое обычно соответствует трансперсональному сознанию. По-видимому, потребность в поляризации и проявления стереотипного мышления уменьшаются, если у человека появляется ощущение единства со всем и со всеми. Когда в результате подобного образа мышления персонификации соединяются, человек ощущает согласованность[54], всепрощение[55] и внутренний покой.

Как мы раскроем в Главе 7, подобное восприятие очень часто вызывает соединение разобщенных внутренних частей. Высший логический уровень Дилтса, духовность, предполагает возможность разрешения внутренних конфликтов. Внутреннее единство, созданное этими концепциями, находит свое прямое отражение в миролюбивой позиции, с которой человек в дальнейшем будет воспринимать мир.

5.3. Изменение социальных взглядов

---

[54] Тим Холлбом и Сюзи Смит применяют духовные ресурсы в рамках своих техник прощения.

[55] Глаудеманс (2002) представляет практическое применение – семь шагов к прощению. Он выделяет то, что он называет «прощение других»: вместо «Я прощаю тебя» произносится «Прощение по отношению внутреннему», имея под этим в виду прощение другого таким, каким мы видим его внутри себя – персонификации. Прощение по отношению к внутреннему – это прощение себя. В работе Глаудеманса духовные понятия играют важную роль.

Социальным взглядам мы обучаемся в основном благодаря родителям, друзьям и учителям. Если мы с кем-то себя идентифицируем, мы почти всегда автоматически перенимаем какие-то его социальные взгляды (Хайдер, 1958). То, что мы привыкли называть «культурой», частично состоит из социальных взглядов, которые разделяют многие люди. Эти взгляды легко передаются от одного человека к другому, результатом чего становится общество, которое сравнительно сложно поддается изменениям. Однако именно изменения социальных взглядов являются необходимыми, если нужно достичь культурного прогресса. Если мы хотим, чтобы в стране остались хоть какие-то птицы, то нам нужно начать воспринимать защитников окружающей среды как героев, а не как «двинутых на природе». На трагическом примере культурной революции Мао в Китае мы видели, как подобное изменение может деградировать, превратившись из «интеллектуального» в «реакционное». Другой пример, который мы в настоящее время можем наблюдать в Нидерландах – это использование термина «мультикультурное общество». Результатом его применения стал уход от ксенофобии – иммигранты из угрозы превратились в полезное приобретение. Благодаря этому голландцы начали чувствовать себя самой мультикультурной нацией Европы.[56]

По мере того, как социальные карты переходят от одного человека к другому, они автоматически упрощаются (Отч, 2000). Нюансы исчезают, и образ становится все более черно-белым. Использование упрощенных социальных карт во многих обществах поощряется и вознаграждается: стереотипное мышление порождает ощущение защищенности. Если какое-то мнение повторять достаточно часто и его начнут разделять все, оно не может не быть истинным!

Хотя группа в целом может воспринимать другую группу как одно целое, все же именно люди программируют это в своей Социальной панораме. И почему бы нам не использовать это знание для того, чтобы помочь формированию позитивных социальных взглядов?

«Естественные сдвиги» социальных взглядов показывают нам, что, несмотря на устойчивость, их можно изменить. За поляризацией обычно следует деполяризация. С течением времени мнения смещаются с одного конца спектра в другой. К примеру, 20 лет назад биопсихологов считали неофашистами, а сегодня они получают большое уважение в научных кругах. Хотя изменения в социальных взглядах происходят спонтанно, мы можем ускорить этот процесс намеренным влиянием.

Людям, которые приходят на консультацию к терапевту потому, что хотят изменить свое отношение к определенной группе, можно легко помочь. Зачастую для этого

---

[56] Мнение голландцев о себе как очень толерантных и открытых по отношению к иностранцам людей, возможно, не очень верное, если сравнить их с другими национальностями. Возможно, на самом деле голландцы не слишком в этом преуспели, но полагают, что они великолепно умеют принимать другие культуры. Но гордость уже сама по себе помогает улучшить положение дел.

бывает достаточно просто переместить групповую персонификацию. Но ситуация будет совершенно иной, если к консультанту обращается человек, желающий модифицировать социальные взгляд людей, не мотивированных к изменениям. К примеру, это политик, который хочет оказывать влияние на гражданскую позицию людей, или менеджер, который хотел бы произвести определенные изменения во взглядах своего персонала.

Я начну с техник работы с клиентами, которые действительно мотивированы на изменения. В конце главы я коротко расскажу об изменении социальных взглядов в группах, у которых отсутствует мотивация (для тех, кому эта тема особенно интересна, я рекомендую Деркс, 1998c, 2000d и Отч, 2000.

5.3.1. Три примера изменений с помощью коучинга

ДЖАНЕТ

Организация, в которой работала Джанет, год назад слилась с другой организацией. Джанет это не слишком понравилось, в частности, ее не порадовало то, что сотрудники обеих компаний теперь работали в одном офисе. Она всегда пользовалась словами «они» и «их», когда говорила о коллегах из другой компании, и «мы», когда говорила о своих старых коллегах.

Во время переаттестации ей указали на то, что она никогда не сможет «с ними» сработаться, если продолжит проводить столь выраженное разделение.

Для Джанет различие между знакомыми и незнакомыми коллегами было очень важным. Конечно, существовали и другие важные различия: менеджер/не менеджер, мужчины/женщины и (очень важное для нее!) люди, у которых есть домашние животные, и те, у которых их нет. Но эти различия были для нее не столь важными.

Критическими сенсорными качествами (субмодальностями), которыми Дженет пользовалась для кодировки различий между «нами» и «ими», были цвет, местоположение и размер. «Они» были синими, находились далеко, как правило, слева и отличались небольшим размером. «Мы» в ее Социальной панораме были красно-коричневыми, находились вокруг нее и размеры их соответствовали действительным.

В данном случае я прямо попросил Джанет изменить сенсорные атрибуты: «Что бы произошло, если бы вы окрасили их в более теплые цвета, приблизили их и увеличили размеры до реальных?» (Техника 26). Она подумала минуту, а затем ответила: «Забавные ощущения». Еще через момент она добавила «Я больше не понимаю, кто такие «мы». А затем, удивленно: «Как же можно держать их под контролем, если они подобрались настолько близко?».

Когда вы работаете с сенсорными атрибутами, а особенно когда пытаетесь их изменить, немедленное появление внутренних возражений является нормой. А потому я спросил Джанет: «Что бы вы могли сделать, чтобы вас больше не беспокоила мысль о невозможности определить, кто такие «мы»? Таким образом я вернул ей на доработку «знать, кто такие «мы». Я помог ей найти способы этого достичь, применяя шестишаговый рефрейминг (Бэндлер и Гриндер, 1979). Джанет, которая к этому времени находилась в гипнотическом трансе, кивнула, подтверждая, что сделала это. Затем я проверил, есть ли другие возражения, использовав для этого ее слова «под контролем». «Что может пойти не так, если вы больше не сможете держать их под контролем?». Джанет задумалась.

После нескольких коротких воздействий разница между «мы» и «они» начала исчезать. Джанет чувствовала себя гораздо более свободной и в то же время более эмоциональной. Чувства, которые вышли на поверхность, стоило отметить: она описывала «солидарность с человечеством». Джанет поняла, насколько узким было ее мышление, и была счастлива от него освободиться.

ДЖЕЙН

Джейн, индонезийка, живет в Голландии. Ее история похожа на истории многих представителей национальных меньшинств, у которых повышен риск слабой социальной идентификации, так как окружающее большинство доминирует в их социальном мире. Проживая среди доминирующего большинства, такие люди часто недооценивают ценность собственной группы. Закон доминирующих персонификаций часто загоняет их на вторую позицию восприятия доминирующей аутгруппы, и они легко ассимилируют стандарты и ценности этой группы. К примеру, афроамериканцы жалуются, что им промывают мозги, в результате чего они начинают верить, что являются низшими существами по отношению к американцам европейского происхождения. Иногда подобная дискриминация является только частью общей картины: многие люди, принадлежащие к меньшинствам, располагают свою собственную группу в двух местах своей Социальной панорамы. Подобное двойное расположение группы принадлежности неизбежно ведет к конфликтам в рамках социального сознания.

Джейн беспокоило убеждение, что она не может нормально работать вследствие своего происхождения. Она верила, что «индо» – безропотные и подчиняющиеся. В то же время ей часто приходилось возглавлять важные политические встречи. Она всегда справлялась со своей работой, но постоянный стресс начал оказывать на нее влияние на физическом уровне: она чувствовала, что ей приходится все лучше и лучше готовиться – больше, чем кому-либо другому, так как она «индо». Она начала страдать от сильных болей в желудке.

В ее Социальной панораме двойное расположение группы выражалось так: Индо (1) располагались справа от нее и ниже линии горизонта, а Индо (2) – рядом с ней. Голландцы были слева и на высоте – это была ее доминирующая аутгруппа.

Когда я предложил ей переместить Индо (1) влево, тут же стало ясно, что подобное решение Джейн не подходило. Если бы она это сделала, Индо оказались бы прямо под голландцами, а это не слишком вдохновляло. Я спросил ее, какое качество потребовалось бы Индо (1) и Индо (2), чтобы они могли занять более выгодную позицию (Техника 27). Хотя вопрос был довольно сложным, ответ на него не вызвал у Джейн никаких затруднений. «Ассертивность» – решительно ответила она. Тогда я попросил ее вспомнить, когда она сама действительно ощущала себя ассертивной. Для нее это не было проблемой, и она легко смогла установить контакт с таким моментом. Тогда я попросил ее послать обеим группам Индо ассертивность в форме луча света в тот момент, когда они еще составляли одну группу. Джейн сказала мне, что послала ассертивность в 1930-й год – «добрые старые времена». Когда она подтвердила, что создала гораздо более ассертивную группу, я попросил ее наблюдать, как эта группа развивается в последующие годы, формируя в ее Социальной панораме цельную единицу. Она сказала мне, что время от времени ей приходится останавливаться, чтобы добавить немного ассертивности, но в конце концов она увидела Индо как цельную и более ассертивную группу. На это потребовалось несколько минут и моя поддержка, но результат вызвал на ее лице улыбку.

Затем я спросил ее, осознает ли она чувство «мы-индо». Да, ответила она. А может ли она также почувствовать «мы-голландцы»? Да, она могла ощущать и это. Тогда я попросил ее смешать визуальные образы Индо и голландцев в одну гомогенную структуру (Техника 29). На этот раз ей потребовалось какое-то время, но в конце концов все получилось. То, как она вздохнула, когда закончила, без слов говорило о результатах воздействия. Теперь она больше не видела разницы между двумя группами. Как только индо и голландцы стали неотличимыми и по вызываемым ими чувствам, я попросил ее связать то, что она видела, с тем, что она ощущала. Таким образом я помог ей восстановить единство в этой части собственного самосознания. Дальнейшие вопросы не выявили никаких возражений по поводу этих изменений. И в качестве проверки я задал ей провокационный вопрос: «Вы делаете то, что я вам говорю, потому что я голландец, а вы – индо?».

«Нет!» – с нажимом ответила она.

Все это вместе заняло около 25 минут. На следующий день она сказала мне, что возглавляла очередную встречу в гораздо более расслабленном состоянии и отлично справилась с работой. Она больше не чувствовала разницы между Индо и голландцами.

ПЕТРА

Как и было условлено, ровно в шесть часов Петра вошла в ресторан, где мы собирались поговорить об «апартеиде» и Социальной панораме. Она была родом из Йоханнесбурга и на тот момент прожила в Голландии 3 года.

В Социальной панораме Петры мы, голландцы, находились спереди и справа. Немцы тоже были справа, но дальше (отец Петры, который эмигрировал в Южную Африку в 50-е годы прошлого века, в годы войны жил в Голландии). Белые южноафриканцы были впереди и слева и были связаны с черными южноафриканцами. «Доверенные черные» занимали серую область между черными и белыми.

Белые и черные были более-менее одной высоты. Вся Социальная панорама Петры оказалась примерно одной высоты. Для нее расстояние служило гораздо более важным параметром, чем высота. Подумав минуту, Петра сказала, что между «хорошими» черными и «плохими» есть разница: последние были склонны к насилию и преступлениям. Ей было сложно на них сфокусироваться – они постоянно смещались назад и влево. Белые расисты-экстремисты находились за «хорошими» белыми, а потому были невидимыми для Петры.

После того, как мы составили карту ситуации, я спросил Петру, хотела ли она изменить свои взгляды. Она сказала, что да, ей хотелось бы уменьшить долю «апартеида» в своем мышлении.

Я попросил ее перемешать белых и черных до такой степени, чтобы разницы между ними больше не было (Техника 29). Я дал ей на это пять минут, и внимательно наблюдал за ней, когда она это делала. Затем я спросил ее, что произошло. Она сказала: «Нам нужно больше места для себя».

Петра уже сказала мне, что видела больше черных, чем белых (именно так дело обстоит в Южной Африке). Я использовал это в процессе – попросил ее сделать так, чтобы «для нас было больше места». Затем она пересортировала черных и белых таким образом, чтобы возле нее оказалось больше белых. «Я чувствую, что так правильно», – сказала она.

Потом я попросил ее проверить, что это будет означать в реальности: «Представьте себе, что вы снова вернулись в Южную Африку и ощущаете изменения, которые только что проделали». Теперь Петра была уверена, что ее довольно мягкие взгляды по отношению к расе стали еще мягче.

5.4. Техники добровольного изменения

Далее последует описание нескольких процедур, с помощью которых мы можем провести клиента от одних социальных взглядов к другим. Читатель может узнать некоторые техники из Главы 2, где они применялись для индивидуальных персонификаций других людей. Здесь мы имеем дело с групповыми персонификациями, но методы довольно похожи. Если говорить коротко, то

следующие техники в большинстве случаев применяются для изменения отношений с любыми видами персонификаций.

Техника 26. Улучшение социальных взглядов через перемещение групповой персонификации

Показания: ограниченный взгляд на группу

1. Введите клиента в контакт с его Социальной панорамой.

2. Найдите местоположение проблемной групповой персонификации.

3. Найдите местоположение референтной персонификации – персонификации, с которой у клиента сложились такие отношения, какие могли бы служить примером желаемых отношений с проблемной групповой персонификацией.

4. Переместите проблемную групповую персонификацию в то место, где находится референтная персонификация. Важно помнить, что точно в то место, где находится референтная персонификация, попасть удается редко. Но если проблемная персонификация может переместиться ближе, отношения обычно улучшаются в достаточной степени. «Защелкните» персонификацию на ее новом местоположении.



5. Очистите старое местоположение персонификации. Убедитесь в том, что все следы проблемной персонификации удалены.

6. Проверьте наличие возможных возражений. Обращайте внимание как на вербальные признаки сопротивления или сомнения, так и на невербальные. С возражениями проще всего работать как с частями, это описано у Бэндлера и Гриндера (1979).

Техника 27. Кинестетическая деполяризация аутгруппы

Метод 1: танцы

1. Подумайте о лучшей вечеринке, на которой вы когда-либо были. Увидьте людей и послушайте звуки. Почувствуйте запахи, вкусы, ощущения, как будто вечеринка повторяется. Насладитесь этим немного, и затем возвращайтесь в «здесь и сейчас».

2. Представьте проблемную аутгруппу.

3. Представьте, что она приближается к вам.

4. Представьте, что члены группы окружают вас: ощутите их, почувствуйте их запах, прикоснитесь к ним.
   (Если вы чувствуете страх или ненависть, тогда сначала используйте технику 31 или 32)

5. Представьте, что вы на вечеринке с членами группы. Используйте воспоминания о лучшей вечеринке, на которой вы когда-либо были. Представьте, что вы танцуете с аутгруппой (реальный танец с закрытыми глазами работает лучше, а лучше всего – настоящий танец с настоящей аутгруппой).

6. Проверьте наличие возражений.

Техника 28. Деполяризация аутгруппы

Метод 2: смешайте их!

1. Представьте аутгруппу.

2. Представьте и почувствуйте знакомую ингруппу.

3. Поместите членов аутгруппы рядом с ингруппой; сделайте их того же размера и цвета.

4. Смешивайте ингруппу и аутгруппу, пока не сможете различить их между собой. (Уделите этому достаточно времени)

5. Проверьте наличие возражений.

Техника 29. Решение проблемы двойного расположения групповой персонификации

Показания: группа имеет множественную репрезентацию.

Двойное расположение – это репрезентация одной и той же персонификации в двух различных местах Социальной панорамы человека.

1. Найдите оба местоположения групповой персонификации, представленной в двух местах.

2. Обратите внимание на то, было ли такое время, когда эта групповая репрезентация была единым целым.

3. Найдите то качество, нехватка которого заставила групповую персонификацию разделиться. Назовите его.
   (Или найдите то качество, которое может потребоваться клиенту для того, чтобы он смог воспринимать групповую персонификацию как единое целое).

4. Призовите это качество в настоящее, пользуясь воспоминаниями о том, как это качество было у клиента.

5. Перенесите это качество обратно во времени к тому моменту, когда групповая персонификация представляла собой единое целое. Передайте это качество групповой персонификации.

6. Наблюдайте за тем, как групповая персонификация развивается как единое целое до настоящего времени.

7. Убедитесь в том, что групповая персонификация теперь имеет только одно местоположение.

8. Проверьте наличие возражений.

(*Примечание*: «Переговоры между частями» (Бэндлер и Гриндер, 1979; Деркс и Холландер, 1996a) также подходит для этой цели. Там мы определяем «помещение персонификации в определенное место» как поведение отдельных частей. То есть одна часть человека помещает эту группу в одно место, а другая – в другое).

5.4.1. Техники для работы с ненавистью и страхом

Когда люди очень сильно ненавидят какую-то группу, для изменения отношения может потребоваться больше, чем описанные выше техники. Разобраться с этой проблемой поможет техника из классической гипнотерапии («спокойное освобождение от напряжения», Волберг, 1948), которая применяется в качестве подготовительного шага. С помощью этой техники клиент может избавиться от страха, а затем начать изменять свои социальные репрезентации. Этот метод, который в данной книге я называю «Стреляй», в последние несколько десятков лет ни разу меня не подводил (Холландер, Деркс и Майер, 1990). Процесс проходит гораздо мягче, если терапевту удается установить связь с враждебными чувствами клиента, а не просить их простить друг друга, как это делается в некоторых других методах (Дилтс, Холлбом и Смит, 1990).

«Фигура восьмерки» – техника, которая идет за «стреляй» – пришла из процедуры, которая изначально называлась ДПДГ – «десенсибилизация и переработка движением глаз» – и была разработана Шапиро (1995). Вариант, представленный здесь, был разработан Тимом Холлбомом дополнен идеями из работ Хенка Хендердоса (1994). В целом терапевты применяют этот подход для уменьшения страха. Здесь мы имеем дело с вызывающими страх групповыми персонификациями.

Техника 30. Стреляй! Нейтрализация ненависти по отношению к групповой персонификации через спокойное освобождение от напряжения и передачу качеств

Показания: сильные негативные эмоции в связи с группой

1. *Спокойный выход эмоций*
   Представьте себе, что вы находитесь в кинотеатре и смотрите на экран. Показывают фильм «Великая месть». Вы видите себя и свою группу, которые являются главными героями фильма. Сделайте себя максимально сильным и используйте все, что вам потребуется, чтобы свести счеты с группой, которую вы ненавидите. А сейчас появляется персонификация группы, которую вы ненавидите. Смотрите фильм, в котором происходит все, чего требуют ваши гневные чувства. Оставайтесь в роли наблюдателя и смотрите, как ваша группа мстит и взаимодействует с группой, которую вы ненавидите. Продолжайте это делать, пока не решите, что достаточно.

2. *Найдите недостающее качество*
   Спросите себя: «Какого качества не хватает этой группе, вследствие чего она настолько мне неприятна?» (качеств может быть больше, чем одно).

3. *Активируйте эту способность в себе.*
   Найдите пример из собственной жизни, когда у вас проявлялось то качество, которого не хватает ненавидимой вами группе. Переместитесь в нужный момент своей памяти и как можно более интенсивно проживите этот момент. Смотрите, слушайте и чувствуйте. Отметьте, как вы дышите и какой у вас голос. Лучше всего немного преувеличить свои ощущения. Выберите цвет, который соответствует этому качеству. Оставайтесь в этом ощущении качества и представьте себе, что вы окружены облаком этого цвета.

4. *Передайте качество.*
   Подумайте о группе, которую вы ненавидите, и пошлите ей это качество. Наблюдайте, как цветное облачко качества достигает групповой персонификации. Если у вас это не получается, можете представить лазерную пушку или другое воображаемое оружие, с помощью которого вы стреляете в группу этим качеством. Продолжайте, пока не поймете, что достаточно.

5. Если вам нужно передать еще какие-то качества, вернитесь к шагу 3. Передачу качеств можно считать законченной, когда групповая персонификация будет вызывать нейтральные чувства.

6. Проверьте, есть ли какие-то возражения по поводу того, чтобы по-новому относиться к этой группе в будущем.

Техника 31. Фигура восьмерки

Показания: страх по отношению к группе.

Отметьте, в каком направлении смотрит клиент, когда вызывает и ощущает страх по отношению к групповой персонификации.

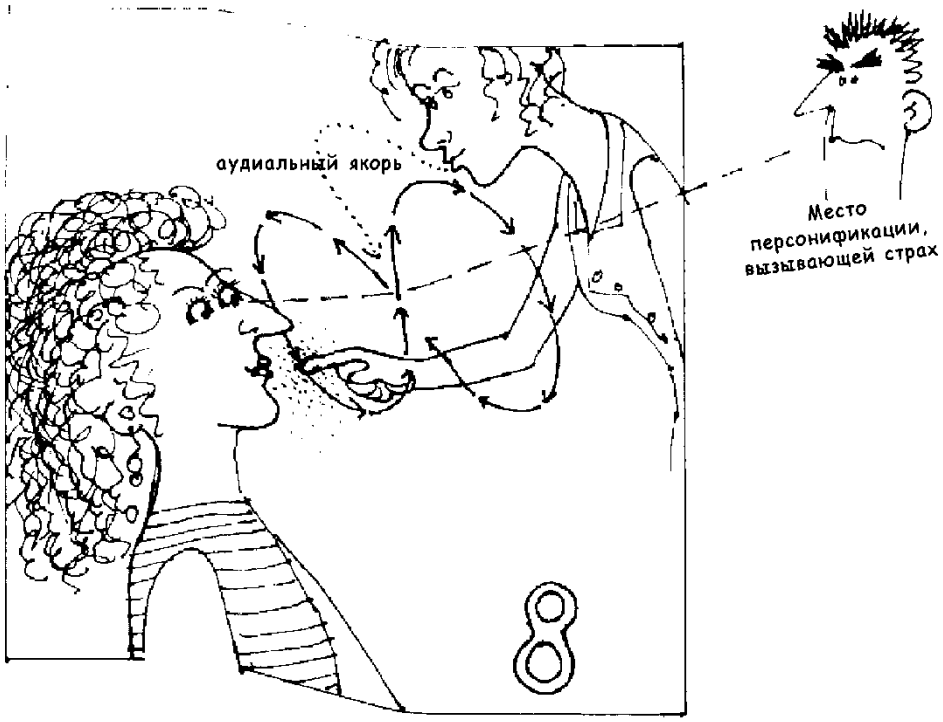
1. С помощью своих рук создайте для клиента визуальный якорь этого местоположения.

2. Попросите клиента не двигать головой, а следить за вашим пальцем только глазами.

3. Рисуйте своими пальцами в воздухе наклоненную цифру «8» на расстоянии примерно 70 см перед глазами клиента таким образом, чтобы середина цифры пришлась на то место, в котором фокусируется визуальный якорь. Не торопитесь. Каждый раз, когда вы проходите визуальный якорь, усиливайте активацию мысли о вызывающей страх групповой персонификации, называя ее имя. Проделайте это примерно 10 раз и проверьте интенсивность оставшегося страха (можете воспользоваться шкалой от 1 до 10).

4. Продолжайте это движение и его вариации до тех пор, пока клиент не скажет, что его страх уменьшился.

5. Проверьте наличие возражений.



5.4.2. Перемещение на первый план образа из другой половины мозга

Эл и Мэрилин Сарджент разработали метод, при котором когнитивные элементы доминирующей половины мозга выводятся на задний план, а элементы из другой половины мозга выходят на первый план. В своей книге «*Взгляд другого ума* (Сарджент, 1999) они приводят несколько подобных процессов. Рене Дюба (2000) в Голландии экспериментировал с тем же процессом. Вот его короткая версия, которую можно применять в качестве поддержки для других техник, приведенных в этой книге.

Техника 32. Увидеть другую сторону

Показания: проблемные чувства по отношению к группе

1. Вызовите ощущение, которое у вас возникает в связи с проблемной персонификацией. Где находится эта персонификация?

2. Представьте себе, что ваша голова – это автомобиль. Где вы видите проблемную персонификацию – на месте водителя или на пассажирском сиденье? (Это метафора, которая помогает переключить полушария).

3. Переместите точку зрения на другую сторону машины.

4. Как отсюда выглядит проблемная персонификация? Где она находится, если смотреть на нее с этой стороны?

5. Усильте последний образ, а первый пусть растворится на заднем плане.

6. Какой результат это оказало на чувство, которое связано с проблемной персонификацией?

7. Проверьте наличие возражений.

5.5. Проверка на наличие возражений

Все описанные техники заканчиваются пунктом «Проверьте наличие возражений». Это очень важный момент всех этих техник и один из определяющих моментов успеха.

Большинство возражений можно сделать видимыми, приписывая их различным частям личности.

Мыслительный процесс в этом случае будет таким:

1. Существует определенная форма сопротивления изменениям.

2. Это происходит, когда какая-то часть ожидает, что изменение создаст «опасную ситуацию». «Опасность» – это все то, что угрожает личным целям этой части.

3. Когда подобная часть замечает, что изменение несет с собой риск, она пытается усилить хватку и все вернуть. Как только часть начинает это делать, репрезентация персонификации в Социальной панораме изменяется.

4. К примеру, когда мы перемещаем персонификацию в другое место, то можем обнаружить, что некоторые персонификации занимают запланированное место без проблем, в то время как другие способны переместиться только на небольшое расстояние в нужном направлении. Если вы попытаетесь передвинуть их дальше, они выстреливают обратно, будто прикрепленные к эластичному шнуру. Клиент немедленно отмечает, что изменение «пружинит».

5. Как только вы обнаруживаете сопротивление, попытайтесь войти в контакт с сопротивляющейся частью. Рекомендация: персонифицировать эту часть и сделать ее видимой, осязаемой и слышимой (Бэндлер и Гриндер, 1979).

6. Как только контакт с персонифицированной частью установлен, нужно попытаться узнать, каковы ее позитивные намерения, скрывающиеся за сопротивлением. Чего она пытается добиться или избежать для клиента?

В своих усилиях по изменению этноцентрического отношения у клиентов мои коллеги и я обнаружили, что части, отвечающие за поляризацию, зачастую имеют сходные позитивные намерения – подобно тому, как мы обнаруживаем определенное число позитивных намерений у клиентов, которые курят. Многие «курящие части» хотят дать клиенту возможность отвлечься, расслабиться, ощутить хороший вкус или теплые чувства, сконцентрироваться или получить возможность для социализации. Хотя курение вредит здоровью, эти позитивные намерения вполне нормальны и в них, по сути, нет ничего плохого.

Аналогично и этноцентрические части пытаются достичь определенных полезных целей.

5.5.1. Три разновидности частей и их позитивные намерения

В Допущении 1 (Глава 1) я указывал, что все персонификации в сущности являются частями личности. Этот взгляд имеет практическое применение. Благодаря ему мы можем, помимо всего прочего, привести механизмы изменения социальных отношений в рабочий вид. Результатом служит следующий обзор частей, которые принимают участие в изменении негативного отношения к аутгруппе. Я выделяю три вида:

1. Персонификация аутгруппы.
2. Части, которые выступают ***в пользу*** изменения взглядов.
3. Части, которые выступают ***против*** изменений.



1. Персонификация аутгруппы

То, что человек видит в своей Социальной панораме – это визуальная проекция персонификации аутгруппы. Если кто-то ненавидит немцев, он видит своих внутренних ненавидимых им немцев. Другими словами, он видит свою «часть-немцев», которую создал сам.

Когда мы работаем с аутгруппами, мы сталкиваемся с тем фактом, что мозг человека видит не «реальных» людей, а только персонификации. Я не знаю ни одного настоящего немца – я знаю только свое представление о них. Когда я ищу позитивные намерения (мотивы) немцев, я ищу мотивы своей персонификации немцев. Вопросы «Каковы позитивные намерения немцев? Чего они хотят достичь или избежать?», следовательно, будут означать «Каковы позитивные намерения этой части меня?». Ставя себя на вторую позицию восприятия со своей персонификацией аутгруппы, ставя себя на место моих внутренних немцев, я обычно могу быстро получить инсайт относительно их мотивов.

Терапевт, который работает с Социальной панорамой, должен очень четко понимать различия между «реальными людьми во внешнем мире» и «образом этих людей в вашей голове». Многие клиенты, однако, считают, что это слишком сложно, а потому бывает не так легко удержать клиента от смешивания «реальных людей» с «персонификациями». Практика показывает, что эту разницу клиенту стоит объяснять только тогда, когда вы на этом застреваете. К примеру, когда клиент, испытывая чистую ненависть, отказывается передавать качество персонификации аутгруппы. В этом случае если дать ему понять, что на самом деле он передает эти качества самому себе, созданному им самим внутреннему образу, а не настоящей аутгруппе, он будет способен это сделать.

Недостаточное понимание со стороны клиента не должно мешать терапии. Терапевт всегда может перестать искать позитивные намерения и сконцентрироваться на передаче качеств. Он обычно может продолжить работу с помощью техники «Стреляй» (Техника 31) – это метод, который не предполагает поисков позитивных намерений. Когда мы это делаем, вопрос меняется с «Каковы позитивные намерения монгольской орды?» на «Каких качеств не хватает монгольской орде?». Передача качеств – это одно из самых эффективных вмешательств при изменении социальных взглядов.

2. Части, которые выступают в пользу изменения социальных взглядов.
Это части, которые привели клиента к терапевту. Прежде чем пытаться что-либо изменить, терапевту неплохо было бы понять мотивы этих частей. Чего хочет добиться клиент, изменив свои взгляды? Пример: что станет возможным в жизни клиента, который ненавидит ирландцев, если он начнет думать о них более позитивно? Ответ: «Я бы смог насладиться пинтой Гиннеса в пабе «У Мерфи».

ВОЗМОЖНЫЕ ПОЗИТИВНЫЕ НАМЕРЕНИЯ

Позитивные намерения частей, которые хотят изменений социальных взглядов, могут быть весьма разнообразны. Вот только несколько примеров:

а. обрести покой;
б. иметь возможность свободно общаться с группой, которой человек не доверяет, которую ненавидит или которой очень сильно восхищается;
в. решить моральные конфликты (иногда религиозного или этического характера);
г. улучшение здоровья через избавление от (посттравматического) стресса, вызванного конфронтацией с аутгруппой. В частности, это может касаться жертв насилия.

3. Части, которые выступают против изменений социальных взглядов.
Как это часто происходит при попытке изменений, наибольшее внимание к себе привлекают части, которые выступают против человека. Эти реакционные части получают наше внимание, которое им требуется, так как они нам нужны, если мы хотим чего-то достичь. Изменения будут возможны только в том случае, если на него будут согласны все части. В противном случае они будут просто саботировать изменения, и все станет еще хуже.

РАППОРТ

Прежде чем начать любое вмешательство, сначала мы должны установить хороший контакт с частями, на которые мы хотим повлиять. Этого можно достичь, правильно

установив их ключевые слова, критерии, ценности и, возможно, даже их расистские[57] убеждения. Для терапевта, у которого противоположные убеждения, это может оказаться не так легко. Но если он начнет оспаривать убеждения частей-расистов, он потеряет раппорт и ничего не добьется. Если подходить к частям-расистам с негативной позицией, они не будут нам доверять, будут сопротивляться и не выйдут на контакт. Помните – это части, которые необходимы в процессе изменения, а значит, нам нужна их мотивация и сотрудничество.

Чтобы иметь возможность хоть что-то сделать в плане изменения социальных взглядов, нам нужно мотивировать эти части, которые зачастую являются лицемерными, сексистскими, расистскими, этноцентричными, испуганными, колониальными, фашистскими, помешанными н власти, территориальными и узколобыми сторонами личности клиента – вне зависимости от того, нравятся они нам или нет.

В частности, нам нужно убедить клиента объявить прекращение огня в войне между этими расистскими частями. Нам нужно попытаться помочь клиенту понять свои не слишком приглядные теневые стороны, которые, нравится ему это или нет, частично контролируют его поведение.

Установление контакта поможет нам понять, что и у нас, терапевтов, могут проявляться подобные части. Зачастую чем больше они нас тревожат, тем больше энергии мы выделяем на их подавление. И когда что-то во внешнем мире пробуждает наши подавляемые расистские чувства, к примеру, расистское утверждение, мы начинаем чрезмерно на это реагировать, так как внутри нас есть конфликт. Аннеке Мейер основала на этой структуре свою технику, которую она назвала «Модель внутри-снаружи» (Деркс и Холландер, 1996a).

Лед в отношениях с расистской частью можно быстро разбить, если мы признаем, что подобные чувства есть и у нас самих. Терапевт, который от этого открещивается как от «манипуляции», имеет гораздо меньше шансов привести своего клиента к позитивным взглядам.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ МЕЖДУ НАМЕРЕНИЕМ И ПОВЕДЕНИЕМ

Лучший способ узнать позитивные намерения этноцентрических частей – это создать с ними раппорт. Как только их позитивные намерения, а также наше собственное мнение станут нам известны, все сразу же меняется. Мы больше не рассматриваем расистское поведение как иррациональное и агрессивное зло, но воспринимаем его как поведение человека, который не знает ничего другого. Если говорить коротко: хотя поведение человека может быть агрессивным, намерения, которые за этим

[57] Здесь слова «расист» и «этноцентрист» используются как синонимы.

стоят, никогда не бывают «злом». Этот момент, который как постулат изложили Бэндлер и Гриндер в 1979 году, всегда встречает значительное сопротивление. Но за 25 лет их убеждение в том, что «у каждого поведения есть позитивное намерение и оно являлось лучшим выбором человека на тот момент», многократно доказало свою полезность.

Классический пример: каким может быть позитивное намерение серийного убийцы? Мы можем столкнуться с такими ответами: «исправить неправильное», «средства к существованию», «сексуальное удовлетворение», «поменять ощущение бессилия на ощущение власти», «перестать быть посредственностью». Большинство читателей признает, что и сами искали справедливости, средства к существованию, сексуальное удовлетворение, власть и славу. Однако большинство из нас делают это в более приемлемой манере.

Как только возражения клиента-расиста станут нам известны, мы можем помочь ему обрести качества, которые ему необходимы для изменения своего этноцентрического поведения и достижения целей более приемлемыми способами. К примеру, справедливость можно искать в суде, доход – на нормальной работе, сексуальное удовлетворение – во взаимных отношениях, достичь власти можно в «игре позиций», а славы добиться с помощью экстраординарных спортивных, эстетических или экономических способностей.

ИЗБЕГАНИЕ И ДОСТИЖЕНИЕ

Бэндлер и Гриндер (1979) продемонстрировали, насколько важным может оказаться рефрейминг «избегания» в «достижение». Позитивное намерение, которое заключается в том, чтобы избежать чего-либо неприятного, мы можем трансформировать в желание чего-то достичь. Для этого нужно спросить клиента: «Чего вы хотите?» или «Чего вы хотите вместо этого?». Подобным образом переведенное позитивное намерение дает гораздо больше возможностей для альтернативного поведения. В списке, который дается ниже, позитивные намерения заключены в скобки и выражены в терминах «достижения».

Если человек А (израильтянин) ненавидит группу В (палестинцы), мы можем спросить: «Что вам дает ненависть к этой группе? Какой конечной цели она служит?». Ответ, возможно, будет одним из следующих:

1. Чтобы ни я, ни моя семья или друзья не пострадали или не были убиты (чтобы добиться безопасности, здоровья и процветания для меня, моей семьи и друзей).

2. Чтобы мое племя и мои гены не исчезли с лица земли (воспроизвести мои гены).

3. Чтобы экономить ресурсы, которых мало (чтобы было достаточно для выживания).

4. Чтобы я не потерял свою территорию, свой дом и ресурсы
(чтобы у меня было достаточно места для воспитания детей, выращивания урожая, работы и строительства дома).

5. Чтобы не позволить мне потерять свое культурное наследие
(чтобы я мог практиковать свою религию, отмечать праздники и говорить на своем родном языке).

6. Чтобы чужаки не пугали меня и не вызывали неуверенность в завтрашнем дне
(чтобы я мог расслабиться в присутствии чужих).

7. Чтобы я не потерял свое социальное «Я»
(чтобы я мог поддерживать тесную связь со своей общиной и сохранить свою социальную идентичность).

8. Чтобы я не чувствовал себя одиноким и покинутым
(чтобы я получал удовольствие от прочных социальных уз).

9. Чтобы не допустить социальную дезинтеграцию
(чтобы стать сильнее и получить стимул от конкуренции).

10. Чтобы я больше не чувствовал себя бессильным и униженным
(чтобы я чувствовал себя сильным и уверенным в себе).

11. Чтобы я перестал завидовать
(чтобы я был удовлетворен своим образом жизни).

12. Чтобы я перестал чувствовать, что ничего не контролирую
(чтобы я мог справляться с хаотическими ситуациями и ощущать контроль).

Повторимся еще раз: если нам известны позитивные намерения, мы можем искать способы более эффективного поведения. Ненавидеть врага и бороться с ним имеет смысл только в том случае, если вы можете искоренить этого врага за один раз. Так как в межгрупповых конфликтах это обычно невозможно, единственный выход, который нам остается – продолжить конфликт, который может длиться десятилетиями. Тогда вопрос заключается в следующем: «Каким будет самый эффективный способ достижения ваших позитивных намерений: годы бомбардировок и террора или мирное сосуществование?».

5.6. Изменение ограничивающих социальных убеждений

Йорико, японка, хотела изменить свое негативное отношение к африканцам. Последовав моей рекомендации, она переместила африканцев в своей Социальной

панораме слева направо и снизу вверх. После того, как она выполнила последнее действие, она взглянула прямо на меня и сказала: «Да, но разве они заслуживают такого высокого места?». Йорико сказала, что она верит: «высокую» иерархическую позицию надо заслужить. Она сказала, что не возражает против того, чтобы переместить африканцев слева направо – «право» для меня означает «благоприятный». Но, по ее словам, перемещение их наверх – это проблема.

«Европейцы, японцы и американцы – все они чего-то достигли, а африканцы – нет», – сказала она мне. Это означает: у Йорико было *социальное убеждение*, которое не позволяло ей изменить свои взгляды.

Этот пример сопротивления указывает нам в направлении концепции «ограничивающих убеждений» (Дилтс, 1990). Йорико верила, что иерархическая позиция (выраженная в вертикальном измерении) зависит от результатов деятельности.

Дальнейшие вопросы позволили прояснить, что некоторые достижения, согласно образу окружающего мира Йорико, значат больше, чем другие. К примеру, спортивные достижения для нее стоили меньше, чем достижения в литературе, искусстве, экономике или технологии.

Йорико верила, что иерархия очень важна: ее Социальная панорама была необычно вертикальной, и она могла различать даже малейшую разницу в статусе. У нее была сильная мотивация и желание взбираться по социальной лестнице через достижения. Это убеждение встало на пути попыток изменить ее негативное отношение к африканцам.

Следующая техника – это самый простой из известных мне способов изменения убеждений. Терапевту не обязательно знать содержание убеждения, но описанным ниже шагам нужно следовать в точности. Широкий спектр применений этой техники – это хороший повод выучить ее наизусть.

Техника 33. Tabula rasa! Убеждение молодого «Я» – краткая схема изменения ограничивающих социальных убеждений

Показания: изменение ограничивающих убеждений

1. Чего хочет сделать клиент? (Йорико хотела более позитивно относиться к африканцам)

2. Почему он не может этого сделать? Какое убеждение его останавливает? (Убеждение, что высокая позиция зависит от достижений, которых, согласно критериям Йорико, у африканцев нет)

3. Попросите клиента повторить убеждение в уме и одновременно вернуться во времени до момента, когда у него появилось это убеждение. (Йорико еще не верила в это убеждение, когда ей было два года)

4. Узнайте, какие преимущества это убеждение приносило до сих пор: безопасность, защищенность, социальная идентичность и поведение. Другими словами: «Что было хорошего в этом взгляде?» или «Что вы получали от веры в это?» (Это убеждение обеспечивало, что Йорико делала все возможное на протяжении всей жизни и многого добилась)

5. Отправьте взрослого клиента обратно по линии времени в момент до того, как он поверил в убеждение, когда он еще был чистым листом, *tabula rasa*. Вы можете предложить клиенту путешествовать назад в машине времени в роли тети (или дяди). И как только он вернется в нужное время, он должен связаться со своим младшим «Я». (Йорико вернулась в момент, когда ей было 18 месяцев)

6. Попросите клиента представить молодого себя с альтернативным взглядом, который соответствует двум условиям:

   a. *Новый взгляд должен обеспечивать те же преимущества, что и старый.* (Йорико должна продолжать делать все возможное и добиваться целей)
   б. *Новый взгляд должен привести к желанному социальному поведению.* (Йорико должна видеть африканцев в более позитивном свете)

   Примечание: очень часто нет необходимости рассказывать об этом вслух. Многие клиенты вполне способны дать своему молодому «Я» новую точку зрения, даже если психотерапевт ничего не знает об этом. Они начинают убеждать свое молодое «Я» и находят свои слова в этом процессе. (Остается загадкой, что Йорико рассказала своему молодому «Я», но, должно быть, это было что-то очень убедительное)

7. Убедитесь, что молодое «Я» клиента полностью приняло новый взгляд. (Йорико увидела, что ее молодое «Я» полностью поверило в новое убеждение)

8. Попросите клиента войти в свое молодое «Я» и послушать и как следует запомнить, что скажет взрослое «Я». (Йорико сказала, что поверила в новое убеждение и никогда не забудет его)

9. Теперь клиент может повзрослеть до настоящего с новым убеждением. (Йорико потратила несколько минут, чтобы пройти свою жизнь, представляя изменения, вызванные новым убеждением. Когда она вернулась в настоящее, она посмотрела на меня)

10. Проверьте, изменились ли взгляды клиента, задав провокационный вопрос о старом убеждении: «Но все равно, африканцы на самом деле не заслуживают высокой позиции, так ведь, Йорико?» («Они вполне хороши по-своему», –

улыбаясь, сказала Йорико.)
(Новый взгляд сохранится только в том случае, если он не вызовет возражений, и только когда клиент получит доступ к желаемому социальному поведению.)

5.7. Демагогия, война и мир

До сих пор мы рассматривали вопросы изменения социальных взглядов индивидуальных клиентов, которые пришли к этим практикам по собственному желанию. Но иногда политики, менеджеры или социально мотивированные лидеры хотят изменить определенные взгляды людей, которые сами по себе не имеют мотивации к подобным изменениям. Они приходят к специалисту и умоляют: «Мистер Эксперт коммуникации, как изменить их расистские убеждения?». Однажды ко мне подошел человек из ООН, который участвовал в миссии по урегулированию конфликта в Руанде. Кровавая бойня в этой стране стала результатом систематической этноцентристской индоктринации с помощью радио. Можно ли обратить этот процесс вспять с помощью других коммуникационных техник?

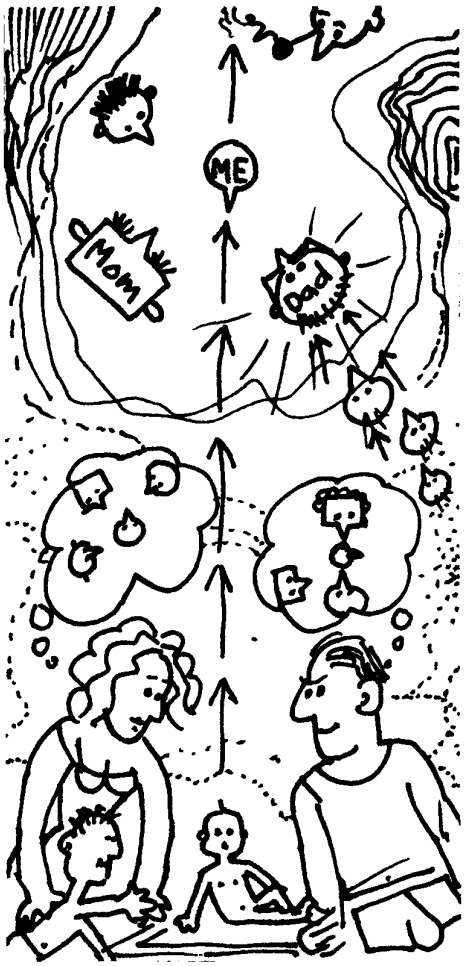
В своей книге «*Das Spiel Sozialer Beziehungen*» (Деркс, 2000b) я более подробно рассматриваю возможности изменения социальных взглядов с использованием выступлений в медиа. Данная книга по сути является практическим продолжением книги Оллпорта «*Природа предубеждения*» (1954). Продолжая эту тему, Кумен (1992) дает несколько практических методов снижения напряжения в отношениях между группами. Он последовательно упоминает такие шаги: (а) убедитесь, что группы имеют одинаковый статус; (б) оспорьте стереотипы, которые они обычно применяют, и приведите примеры отклонений и исключений; (в) убедитесь, что группы имеют сходные цели; (г) создайте ситуации, в которых члены двух групп могут завязать друг с другом более близкие отношения и общаться с другом на индивидуальном уровне; (д) введите стандарты общения, которые обеспечат равенство.

Интересное применение модели Социальной панорамы в связи с этноцентрическими взаимоотношениями предлагается в уже упоминавшихся работах Отча (2000, 2001). Он изучал ту роль, которую местоположение играет в создании шаблонов демагогической коммуникации, в частности, на примерах Джорга Хайдера и Адольфа Гитлера. В этом исследовании дается множество идей и коммуникационных техник, направленных на формирование противоположных взглядов: перемещение аутгруппы на ту же высоту и в позицию кооперации (слева или справа).

Теория персонификации, изложенная в Главе 1, также предлагает определенную точку отсчета. Когда мы имеем дело с группой людей, у которых сложилось негативное отношение к аутгруппе, мы можем систематически пройти через все факторы персонификации. Вы упоминаете имя человека из аутгруппы, обсуждаете его внешность и предлагаете (невербально) более удобное местоположение. Вы также описываете качества этого человека и его мотивы, чувства, осознанность,

точку зрения и духовные связи. Добавляя предположения со второй позиции, вы даете слушателям возможность создать полную персонификацию. К примеру, Омар – это веселый человек, который всегда носит синие джинсы и белую рубашку. Он обычно приходит и садится рядом со мной, и мы вместе наблюдаем за прохожими. Он поэт и певец, который хочет стать известным. Очень часто он грустит по поводу ситуации в нашей стране. Он верит в себя и свою работу, но видит, что на карьеру артиста, и не только его собственную, оказывает влияние политика. К счастью, у него есть устойчивые связи с Богом и природой, и это, по его словам, помогает ему справляться с трудностями. Когда я представляю себя на его месте, я восхищаюсь его чувством юмора и дружелюбием.

Глава 6. Семейная панорама



6.1. Невидимая семья, которая вас окружает

Эта глава посвящена применению Социальной панорамы, которое, возможно, является наиболее важным в психотерапии. Чтобы сориентироваться, сначала нужно взглянуть на историю вопроса.

В 50-е годы прошлого века американский терапевт Карл Уайтекер, недовольный результатами, которые он получал у своих клиентов, начал работать с семьей в целом. Это стало началом семейной терапии (Уокер, 1996). После этого появились различные направления семейной терапии (Ланж, 2000). Наряду с влиянием идей психоанализа, гештальт-психологии и бихевиоральной психологии, в этой сфере мы можем встретить и идеи из прикладной когнитивной лингвистики (Бэндлер, Гриндер и Сатир, 1976). Все эти направления сходны в одном: терапевт работает одновременно сразу с несколькими членами семьи.

После работ Бейтсона (1972), Сатир (1972), Вацлавика, Бивина и Джексона (1967) у системных и семейных терапевтов появилась так называемая «традиция Пало Альто», в которой специалист фокусируется на выявлении паттернов. Подобный подход предполагает, что специалист выявляет паттерны взаимодействия – повторяющиеся наборы коммуникативного поведения. К примеру, каждый раз, когда отец огрызается на мать, мать улыбается дочери. Анализируя подобные паттерны, системные терапевты нацелены на то, чтобы добиться улучшений путем получения и передачи информации одним из членов семьи (Бэндлер, Гриндер и Сатир, 1976). Эти паттерны взаимодействия семейный терапевт обычно рассматривает в рамках поведения семьи как единой системы. Другими словами, эти паттерны коммуникации характерны для всех членов семьи, они делают это вместе. И если эти паттерны представляют проблему, то и менять их должны все вместе. Системные терапевты рассматривают семью как функциональную единицу.

Системные терапевты разработали свои концепции на основе общей теории систем Берталанфи (1968). Система – это набор частей, которые взаимосвязаны друг с другом таким образом, что когда изменяется одна часть, меняются и другие. Берталанфи, математик/биолог, пользуется целым рядом абстрактных концепций, которые весьма далеки от того, как люди думают и действуют в реальности (см. также О’Коннор и Мак-Дермотт, 1997). Системный терапевт в чем-то схож с автомехаником, который приучен думать в рамках «потока траффика». Если у него в гараже стоит сломанная машина, то он будет думать только о том, какое влияние это может оказать на снижение интенсивности трафика. Все, о чем он думает, безусловно, правильно, и все концепции отвечают всем эстетическим критериям. Они могут быть верными и изящными, но они никоим образом не помогут ему заменить компрессионные кольца. Системные терапевты верят, что нельзя излечить семью, работая только с одним ее членом. Концепция «гомеостаза» теории систем поддерживает эту идею: любая система должна иметь внутренний баланс. «Сумасшествие» члена семьи, который назначен пациентом, считается результатом подобных поисков гомеостатического равновесия. Если лечить только одного члена

семьи, то баланс системы будет нарушен. Как только пациент будет здоров, не исключено, что с ума сойдет другой ребенок в семье, чтобы снова восстановить баланс. Замечательная идея… но действительно ли в реальном мире все происходит именно так? На каком количестве примеров базируется подобное мнение?

В работах Де Шазера, посвященных терапии решений, оспаривается эта ограничивающая идея «гомеостаза». Де Шазер (1979) полагает: семью *можно* вылечить, работая лишь с одним ее членом. Он также утверждает, что вам нужно работать с тем из них, кто к этому готов, и не принуждать к терапии тех членов семьи, которые этого не хотят – подобная работа все равно будет бесполезной. Он также говорит, что терапевт не должен прятаться за гомеостазом. К примеру, ему не стоит обвинять в своих неудачах тот факт, что другие члены семьи могли отказаться от лечения.

Семейная панорама в том виде, как она описана в этой книге, является продолжением критики системной терапии и в то же время очень полезным инструментом, который помогает восстановить гармонию в семье, работая только с одним ее членом.

6.1.1. От системы к когнитивной конструкции

Семейные терапевты – не единственные, кто рассматривает семью как единое целое. Большинство «нормальных» людей делают то же самое. Об этом можно судить по таким выражениям, как «твоя семья», которые произносятся так, будто относятся к физическим объектам. «Моя семья заняла твердую позицию», «Я вырос в семье, у которой слабость к машинам». Эти лингвистические конструкции указывают на существование семейных групповых персонификаций, описанных в предыдущей главе.

Люди взаимодействуют с подобными групповыми персонификациями точно так же, как они общаются с людьми. «Мои отношения с семьей оставляют желать лучшего», «Я бы хотел быть ближе к своей семье». Семейные персонификации – это применение концептуальной метафоры контейнера, о которой говорят Лакофф и Джонсон (1999). Семьи – это социально-когнитивные конструкции, и они «пустые». Человек рождается «в семье» и растет «в ней». Если все идет так, как должно идти, то внутри ему «тепло».

6.2. Снова Допущение 5: репрезентация управляет отношениями

В этой главе я буду практически полностью игнорировать ранее упомянутую традицию систем, паттернов взаимодействия и паттернов общения Пало-Альто. Моя цель в этой книге – обнаружить паттерны социального познания, которые мы видим в ментальном пространстве в виде мыслительных конструкций. Я не рассматриваю семью как определенную систему дающих и получающих, которая управляется правилами взаимодействия. Для меня это скорее коллекция персонификаций, которые функционируют согласно представленным в этой книге допущениям. К примеру, Допущение 1, в котором семейная групповая персонификация и *персонификации* членов семьи рассматриваются как *части той личности,* которая о них думает (Шварц, 1997).[58] Так как и семейная групповая персонификация, и персонификации членов семьи воспринимаются как находящиеся в определенном месте, мы можем применить и Допущение 2: «*отношения – это местоположение*».

Хотя коммуникация и является очень важной в развитии и формировании этого набора семейных персонификаций, в конечном итоге я считаю взаимодействие менее важным, чем социальные конструкции. Допущение 5 – «*репрезентация управляет отношениями*» – является здесь критически важным фактором. Рискуя показаться нескромным, я мог бы заявить, что эта книга соответствует новой семейной терапевтической парадигме, в которой паттерны отношений рассматриваются в качестве результата того, как люди в своем уме придают друг другу «картинную» форму (Стинс, 1995).

Системные терапевты выделяют «подсистемы» и «системные уровни» (Ланж, 2000). Они рассматривают «разделы» социальной реальности, имеющие отношение к их работе, к примеру, отдельные члены семьи, парные взаимоотношения в семье, семья, из которой происходит человек, как единое целое. Это расширенная семья, семейная история на протяжении нескольких поколений, и более узкая или более широкая социальная атмосфера вокруг семьи: детские дома, органы защиты и опеки детей и на высшем уровне – общество в целом. С точки зрения когнитивной лингвистики мы можем сказать, что любые различия, которые есть в языке, связаны с концептуальными различиями. Все эти подсистемы и уровни теоретически также функционируют как (групповые или метафорические) персонификации.

Если мы хотим придать смысл концепции «систем» в рамках Социальной панорамы, то мы можем сказать, что социальные когнитивные системы в рамках семьи имеют три уровня. Все три уровня – это системы взаимосвязанных социальных репрезентаций, которые оказывают влияние друг на друга.

Персонификации: системный уровень 1. Персонификация представляет собой систему, элементами которой являются факторы персонификации (части).

---

[58] Р.С. Шварц (1997) на базе этого предположения создал новый метод терапии под названием «Внутренняя системная семейная терапия». Пространственная организация членов семьи, какими их представляет себе человек, в его работах не играет существенной роли.

Изменение одного фактора окажет влияние и на остальные. Если мы изменим такие факторы персонификации, как «концепция себя» или «чувства», это может оказать и на другие факторы персонификации, такие, как, к примеру, местоположение или духовные связи. Это влияние можно приписать бессознательным расчетам: бессознательная операционная система клиента делает выводы о том, как изменение одного фактора персонификации скажется на остальных. Большинство вмешательств, описанных в этой книге – это изменение факторов «местоположение» или «качества», целью которых является улучшение персонификации в целом. Другими словами, разместите персонификацию матери в более выгодной позиции и дайте ей больше честности, и она автоматически начнет чувствовать себя лучше, получит более оптимистичный взгляд на мир, у нее будет больше осознанности, мотивации и более интенсивная духовная жизнь.

Социальная панорама: системный уровень 2. Элементами этой системы являются персонифицированные члены семьи, субъективно функционирующие в уме клиента. Пространственная репрезентация этого и является тем, что мы здесь называем семейной панорамой клиента. Части этой системы связаны друг с другом таким образом, что изменение одной из персонификаций обычно оказывает влияние и на все остальные персонификации Семейной панорамы человека. Таким образом, если человек начинает видеть свою мать в ином свете, его бессознательное «рассчитает», какое влияние это может оказать на персонификации других членов семьи. Самый удивительный результат этих расчетов заключается в том, что после изменения одной персонификации другие могут «спонтанно» изменить свое местоположение. Другими словами, персонификации членов семьи взаимосвязаны как элементы системы.

Социальная реальность: система 3. Этот уровень представляет собой систему реальных членов семьи. Все эти члены имеют в уме собственную панораму семьи, взаимодействуют друг с другом и думают друг о друге, основываясь на этих образах. Семейная панорама клиента – это одна из таких панорам, в которой произошли изменения. Другими словами, когда клиент любым способом сообщает об этом изменении образа матери другим членам семьи, это оказывает влияние и на их семейные панорамы.

Изменения в рамках первого системного уровня оказывают влияние на второй уровень: то, что происходит в семейной панораме клиента, оказывает влияние на жизни остальных реальных членов семьи. Если Пит начинает по-другому видеть своего отца, то это окажет влияние на то, как будут воспринимать папу все остальные члены семьи. Подобное явление можно объяснить сознательными, а также в большей степени бессознательными вербальными и невербальными способами общения – «поверхностное» допущение, Допущение 6, которое утверждает, что мы можем изменить отношение другого (реального) человека, изменив свою собственную социальную репрезентацию.

Опять-таки, мое мнение здесь таково: то, как один из членов семьи видит, слышит и чувствует своих родственников в своем уме, определяет коммуникацию между ними. Если, к примеру, вся семья видит мать как сильную и доминирующую личность, все они автоматически займут по отношению к ней подчиненную позицию. Но если маленький Франк смотрит на нее сверху вниз, так как застукал ее с почтальоном, то, имея у себя в уме подобный ее образ, он будет с ней очень груб.

Семьи обычно тратят много энергии, чтобы убедить друг друга в том, какими они «должны» видеть друг друга. Это социальное «приведение к норме» обычно использует все четыре канала коммуникации (уже описанные в Главе 2):

1. Называние отношений (Он мой брат).
2. Разговоры о местоположении (Ты выше моей сестры).
3. Показ местоположения (Жесты и указание местоположения).
4. Использование метафор (У нас был теплое гнездо).

Образ семьи создается не столько паттернами, возникающими в контексте родственной коммуникации, сколько самим этим контекстом. Образы друг друга для членов семьи определяются предположениями, которые они делают друг другу по поводу того, как видеть и что ощущать – даже если подобные предположения делаются только однажды. Так, мать может сказать детям: «Папочка – мой любимый маленький поросеночек» и в то же время улыбнуться чему-то (образ поросенка?), что находится у нее в руках. Поступая подобным образом, она использует все четыре описанных выше канала. И достаточно только одного раза, чтобы оказать влияние на формирование образа отца у детей.

В терапевтических ситуациях все переплетения семейных панорам становятся очевидными. В частности, то, каким образом родители видят собственную семью, из которой вышли они сами, незаметно просачивается в социальный мир их детей. На основе того, что мы наблюдаем в терапии, мы можем сделать вывод: родители, иногда делая совершенно незаметные намеки, могут оказывать радикальное влияние на социальную жизнь своих детей. Дети создают образы умершего дяди или тети, прадедов и других умерших родственников, которых они никогда не видели в реальной жизни. Размещение их в доминирующих местоположениях, идентификация и контридентификация с этими предками, которых они никогда не встречали, могут иметь далеко идущие и зачастую неожиданные последствия. И этот элемент работы с семейными социальными панорамами может действительно потребовать от терапевта изрядной доли воображения.

6.3. Терапевтическое использование семейной панорамы

Каковы возможности терапевтического применения семейной панорамы?

Во-первых, мы можем «снять со скал» семейные отношения, потерпевшие кораблекрушение. Метод изменения социальных взглядов, который мы описывали в предыдущей главе, точно таким же образом можно применить и к проблемным семейным отношениям.

Во-вторых, мы можем обнаружить и изменить глубоко укоренившиеся ограничивающие социальные убеждения. К примеру, у меня был клиент, который не мог общаться с грубыми коллегами, друзьями или детьми, и никогда этого не умел. Он сказал мне, что в раннем детстве в семье он предпочитал одиночество и научился помещать себя «выше» потенциальных товарищей по играм. Он чувствовал, что его дедушка должен был чаще показывать ему, что он особенный, и меньше его критиковать. Используя эти на первый взгляд никак не связанные друг с другом факты – во всяком случае, для меня как постороннего – я мог применить техники, которые будут описаны далее в этой главе, чтобы научить его ощущать себя «ровней» для своих товарищей. Имея теперь этот воображаемый опыт, он уверен, что сможет иметь дело с грубыми людьми, устанавливая для них собственные границы. Он избавился от глубоко укоренившихся паттернов социального поведения.

Техники, которые изложены в этой главе, приобретают смысл, когда мы рассматриваем семейную панораму человека в исторической перспективе и видим ее как результат жизни нескольких поколений. Аспекту взаимосвязи поколений (Божормений-Неги, 1987) в этой книге также будет уделено внимание. Благодаря этому в семейной панораме удается выделить «паттерны лояльности» и «паттерны идентификации». К примеру, дедушка, который видит в своем внуке брата, убитого на войне (идентификация), поместит этого внука на особое место своей Социальной панорамы. В ответ на это внук поместит своего дедушку в то место, где находятся близкие люди (лояльность), но теперь он будет идти по жизни как умерший брат своего дедушки, во всяком случае, частично. И вопрос заключается в следующем: «Какое влияние это окажет на его социальное развитие? Станет ли он солдатом, так как будет бессознательно копировать брата своего дедушки?».

Когда мы работаем с семейной панорамой, главным отправным пунктом становится то, что когда люди конструируют свою модель социальной реальности, они основываются на самом первом опыте, полученном в семье (Кох, 1955). Это означает, что многие сегодняшние проблемы являются прямым продолжением более ранних ситуаций в семье (Кох, 1958).

Томан (1961) рассматривает исходную семью, количество детей в ней, их пол и соотношение возраста как возможность составить очень точный прогноз личностных качеств ее членов. В своей книге «*Семейные расстановки*» он попытался объяснить это в рамках математики. Важность, которую Кох и Томан придавали составу семьи, укоренилась в работе многих психотерапевтов. Но в настоящее время лишь немногие верят, что можно делать заключение о характере личности в зависимости от состава семьи, в которой вырос человек.

Изучение семейной панорамы помогает нам объяснить, как развиваются связи между составом семьи и социальным поведением. Другими словами, если вы самый младший в семье, где у вас есть еще пять старших сестер, самая младшая из которых на шесть лет старше вас, то образ родителей и всех сестер, которые вас окружают, станет результатом возраста и пола остальных. И почти автоматически этот образ будет схож с тем, который составит другой ребенок из подобной семьи. Это означает, что вы вырастете с Социальной панорамой, которая будет диктовать паттерны поведения, очень схожие с паттернами людей, имеющих похожие образы семьи.

Если мы предположим, что семейная панорама человека формирует основу его социального развития, то составляющие семью люди будут являться очень сильным фактором, определяющим это развитие. К примеру, если Джон, будучи ребенком, помещает крупный образ отца в центр своей панорамы, то когда он вырастет, он может сделать то же самое с образом своего работодателя. Его коллеги, возможно, скажут: «У Джона комплекс авторитета».

Лакофф и Джонсон (1999) в своих работах указывают на то, что в ранней юности семья дает человеку базовый опыт, на основе которого он затем будет оттачивать свои концептуальные метафоры социальной жизни. А эти концептуальные метафоры контролируют бессознательную социальную оперативную систему, которая составляет социальную часть личности.

Вопрос, который возникает у терапевтов, такой: «В какой степени мы сможем ретроактивно реструктурировать основы Социальной панорамы человека и при этом быть уверенными, что те новые конструкции, которые мы туда поместим, такими и останутся?». Или, другими словами: возможно ли совершить перманентные изменения в социальной операционной системе человека?

Процессы, описанные в этой главе, направлены на изменение этих социальных основ. Клиническая практика показала, что с их помощью мы можем изменять проблемные социальные поведенческие паттерны, которые на первый взгляд кажутся наследственными (Деркс, 1996, 2000d; Уокер, 2004).

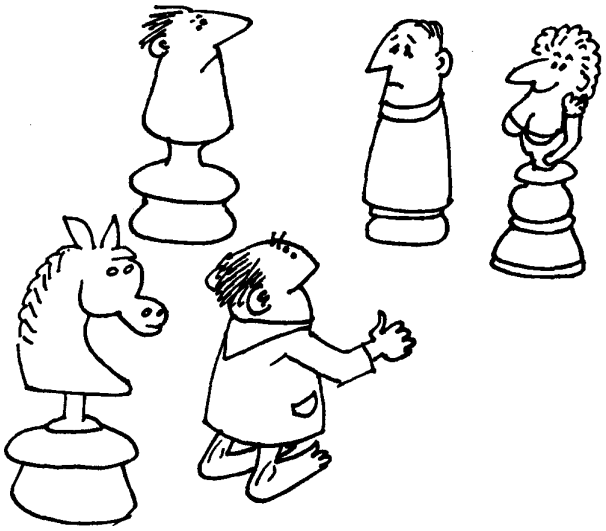
6.4. Семья включает в себя все виды персонификаций

Если мы дадим определение ментальной репрезентации семьи как набора персонификаций, то возникает вопрос: «Каких именно персонификаций?». В настоящее время я убежден, что наиболее практичным будет такой ответ: семья может выстраиваться из всех пяти типов персонификаций: групповые персонификации, персонификации других людей, самоперсонификации, духовные и

метафорические персонификации. Но не все они будут иметь одинаково важное значение.

Важность семейных групповых персонификаций может отличаться от культуры к культуре. К примеру, в Южной Европе и Африке «семья» зачастую является самым важным фактором любого выбора. Глава семьи является воплощением семейного духа, а лояльность в первую очередь проявляется к семье в целом. В случае семейной вражды групповые персонификации дружественных и враждебных кланов также становятся частью семейной панорамы. В больших семьях, в которых насчитывается, к примеру, более 20 детей, возможны и групповые персонификации, к примеру, «мои старшие братья».

В дополнение к этому во всех известных мне культурах члены семьи персонифицируют друг друга как личностей. Эти персонификации других членов семьи, как правило, играют главную роль.



Так как человек воспринимает себя как находящегося внутри «контейнера» – семьи – его собственная самоперсонификация также будет являться частью этой семьи. Если у человека есть множественные «Я», всем им найдется место внутри семьи. В самых сложных случаях множественной личности в семье прибавится столько же самоперсонификаций, сколько «других» насчитает в себе человек. Для остальных членов семьи это может представлять изрядное неудобство, и они также могут создать для этого человека несколько персонификаций.

Набор персонификаций, составляющих семью, включает в себя и духовные персонификации, а также репрезентации живущих родственников – персонификации умерших людей, предков, богов и духов. Если человек является христианином или мусульманином, Бог или Аллах также будут включаться в семью, даже несмотря на

то, что божество приходится делить с соседями. Духовная семейная панорама в некоторых культурах описывается очень пространно. К примеру, на индонезийском острове Флорес у каждой семьи есть семейный бог, а вся семья почитает духов своих общих предков.

Важную роль в семье могут играть и метафорические персонификации. Подумайте о «машине», «бизнесе», «коллекции антиквариата», «церкви», «ферме», «лодке», «собаке», «фургоне», «политической партии» или «политическом идеале». Однажды я имел удовольствие работать с людьми, в семье которых «оркестр» персонифицировался как доминанта – слово оркестра было законом.

Семейные панорамы внутри семьи обычно включают в себя персонификации одних и тех же людей из плоти и крови, и эти персонификации не создаются изолированно. Члены семьи очень сильно влияют друг на друга при создании своих Социальных панорам.

6.5. Поддержка модели семейной панорамы

Один из главных аргументов в поддержку парадигмы семейной панорамы – это то, как реагируют на мои рассказы о ней не-психологи. К моему огорчению, они не видят в ней совершенно ничего нового. Люди часто говорят, что это вполне «обычно», «нормально» или «естественно» – своеобразное интуитивное понимание. Как я уже упоминал, использование подобных слов означает наличие автоматических процессов обработки информации, которые проходят в сознании. А это поддерживает мою теорию о том, что у каждого из нас на бессознательном уровне есть семейная панорама, снабженная соответствующим «программным обеспечением».

Рискуя слишком углубиться в эту тему, я бы хотел снова сослаться на нашу повседневную речь. В разговорах о семье можно часто услышать такие слова и выражения, как «близость», «расстояние», «рядом друг с другом», «мой отец вне досягаемости», «моя бывшая жена встала между нами», «в моей жизни нет места для другого мужчины». Наряду с этими лингвистическими доказательствами на пространственную организацию семейных персонификаций указывает также невербальное поведение – взгляды, кивки и жесты.

Другие доказательства той исключительно важной роли, которую в семейной жизни играет местоположение, можно почерпнуть на основе вмешательств, предусмотренных в различных школах семейной терапии.

Сатир работала с местоположениями в рамках своей так называемой скульптурной техники (1972). В этой технике членов семьи просили создать живую скульптуру семьи. Подобная живая группа статуй оказалась очень хорошим диагностическим

инструментом. Сатир обнаружила, что меняя позиции скульптур, она могла добиться решения проблем в отношениях.

Минучин изменял отношения внутри семьи, указывая ее членам переместиться с одного стула на другой или поменяться стульями с другим членом семьи. Подобную работу Минучин назвал «топографическим» вмешательством, и он отмечал огромное влияние, которое оказывала подобная смена позиций (Минучин и Фишман, 1981).

Семейные панорамы описывались еще в 1960-е годы, когда они назывались «социограммами». Их составляли терапевты, вдохновленные теорией поля Левина (1951).

Морено (1991) в своей психодраме и Пессо (Суже, 1985) в своей психомоторной терапии работали с изменениями, в которых определенную роль играло пространственное положение. Однако ни один из этих методов не базировался на предположении, что местоположение является первичной или самой базовой формой, в которой люди репрезентируют отношения. Является ли Социальная панорама уникальной в этом плане?

Мой австрийский коллега Вальтер Отч доставил мне огромное удовольствие, рассказав о существовании терапии, где в качестве основной техники интервенции применялось изменение местоположений. В 1995 году он написал мне: «Разве «системная терапия» Берта Хеллингера не основана на тех же социальных феноменах, что и Социальная панорама? В конце концов, основное действие Хеллингера – перемещение членов семьи».

Хеллингер? Никогда о нем не слышал. Но с тех пор и до настоящего времени (2004) работы Хеллингера и его коллег: Вебер (1998,2000, 2001), Хеллингер и Бомонт (1998), Варга фон Кибет (Варга фон Кибет и Спаррер, 1998; Варга фон Кибет, 2001) и многих других обрели почву под ногами. Последнюю часть этой главы я посвящу их методу «расстановок». В этом методе люди (члены терапевтической группы) используются в качестве заместителей и размещаются в пространстве таким образом, чтобы Социальная панорама клиента стала видимой. Подобный метод работы Хеллингер создал частично на основе «семейных скульптур» Сатир, а частично на основе собственного опыта жизни в Южной Африке, где зулусы пользуются подобными ритуалами при общении с предками.

Метод «расстановок» – это весьма интересный метод, который, вызывая интерес, граничащий с зависимостью, также поднимает и целый ряд вопросов. Так как мой ум уже был прочно связан с моделью Социальной панорамы, я смог воспользоваться ею как референтной моделью для исследования метода Хеллингера (Деркс, 1996; Деркс и Холландер, 1998). Это внесло огромный вклад в утверждение концепций модели Социальной панорамы и послужило ее дальнейшему развитию.

6.6. Техники для исследования семейных панорам

Семейная панорама состоит из трехмерных когнитивных конструкций, которые построены на основе семейных персонификаций. Степень равномерности присутствия этих персонификаций может значительно варьироваться. У некоторых из них могут отсутствовать факторы персонификации или в этих факторах будет отсутствовать контент. Кроме того, персонификации семейной панорамы могут двигаться, комбинироваться, размножаться, быть блокированными или всеобъемлющими. Подобное разнообразие характеристик означает, что исследователю нужно быто готовым к любого сорта ответам на вопрос «Где вы воспринимаете свою семью?»

Чтобы добиться полезных результатов, необходимо применять гибкий и целенаправленный подход. К счастью, одной демонстрации на моих семинарах обычно бывает достаточно, чтобы большинство людей были способны разметить семейную панораму друг друга.

Сложность большинства семейных панорам в обязательном порядке требует ведения той или иной формы записи о местоположении персонификаций. Наиболее очевидное решение – нарисовать план, но можно пользоваться куклами, монетками, обувью или кусочками бумаги.

Упомянутый выше «метод расстановок», в котором роль персонификаций выполняют люди-заместители, был создан в Германии. Многие терапевты этой страны пришли в восхищение, оценив осязаемый и зачастую поразительный характер расстановок. Однако персонификации, которые парят в воздухе, смешиваются друг с другом, находятся в теле клиента, дублируются или отличаются очень мелкими размерами, представить подобным методом на практике очень сложно. Да и сколько терапевтов имеют под рукой в нужный момент группу заместителей?

Когда я работаю с клиентами, мне почти всегда бывает достаточно набросать на листе бумаги местоположение персонификаций. Если мне нужно больше конкретики, для каждой персонификации я кладу на пол листок бумаги. Затем клиент может вставать на них и сам играть роль других членов семьи. Так как персонификации являются частями клиента, эксклюзивная идентификация с подобной частью – это наиболее надежный метод. Использование заместителей подобным уровнем надежности не отличается.

Как уже говорилось в Главе 2, важно убедиться в том, что когда клиент обнаруживает местоположение персонификаций, он работает на нужном уровне абстрагирования. Когда мы говорим: «Подумайте обо всех людях мира: как они вас окружают?», то большинство клиентов быстро приходят в нужное состояние. Теперь мы можем спрашивать о местоположении наиболее знакомых персонификаций, к примеру, родители и партнер. Как только их местоположение выяснено, найти остальных обычно бывает легко.

Когда мы исследуем семейную панораму, мы хотим обнаружить местоположения, которые складывались в течение долгого периода времени – общий образ, который представляет целый эпизод из жизни клиента. Но нам не нужно то, что называется «географическим» местоположением или «моментальным снимком». Мы не можем воспользоваться тем, как все сидели за столом на Рождество 1991 года, или ситуацией, которая случилась в гостиной 8 июля 1978 года. О том, как этого избежать, мы говорили в Главе 2.

Семейная панорама человека может отражать текущую структуру семьи или семью, какой она была ранее. В своей практике я часто получаю немало пользы от семейных панорам из ранней молодости. Но тот факт, что мы исследуем текущую или более раннюю панораму, почти не оказывает внимания на то, как мы работаем. Мы всегда начинаем с того, что решаем, какой период или контекст нам нужен, чтобы понять семейную панораму.

В следующей технике я в скобках добавлю конкретные инструкции для ситуаций, в которых семейная панорама, с которой вы будете работать, относится к ранней юности.

Техника 34. Исследование семейной панорамы

Показания: диагностика проблемных семейных отношений

1. Найдите эмоционально нейтральные воспоминания из того периода, которым вы хотите воспользоваться для семейной панорамы. Подойдет любое достаточно четкое воспоминание (праздник, игра на улице, день рождения, в гостях у кого-то, Рождество).

2. Полностью войдите в воспоминание. Полностью переместитесь вместе с чувствами в этот возраст.

3. Когда вы окажетесь там (в своем воображении), поищите рядом спокойное место, где вы могли бы сесть в одиночестве и подумать. Не открывайте глаза, оглянитесь вокруг и подумайте обо всех людях мира, какими вы их знаете (соседи, знакомые, друзья и семья). (Здесь мы начинаем рисовать карту).

4. (По желанию). Найдите местоположение семьи как единого целого среди всех этих людей. Где вы ее видите, слышите или ощущаете?

5. Установите местоположение, высоту глаз и направление взгляда своей матери (отца или партнера).
   Когда вы это установите, найдите одно за другим местоположения других членов семьи.

6. Установите местоположение, высоту глаз и направление взгляда остальных людей, которые имеют влияние в вашей семье (бабушки, дедушки, тети и дяди).

7. Установите местоположение, высоту глаз и направление взгляда важных людей, которые умерли, были исключены, абортированы или недоношены, богов, духов и других метафорических персонификаций, которые могут быть.

6.7. Семейные паттерны трех уровней: человеческие, семейные и индивидуальные

В своем исследовании я рассматриваю три различных категории паттернов семейных панорам. Сначала я фокусируюсь на общечеловеческих паттернах. Здесь мы наблюдаем тенденции, которые можно найти у любого человека. Мы называем их (1) *универсальные паттерны семейной панорамы*.

Мы можем также установить, что общего имеют представители одной и той же культуры, племени, расширенной или исходной семьи. К примеру, куда люди обычно помещают свою бабушку с материнской стороны? В этом случае мы смотрим на (2) *коллективные паттерны семейной панорамы*.

Однако обычно мы будем рассматривать семейные панорамы на индивидуальном уровне. К примеру, как Питер видел свою семью, когда ему было пять лет? Это (3) *индивидуальные паттерны семейной панорамы.*

Сейчас мы обсудим, какая информация имеется у меня по этим трем категориям.

6.7.1. Универсальные паттерны семейной панорамы

В начале этой книги я интерпретировал классическую концепцию «постоянства предметов» Пиаже (1965) в социальную сферу – «постоянство личности». Персонификация – это результат репрезентации внешнего феномена: мы считаем людей постоянными. Логично, что ближайшие члены семьи – в частности, мать или близнец – персонифицируются в первую очередь. Когда ребенок попадает в это «постоянство членов семьи», ему больше нет необходимости скучать по маме, если она на минутку отлучилась. Глядя на ее ментальный образ или прислушиваясь к нему, ощущая ее в своем уме, он знает, что она по-прежнему существует.

Моя 40-летняя клиентка жаловалась на приступы ужасного одиночества. Она называла это «экзистенциальным одиночеством». Вскоре стало очевидно, что она была не в состоянии удерживать социальные образы: у нее так и не сформировалось сильное ощущение присутствия членов семьи, которое имеется у

большинства из нас. Когда она вернулась в свой пятилетний возраст, то после длительных поисков смогла обнаружить несколько вспышек образов родителей. Они были вместе, находились далеко от нее и были полностью поглощены друг другом. Они были слишком далеко, чтобы она могла ощутить их тепло. В своей текущей жизни она, не видя друзей в течение нескольких недель, начинала ощущать, что отношения с ними ей снова придется выстраивать с нуля.

Другая моя клиентка жаловалась: она боится, что ее бросят. Почему так происходило? Она представляла своего партнера очень близко, а все остальное человечество – очень далеко. Если бы партнер исчез, она осталась бы совсем одна.

У большинства людей постоянное ощущение семейных уз формирует задний план всей социальной жизни. Их семья постоянно присутствует где-то рядом, недалеко от поверхности, закрепленная в мышлении в постоянной позиции. Это постоянное бессознательное присутствие становится наиболее заметным, когда утрачивается важный член семьи. Это может вызвать полную дезориентацию социального сознания человека.



Но каковы же сходные характеристики всех семейных панорам? Основываясь на собственном опыте, я знаю, что большинство взрослых репрезентируют своих детей и партнеров намного ближе, чем всех остальных. Ближайшая семья формирует интимный круг. Если члены семьи находятся на расстоянии, это почти всегда указывает на наличие проблемы. Близость – это нормально. Дети, родители и партнеры иногда даже помещаются под кожу. И подобная близость, по-видимому, является универсальной. Утверждение вида «Я очень сильно люблю свою дочь и вижу ее внизу слева на расстоянии 20 метров» будет для большинства людей звучать очень странно. Если вы кого-то любите, то поместите его или ее персонификацию поближе к себе.

В семейных панорамах детей, которые счастливы в семье, ребенок зачастую находится прямо в середине, и все глаза обращены на него, он привлекает всеобщее внимание. Родители, которые находятся близко друг к другу – это указание на

стабильную семейную ситуацию. «Расширение» семейной панорамы, как правило, сопровождает пубертатный период. Как только ребенок начинает сам стоять на ногах, его родители смещаются спереди назад (Вебер, 1994).

Так как семейная панорама предшествует появлению Социальной панорамы в ее более обобщенной форме, значительная часть универсальных паттернов семейной панорамы пересекается с паттернами, которые мы можем обнаружить в любой форме социального познания.

Вот некоторые наиболее очевидные паттерны:

1. Интенсивность ощущений снижается по мере увеличения расстояния до персонификации.
2. Персонификации, которые находятся близко друг к другу, имеют близкие отношения.
3. Персонификации, которые находятся напротив человека, но вне его интимного круга, обычно указывают на наличие конфликта. В интимном кругу подобное положение часто указывает на наличие привязанности.
4. Персонификации, которые не смотрят друг на друга, утратили контакт.
5. Персонификации, которые смотрят в спину друг друга, часто находятся «на одной стороне».
6. Размер – это эквивалент статуса.

6.7.2. Коллективные семейные панорамы

Теоретически у людей, которые принадлежат одной культуре или субкультуре, должны наблюдаться сходные паттерны семейной панорамы. К примеру, в культурах, где детей обычно выращивают бабушки и дедушки, мы можем ожидать, что фигуры родителей будут не столь выдающимися. Если в культуре высокая смертность, то младенцы, возможно, не будут занимать в семейной панораме центральное место, как это бывает в иных случаях.

По моему мнению, Социальная панорама может быть полезным инструментом исследования в работе культурных антропологов. Коллективные паттерны семейной панорамы могут иллюстрировать культурные различия. Эта мысль является продолжением исследования сходства структуры Социальной панорамы коллег, работающих в одной команде (Деркс, 1996) или в одной и той же организации (Стам, 1998; Вебер, 2000).

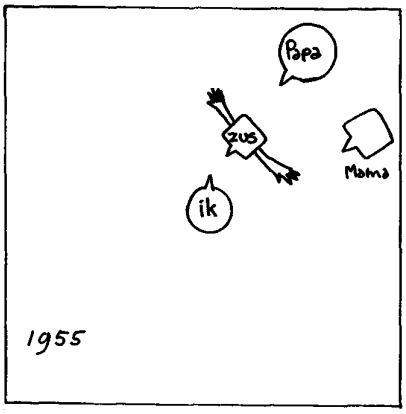
Количественные исследования сходных паттернов семейных панорам членов одной семьи также могут играть важную роль. Это помогает нам установить степень влияния семейных панорам уже существующих членов семьи на панорамы тех, кто рождается позже. И это может дать нам ответ на вопросы «До какой степени семейные образы могут передаваться из поколения в поколение?» и «До какой

степени дети перенимают социальную реальность своих родителей или более старших братьев и сестер?».

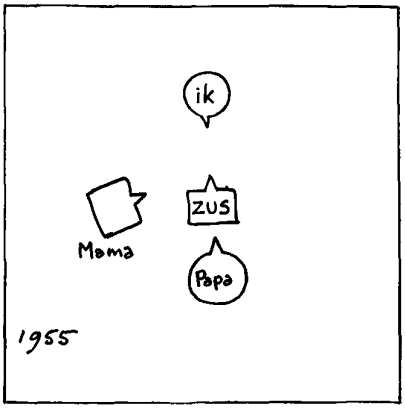
Процесс автоматического бессознательного копирования Социальной панорамы значимых людей мы должны рассматривать как одну из самых важных сил внутри общества.[59] Именно так передаются и сохраняются социальные отношения.

Если ребенок копирует свою семейную панораму с уже существующей в семье панорамы, то мы вправе ожидать значительное сходство между семейными панорамами детей одной семьи. А если так, то семейные образы одного ребенка мы можем вывести на основании семейной панорамы другого. Если говорить коротко, то семейная панорама одного члена семьи может дать нам большое количество информации о социальном опыте семьи в целом.

В майский день 1997 года моя сестра, которая на два года старше меня, спокойно сидела в саду. В то время я исследовал свою семейную панораму, которая была у меня в возрасте пяти лет, и попросил ее вспомнить ту панораму, которая была у нее в семилетнем возрасте. Моя сестра ничего не знала о моей работе и легко позволила переместить себя в 1955 год. Наши семейные панорамы отражены в следующих иллюстрациях:

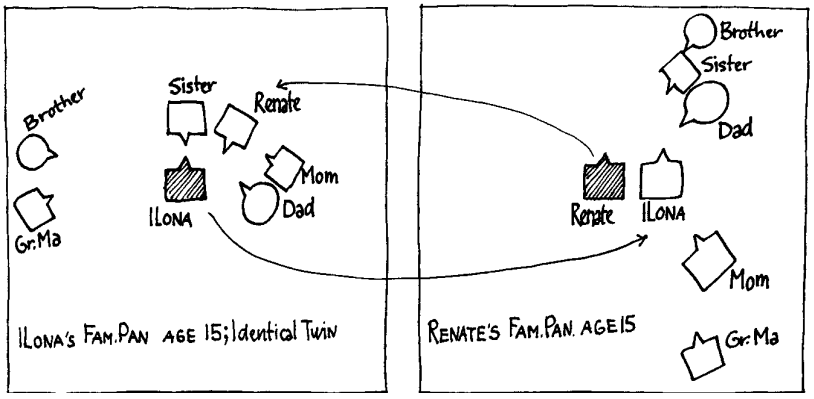


[59] Помимо автоматического усвоения ценностей и убеждений от людей, с которыми у человека имеются сильные позитивные эмоциональные связи, он будет еще и частично копировать их Социальную панораму.

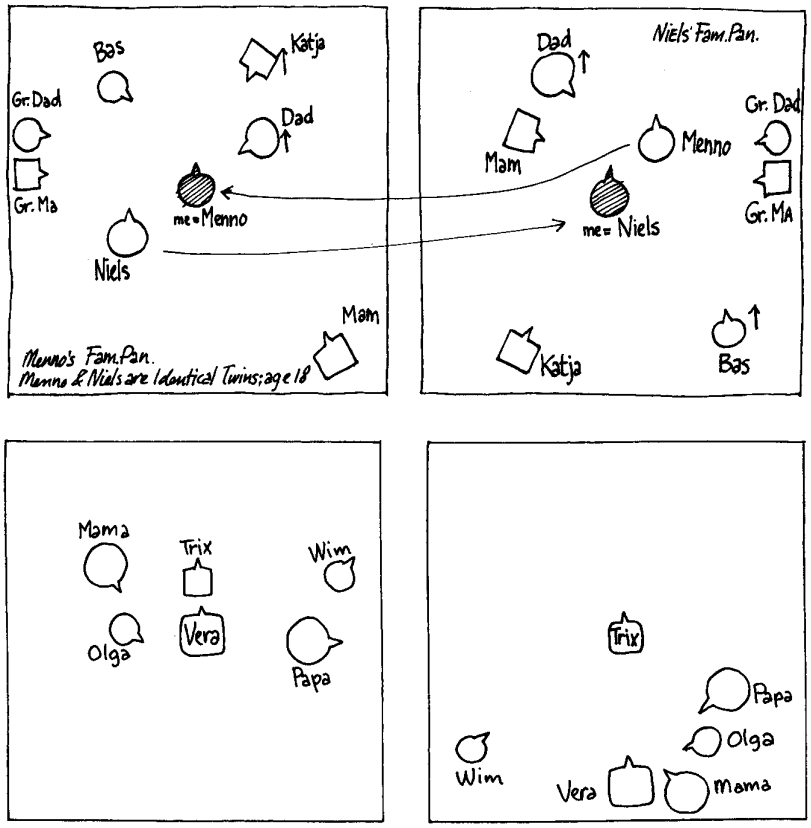


Сходство очевидно. Но больше всего меня удивило то, что одни и те же конфигурации мы интерпретировали по-разному. Я спросил ее: «Что означает тот факт, что ты находишься между мною и папой?». Сестра ответила: «Я защищала тебя от него». Эта точка зрения весьма отличалась от моей: я чувствовал, что она закрывает мне доступ к отцу!

Идеальное количественное исследование степени изоморфизма семейных панорам может быть выполнено путем сравнения панорам идентичных близнецов.[60] В настоящее время у меня есть результаты анализа панорам трех пар идентичных близнецов (см. рис.). Две из них я получил благодаря Яну Сноеку, студенту, который проявляет большой интерес к Социальной панораме. Другой мне предоставила Хенриэтт Мол, которой удалось подкараулить парочку близнецов в лагере на природе.



[60] Близнецы имеют идентичный состав семьи. Сравнивая Социальную панораму близнецов, можно оценить то воздействие, которое состав семьи оказывает на развитие человека.

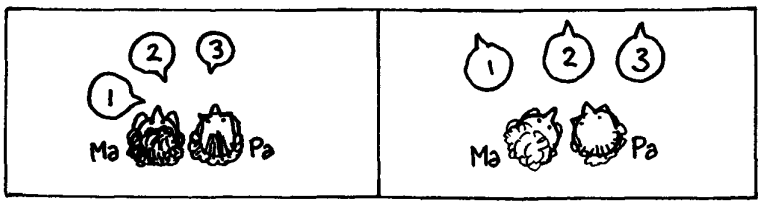


На основе этих трех примеров я не могу делать никаких серьезных выводов, но очевидно одно: в этих панорамах есть как сходства, так и отличия. И ни при каких условиях мы не можем утверждать, что одна панорама может служить репрезентацией всей семьи. Следовательно, мне придется отвергнуть склонность многих терапевтов, практикующих технику «Семейных расстановок», вести себя так, будто чья-то семейная расстановка может быть более важной, чем индивидуальный субъективный опыт. Я предпочитаю разделять точку зрения Хеллингера и Бомонта (1998), которые утверждают, что они не знают, каким образом с точки зрения психологии появляются семейные расстановки, и сомневаются, могут ли они служить единственной возможной репрезентацией исторической реальности семьи. Если говорить коротко, то дети из одной и той же семьи могут вырастать с совершенно разными семейными панорамами.

6.7.3. Индивидуальные паттерны семейной панорамы

Паттерны Социальной панорамы, которые я представил вам в Главе 2, в целом применимы и по отношению к семейной панораме. Конфигурации, которые мы туда добавили, типичны и для семьи и служат в основном диагностическим целям – они показывают, где желательны изменения. Все они являются отклонениями от того,

что я здесь называю «*универсальный идеальный образ*» семьи. Идеальный образ – это то, что мы обычно видим, когда человек воспринимает свою семью как гармоничную, сбалансированную и счастливую.



УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ИДЕАЛЬНЫЙ ОБРАЗ СЕМЬИ

В своей книге «*Семейные расстановки*» Томан (1961:170) обрисовал и то, что он называет «идеальной семейной конструкцией». По его мнению, всем родителям нужно завести сначала сына, а потом дочь, потом снова сына, а потом еще одну дочь. Он считает, что в этом случае количество психопатологий можно было бы свести к минимуму.

Универсальный идеальный образ семьи как трехмерной пространственной когнитивной конструкции становится видимым, когда мы сопоставляем конечные результаты огромного количества сессий семейной панорамы. Мы получаем оптимизированную панораму, по поводу которой клиенты говорят: «Да, это была бы просто фантастика!».

Во многих подобных ситуациях можно распознать следующие паттерны: (Вебер, 1994; Хеллингер, 1995; Деркс, 1997a): мужчина находится рядом с детьми, а дети выстраиваются лесенкой – самый старший стоит первым, а младший – последним, если считать по часовой стрелке. Существует несколько вариаций, которые также вписываются в идеальный образ. К примеру, родители могут располагаться наоборот (подобно рокировке в шахматах), а дети в возрасте до двух лет довольно часто находятся очень близко (впереди) от матери. Единокровные братья и сестры также могут располагаться в разных местах. Бабушка и дедушка со стороны матери обычно располагаются ближе к внукам, чем бабушка и дедушка со стороны отца.

В патерналистских культурах уровень глаз отца может находиться выше, чем уровень глаз матери, а более старший ребенок может быть выше, чем младший. Бабушки и дедушки будут находиться позади своего ребенка. Дяди, тети и все умершие родственники будут находиться вне интимного круга, за исключением умерших детей – они могут быть внутри этого круга.

В идеальной семейной панораме детей, которые уехали из дома, родители находятся позади детей и смотрят друг на друга, а дети смотрят в открытое пространство.

В идеале у разведенных родителей дети находятся между ними, а их новый партнер с детьми, которые рождены в новом браке, находятся в стороне. В подобной ситуации панорама будет напоминать круг, в котором есть большое отверстие.[61] Но каким бы ни было расположение участников идеальной семейной панорамы, в ней обязательно будет доминировать принятие, покой, уважение, любовь и гармония. Изменение семейной панорамы человека в направлении этого идеала улучшит эмоциональное восприятие друг друга для всех ее членов.

6.8. Отклонения от универсального идеального образа семьи

Следующие паттерны могут применяться как помощь при диагностике. Категории от *а)* до *н)* обозначают проблемы, которые могут быть решены путем передачи качеств и изменения местоположения.

а) Негативные отношения.
Если в панораме у человека имеется персонификация, которую он ненавидит, боится, отвергает, не воспринимает всерьез, презирает или не уважает, это нужно изменить таким образом, что персонификация будет восприниматься более позитивно. Сделать это можно, применив техники для изменения социальных взглядов, уже описанные в Главе 5.

б) Местоположение на 12 часов
Кто стоит прямо перед клиентом? Проблемные персонификации в этом центральном месте (авторитарный отец, обидчики, бывшие любовники) постоянно являются источником бессознательной информации. Контридентификация с персонификацией, которая находится в этом месте, приведет к тому, что образ «Я» человека становится незащищенным (см. также Главу 8).

в) Пустые места
В семейной панораме должны быть представлены все, кто являются членами семьи с биологической точки зрения. Непосредственная семья должна включать в себя обоих биологических родителей, всех братьев и сестер (живых и умерших) и дедушек и бабушек с обеих сторон. Если одна из этих репрезентаций отсутствует, то клиент

---

[61] В терапии расстановок Хеллингера, как и в процессе спонтанного воссоздания семьи без участия терапевта систематически проявляются те же шаблоны «идеальной семьи».

может заметить, что отсутствующий человек «нигде не находится». Если на пустое место смотрят несколько членов семьи, это может означать, что в семье есть ребенок, который был абортирован или отдан на усыновление. Это может также означать самоубийцу, преступника, бывшего партнера, врага семьи номер один или члена семьи, который находится в тюрьме или в изгнании. Люди, которые находятся вне близкого круга человека и умерли, когда он был в достаточно раннем возрасте, могут оказывать на него огромное влияние (Томан, 1961). Персонификации, которые смотрят в землю (Хеллингер, 1995) или смотрят в пустые места, также могут служить в качестве индикатора. Найдите, кто отсутствует, и найдите для них место. Иногда отсутствующим членам семьи, прежде чем включить их в семейную панораму, бывает необходимо дать дополнительные ресурсы.

г) Двойное расположение
Наличие члена семьи, который имеет более одного местоположения, может указывать на внутренний конфликт. В этом случае, как предлагают Бэндлер и Гриндер (1979), работают две части личности, каждая из которых помещает персонификацию в разные места. Таким образом, если мы видим два образа одного и того же «реального» человека, это происходит потому, что две разные части клиента искажают картину социальной реальности. Если это вызывает проблемы, важно заставить две эти части пообщаться друг с другом и, если можно, скомбинировать их. Обычно это позволяет получить единую репрезентацию.

Если в течение нескольких недель после изменения в Социальной панораме клиент ощущает «беспокойство», необходимо проверить, имеются ли подобные двойные образы. Терапевтические изменения местоположения персонификаций могут привести к подобным нежелательным двойным расположениям, когда репрезентация продолжает занимать и старое место. Подобные случайные двойные расположения нужно очистить.

Когда для исследования Социальной панорамы человека применяется метод расстановок, двойные местоположения обнаружить очень сложно. В конце концов, для каждого человека клиенту предлагается только один заместитель. Если человек затрудняется определить место для заместителя, можно предположить, что мы столкнулись со случаем двойной персонификации.

д) Единое местоположение
Если несколько «реальных» людей репрезентируются в одном месте, возможно, мы имеем дело с обобщением. Если одно и то же место делят между собой живущий и умерший родственник, терапевту нужно быть особенно внимательным – это признак посмертной идентификации. Подобным образом ребенок может занять место умершего ребенка. Люди также могут находиться в том же месте, где и представитель другого поколения или человек другого пола. Когда одно и то же место занимают несколько членов семьи, результатом зачастую становится то, что человек путает их имена.

Когда это необходимо, нужно дифференцировать персонификации и отослать мертвых в царство мертвых (Глава 7). Физически невозможно разместить двух заместителей в одном и том же месте, к тому же репрезентации, занимающие одно и то же место, могут отличаться разной высотой. А потому если вы применяете метод расстановок, клиенту будет сложно поместить их в нужное место. Другая проблема этого метода заключается в том, что Социальная панорама некоторых клиентов находится внутри их тела. Членов семьи, которые воспринимаются ими внутри тела, очень сложно репрезентировать с помощью заместителей. Когда же в область местоположения персонификации другого человека попадает кинестетическое «Я», человек может перестать ощущать собственную идентичность.

е) Незрелые позиции
Если взрослый клиент все еще репрезентирует себя в близком круге вместе с сестрами, братьями и родителями, ему бывает сложно найти партнера или завести собственную семью. Проверить, является ли Социальная панорама клиента незрелой или это результат «мелкомасштабной» Социальной панорамы можно, сравнив текущую панораму клиента с той, которая была у него, когда он был ребенком.

ж) Неконкретные персонификации
У клиента также могут быть персонификации, которые сложно классифицировать. Это групповая персонификация, персонификация другого человека, самоперсонификация или духовная персонификация? Нужно помочь клиенту провести различия между людьми и группами, собой и другими, живыми и мертвыми. В некоторых случаях неясным является пол персонификации. Это достаточно обычное явление для самоперсонификаций. К примеру, когда женщина-клиентка называет часть личности «он». Если неясным является пол персонификации другого человека, на это стоит обратить внимание.

з) Слишком слабое или расщепленное «Я»
У некоторых клиентов образ себя в контексте семьи может быть невидимым, маленьким, неясным или слишком отдаленным. В подобных случаях клиенты могут жаловаться на то, что находясь в семье, они теряют себя. Здесь может оказаться полезным немного понизить уровень местоположения семейной групповой персонификации, сделать ее меньше и расположить дальше, в то же время увеличив и приблизив образ себя. Множественные образы себя в рамках семейного контекста (двойное расположение образа себя) может служить признаком внутренних конфликтов.

и) Исключенные члены семьи
Если член семьи в семейной панораме клиента не смотрит на остальных, это может означать, что он больше не хочет являться частью этой семьи. У персонификации могут быть на то различные причины, которые можно часто обнаружить в поведении других членов семьи (отвергающее, индифферентное, авторитарное, неадекватное, полное ненависти). Решить эту проблему часто помогает передача ресурсов этому

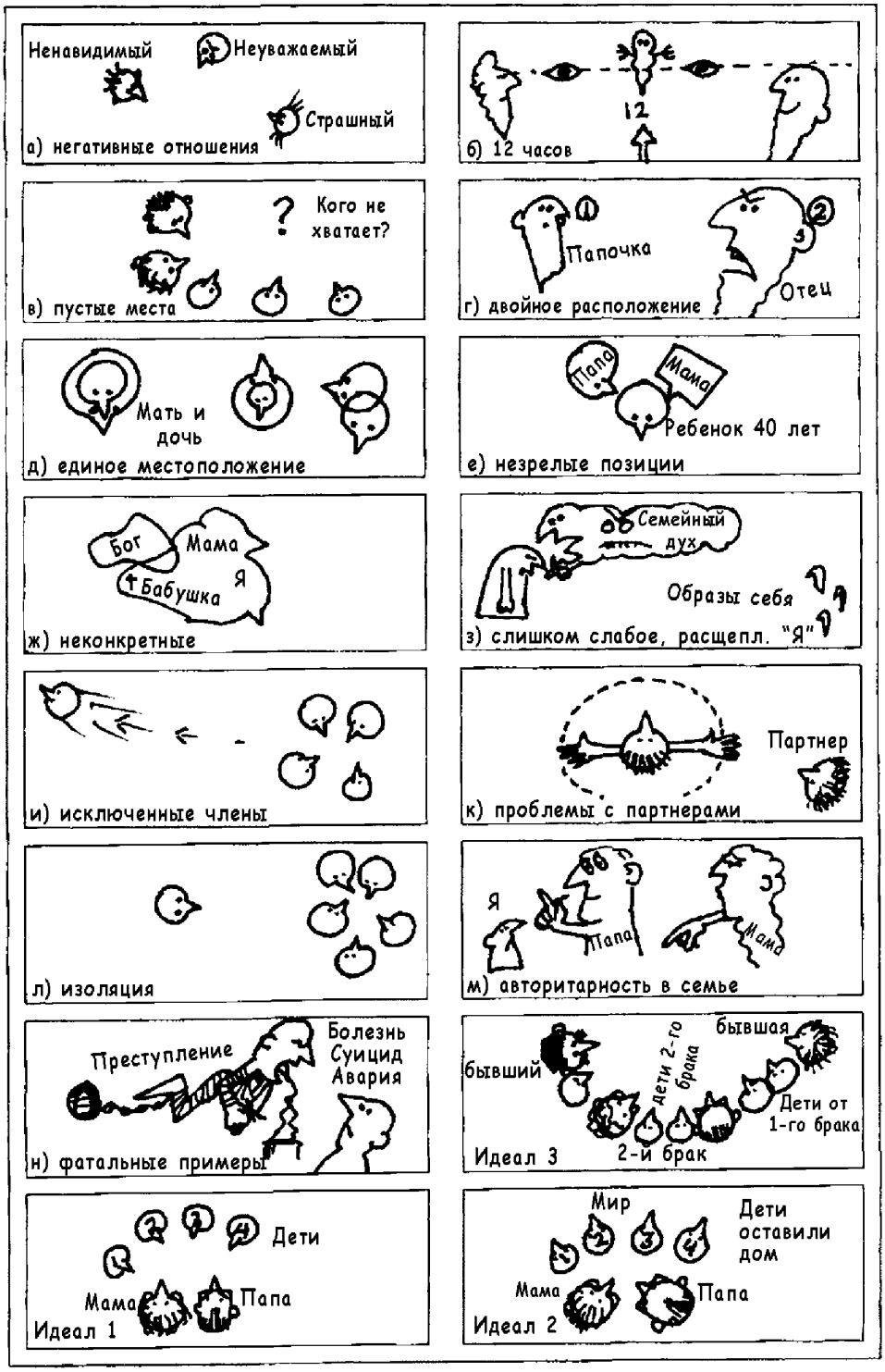
члену семьи. Если мы будем работать методом расстановок, обнаружение подобной тенденции поможет выявить наличие персонификаций, которые находятся на очень удаленных позициях.

к) Проблемы с партнерами
Партнеры, как правило, находятся на расстоянии вытянутой руки. Если партнер находится дальше, это обычно свидетельствует о недостаточной близости. Партнеры, которые отличаются большими размерами и находятся непосредственно перед человеком, иногда слишком доминируют, и их лучше отодвинуть немного в сторону и вниз. Двойные расположения персонификаций партнеров могут вызывать многочисленные проблемы, как и бывшие партнеры, которые находятся в интимном кругу или внутри тела клиента. Бывшие партнеры, расположенные спереди и посередине (даже если они находятся далеко) требуют к себе особого внимания. Если между «Я» клиента и его текущим партнером находятся другие персонификации, это также свидетельствует о сложностях. Если говорить коротко, то интимный круг должен включать только текущих партнеров, маленьких детей и родителей.

л) Изоляция
Если клиент репрезентирует определенного члена семьи на значительном удалении от остальных, возможно, стоит поместить его немного ближе. В целом более дальние родственники – двоюродные братья и сестры, дяди и тети – находятся вне интимного круга. Но тем не менее они находиться на ощутимом расстоянии. Свои родственники обычно находятся ближе к человеку, чем родственники со стороны мужа или жены.

м) Проблемы авторитарности в семье
Если какие-то члены семьи воспринимаются клиентом как значительно более крупные в размерах, чем на самом деле, и/или они располагаются прямо перед ним, то их местоположение стоит изменить. Как правило, подобные члены семьи оказывают на человека слишком большое влияние, а потому их нужно понизить и сдвинуть в сторону. Если высоко расположенный член семьи (живущий или умерший) находится позади человека, тогда он обеспечивает ему поддержку.

н) Фатальные примеры
Члены семьи, которые умерли молодыми, могут служить для клиента ролевой моделью и укорачивать ему жизнь. Клиент бессознательно настраивает свое внутреннее программное обеспечение таким образом, что оно связывает его с причиной смерти: недостаток ресурсов, негативные чувства или позиция саморазрушения персонификации умершего человека.

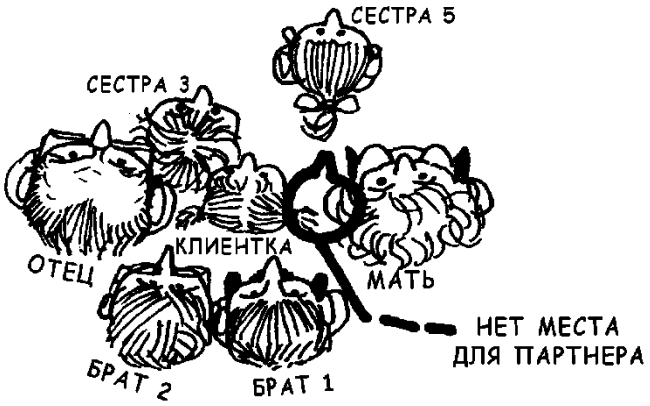

Ненавидимый
Неуважаемый
Страшный
а) негативные отношения
12
б) 12 часов
Кого не хватает?
в) пустые места
Папочка
Отец
г) двойное расположение
Мать и дочь
д) единое местоположение
Папа
Мама
Ребенок 40 лет
е) незрелые позиции
Бог
Мама
Бабушка
Я
ж) неконкретные
Семейный дух
Образы себя
з) слишком слабое, расщепл. "Я"
и) исключенные члены
Партнер
к) проблемы с партнерами
л) изоляция
Я
Папа
Мама
м) авторитарность в семье
Преступление
Болезнь
Суицид
Авария
н) фатальные примеры
бывший
дети 2-го брака
бывшая
Дети от 1-го брака
Идеал 3
2-й брак
Дети
Мама
Папа
Идеал 1
Мир
Дети оставили дом
Мама
Папа
Идеал 2

Хеллингер (1995) отмечает очень сильную склонность – желание последовать за членом семьи, который умер молодым. Если вы работаете в рамках Социальной панорамы, вам, конечно, стоит дать умершему человеку те ресурсы, которые могли предотвратить его смерть. «Какие ресурсы могли помочь Джеку остаться здоровым и не покончить жизнь самоубийством?». Для этого клиент возвращается в более раннее время жизни умершего родственника, чтобы дать ему эти ресурсы. Если члены семьи погибли во время войны, катаклизма или несчастного случая, также может иметь место бессознательная лояльность, которая будет ограничивать развитие выживших и их детей.

6.8.1. Интерпретация семейной панорамы

На рисунке ниже мы видим семейную панораму 26-летней Петры. В начале разговора она сказала мне, что сама хочет принимать решения. Позже выяснилось, что она боялась начинать отношения с мужчинами, так как боялась острого чувства одиночества, если они ее бросят.

Когда я попросил ее вспомнить что-то приятное из юности, она вспомнила о своем пятом дне рождения. Ей не составило никакого труда отправиться обратно во времени и снова пережить этот счастливый день. Когда она находилась там, она смогла рассмотреть свою семью, какой она была в детстве. Когда Петра с закрытыми глазами описывала то, что видела, я сделал рисунок ее семьи. Когда она открыла глаза, то согласилась, что именно так в действительности выглядела ее семья.



Вопрос, который тут же возникает при виде подобной картины, звучит так: «Куда смотрят все эти люди?».

Один из важных моментов, которые можно заметить в семье Петры – это тесная связь вокруг нее. Она сказала, что благодаря этому чувствует себя в безопасности. Ей очень нравилось быть «маленькой королевой», окруженной любовью и заботой. Однако в своей текущей панораме она все еще была окружена родителями, братьями и сестрами – находилась в незрелой позиции. За последний 21 год в образе ее семьи мало что изменилось и в ее панораме просто не было места для мужа или собственной семьи.

Я хочу рассмотреть несколько очень важных вопросов, касающихся интерпретации семейных панорам в свете этого примера. Для начала: семейные панорамы, которые отлично работают в определенный момент, на более поздних стадиях могут стать ограничивающими. (В конце концов, Петра сказала, что у нее было замечательное детство).

Меня часто поражает, что клиенты практически всегда получают пользу от изменений своей семейной панорамы – независимо от того, какова была их проблема. Может быть, это мой профессиональный пунктик? Может быть, мы, терапевты, слишком стремимся навязать свои техники всем и каждому независимо от того, надо им это или нет? Возможно, это и так, но, по моему мнению, это верно лишь отчасти, и я, конечно, предпочитаю иное объяснение.

Семейная панорама человека формируется в детстве. Это социальный сценарий человека, и он составляет основу их паттернов социального поведения. Человек учится пользоваться одними паттернами социального поведения и избегать других. А потому вне зависимости от того, каким будет сценарий, он всегда будет ограничивать репертуар возможностей социального поведения человека. Некоторые люди достигают одного из таких пределов примерно к середине жизни. Изменив свою детскую семейную панораму и, следовательно, социальный сценарий, мы предлагаем клиенту шанс попробовать и другие модели поведения.

6.9. Изменение семейной панорамы

У человека, который видел множество прекрасных гостиных, постоянно листает глянцевые журналы и ходит по мебельным магазинам, безусловно, будет множество идей по поводу того, как обустроить гостиную. Такой человек будет знаком с различными стилями, будет точно знать, что ему нужно, и сможет украсить собственную комнату вплоть до мельчайшей детали. Он будет точно знать, что и куда поместить.

Если же другой человек всю жизнь прожил в примитивной культуре, где все хижины изнутри выглядят более-менее одинаково, он, скорее всего, никогда не думал о декорировании и обустроит свою хижину точно так же, как и все. Если кто-то спросит

его, знает ли он лучший способ размещения стульев, шкафов или столов, он, скорее всего, смутится и у него не будет об этом ни малейшего представления.

Каждый начинает жизнь, зная лишь один пример семейной панорамы – свою собственную.

Это ограничивающее альтернативные возможности представление, тем не менее, не означает, что люди не могут изменить местоположение персонификаций своей семейной панорамы. Могут. Однако у них редко возникает намеренное желание это сделать. И только люди, которые прочтут эту книгу или похожую литературу, могут попытаться по-новому разместить членов своей семьи. Хотя и другие «нормальные» люди производят множество изменений своей семейной панорамы, они делают это бессознательно и в полном соответствии с правилами собственной бессознательной социальной операционной системы, которая запрограммирована таким образом, чтобы манипулировать персонификациями в рамках определенных моделей.

Та часть социальной оперативной системы, которую мы видим, возможно, является лишь верхушкой айсберга. Иногда кажется, что благодаря своим бессознательным способностям мы постоянно обновляем свою Социальную панораму: как только в отношениях между людьми что-то меняется – соответствующим образом меняются и персонификации людей, вовлеченных в эти отношения. Если говорить коротко, то Социальная панорама человека постоянно находится в движении. Когда, к примеру, сын получает в школе хорошую оценку, он поднимается выше в семейной панораме своего отца. Или когда дочь связывается с человеком, которого ее мать считает преступником, мать, возможно, переместит ее влево и подальше в соответствии с правилами своей социальной операционной системы.

Подобный автоматический бессознательный характер действий, совершаемых в Социальной панораме, возможно, и является причиной того, почему на вопрос «Как вы думаете, какое местоположение будет лучше подходить вашей матери?» мы часто получаем ответ «Понятия не имею».

6.10. Стимулы для изменений

Когда Дионн с закрытыми глазами изучила свою семейную панораму, она сказала: «Мне не хватает места». На это ее терапевт ответил: «Сделайте побольше места». Дионн тут же это проделала и была очень довольна.

Джон сказал терапевту: «Брат стоит у меня на пути». Терапевт ответил: «Уберите его». Так как ничто не мешает Джону это сделать, он может тут же освободиться от негативного влияния своего брата.

Простые инструкции – «сделайте побольше места», «переместите» – позволяют клиенту управлять бессознательно выбранным курсом. То, куда он помещает членов

своей семьи, является результатом инструкций, которые зависят от того, каким образом запрограммирована его социальная операционная система. Тот клинический факт, что подобные вмешательства очень часто хорошо срабатывают, многое говорит нам о великой способности человека адаптировать свою Социальную панораму. В традициях гипнотерапевта Милтона Эриксона (Эриксон и Росси, 1983), терапии, «ориентированной на результат» (Кладдер, 2000) и нейролингвистического программирования (Бэндлер и Гриндер, 1979; Деркс и Холландер, 1996a) предполагается, что клиент уже обладает способностями, которые необходимы ему для решения своих проблем с применением так называемых «ресурсов». Социальная операционная система – это часть бессознательного, и она включает в себя ресурсы, которые необходимы для решения проблем в отношениях.

Однако в некоторых случаях людям нужно помочь применить эти ресурсы. Некоторые персонификации обладают настолько логичным местоположением, что идея их переместить никогда не приходит человеку в голову без наличия внешнего стимула. Существование подобных ригидных персонификаций является оправданием применения терапевтических техник, описанных в этой книге. Когда клиент не меняет свою Социальную панораму спонтанно, терапевт должен дать ему импульс.



Самые впечатляющие доказательства способности человека находить лучшее местоположение для членов семьи с помощью терапевта мы можем увидеть на примере техники, которая носит название «реимпринтинг» (Дилтс, 1990). Эта техника применяется по отношению к ограничивающим убеждениям, которые являются результатом травматического опыта – зачастую это инциденты, в которых участвуют члены семьи. Исследуя семейную панораму до и после реимпринтинга, можно заметить, как переместились члены семьи. Это изменение «до» и «после» демонстрирует нам, что после реимпринтинга персонификации спонтанно переместились. Клиенты могут описывать это так: «Теперь у меня родители, которые принадлежат друг другу» или «Сейчас я вижу в нем ровню». Это открытие было критически важным для развития модели Социальной панорамы.

Семейная панорама «до»	→	Терапия реимпринтинга	→	Семейная панорама «после»

Так как реимпринтинг наделяет семейную персонификацию одним или несколькими качествами, он показывает важность поисков способностей как одного из способов заставить персонификации сменить местоположение. Когда я впервые начал это изучать, я был поражен сложностью «спонтанных» перемещений персонификаций во время реимпринтинга. Во многих случаях после удаления травмы менялись места всех членов семьи – обычно по направлению к ранее упомянутому «идеальному» местоположению.

В оригинальной методике реимпринтинга Дилтса (1990) клиенту ничего не говорится о смене местоположения. Следовательно, разница в местоположении до и после вмешательства является исключительно результатом бессознательных способностей клиента. В рамках концепции этой книги мы можем сказать, что улучшение социальных отношений произошло благодаря бессознательной социальной операционной системе клиента. Все происходит так, как будто операционная система клиента в точности вычисляет последствия, какие новые качества одной персонификации возымеют на остальных. Мы уже ознакомились с этим эффектом в начале этой главы под заголовком «системный уровень 2».

Различные терапевты в Германии и Австрии под руководством Ульфа Питана связывали реимпринтинг с системной терапией (Грочовяк, 1996), благодаря чему терапевт мог инспирировать изменения в местоположении персонификаций.

Если подать клиентам такую идею, они зачастую перемещают персонификации членов семьи в более удобное место, даже не наделяя их сначала новыми качествами.

К примеру, возьмем Дженни. Как только я предложил ей переместить фигуру отца влево, она начала улыбаться, как будто перед ней открылся новый мир. Она тут же подобрала новые места для бабушки, младшего брата и матери, которых она

переместила поближе к отцу. Все это она проделала без дальнейших моих вмешательств.

6.11. Техники для изменения семейной панорамы

Как только клиент сформулировал цели терапии, мы можем начать поиски того, что блокирует их реализацию. Являются ли причиной тому проблемы отношений в семье? Или они включают в себя глубоко укоренившиеся шаблоны социального поведения?

В первом случае мы должны помочь клиенту изменить его текущую семейную панораму. Во втором случае, особенно если подобное поведение характерно для клиента в течение долгого времени, будет показана работа с первоначальной семейной панорамой клиента.

У 18-летней Винни было множество проблем с отцом. Она думала над тем, чтобы полностью порвать отношения с семьей, но не хотела бросать мать. На ее пути стояло сомнение: «Но ведь этот человек – такая свинья…».

Чтобы помочь Винни, нам нужно было поработать с ее текущей семейной панорамой. Когда мы исследовали ее панораму (Техника 34), то обнаружили, что отец Винни находится в середине, перед ней и в полутора метрах над ней. Но она обнаружила еще и маленькую фигуру отца, которая находилась в противоположной стороне – позади нее. Остальная часть семьи сгруппировалась вокруг них довольно беспорядочно.

Лучшим решением для того, чтобы справиться с негативным отношением к отцу, было добавление ресурсов его персонификации. Но пока для этого было слишком рано. Сначала мы дали Винни возможность уменьшить свой гнев, выпустив его (Техники 7 и 30). После этого она пришла к заключению, что отцу не хватает сострадания, открытости и честности. Эти три качества Винни передала ему от себя самой (Техника 36, которая более-менее похожа на Техники 6 и 7). Выполнив еще несколько корректирующих шагов, мы смогли обратить внимание на двойную персонификацию отца. Эту проблему мы разрешили, передав связующую способность по линии жизни Винни (Техника 37, которая аналогична Технике 16).

Когда мы работаем с текущей семейной панорамой, как в случае с Винни, очень полезными могут оказаться следующие три техники:

Техника 35. Перемещение персонификации члена семьи

Показания: неадекватные семейные связи

1. Найдите местоположение семейной персонификации.
2. Пользуясь паттернами семейной панорамы (см. параграф 6.7.), найдите более подходящее место для данного члена семьи.
3. Переместите члена семьи и очистите его предыдущее место.
4. Выполняйте корректировку до тех пор, пока новое местоположение перестанет вызывать возражения.

Техника 36. Передача способностей от самоперсонификации к персонификации члена семьи

Показания: неадекватные семейные связи.

(Если отношение очень негативное, сначала воспользуйтесь Техникой 7 – нейтрализация ненависти).

1. Какая способность позволила бы персонификации члена семьи занять лучшее место?
2. Найдите и активируйте у себя эту способность.
3. Пошлите эту способность (в виде цвета или энергии) персонификации члена семьи, а затем проверьте, достаточно ли улучшились отношения и заняла ли персонификация более удобное место.
4. Проводите корректировку до тех пор, пока не останется возражений.

Техника 37. Объединение двойных расположений на линии жизни

Показания: проблемы с двойными расположениями

1. Найдите оба местоположения персонификации.
2. Спросите клиента, когда в прошлом у этой персонификации было только одно местоположение. Верните клиента в момент перед разделением.
3. Дальше есть два одинаково допустимых варианта:
    а. Работа с самоперсонификацией
    б. Работа с персонификацией другого

Для варианта а) (самоперсонификация) спросите у клиента примерно так: «Какая способность позволила бы вам продолжать воспринимать эту персонификацию только в одном месте?»

Для варианта б) (персонификация другого) спросите у клиента примерно так: «Какая способность нужна другому, чтобы не оказаться в двух разных местах?»

4. Вызовите соответствующую способность в клиенте в настоящем и попросите его вернуться вместе со способностью в момент до разделения.

5. Теперь есть два варианта, которые продолжают шаг 3.
Для варианта а) (самоперсонификация) попросите клиента повзрослеть с этой способностью до настоящего момента.
Для варианта б) (персонификация другого) сначала попросите клиента передать способность персонификации другого. Как только способность передастся, клиент может следить, как персонификация другого взрослеет с этой способностью до настоящего момента.

6. Проверьте, изменилось ли двойное расположение в одну репрезентацию после этой процедуры.

6.11.1. История прототипа (случай)

В следующих нескольких параграфах мы рассмотрим изменение глубоко укоренившихся социальных паттернов. Сначала, как предисловие – случай из практики.[62]

ШЕРОН

Шерон – 45-летняя женщина с Карибских островов. Она пожаловалась на то, что никогда не может сказать «нет», что у нее проблемы в отношениях и что она борется с ощущением превосходства своей сестры, которая на два года старше ее. Все это примеры глубоко укоренившихся социальных поведенческих паттернов. Если говорить коротко, то это показание (Техника 38) для работы с детской семейной панорамой. Шерон была очень мотивирована, так как страдала от этих проблем сколько себя помнит и теперь дошла до той точки, когда это просто не могло продолжаться дальше.

---

[62] Этот случай был отредактирован, чтобы прояснить структуру рабочего процесса, а потому он весьма существенно отличается от описанного тут – Деркс (1998, 2000).

Шерон пришла на сессию в очень жаркий день. Мы решили поработать в ближайшем лесочке. Сидя в тени, она могла оптимально сконцентрироваться на формулировании своих целей.

Шерон хотела достичь такой цели: научиться «следовать собственным чувствам и интуиции, когда семья или партнер ожидали от нее чего-то другого».

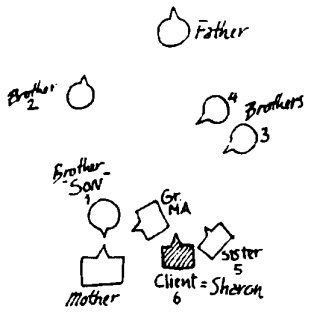
Я попросил Шерон подумать о подходящей тестовой ситуации (Техника 40), которую мы могли бы использовать в конце для проверки успешности работы. «Я представлю себе, что мы с сестрой хотим подготовиться ко дню рождения нашей матери». Сначала я попросил ее представить эту ситуацию. Она сказала мне, что сразу же стушевалась. Я попросил ее выставить оценку интенсивности соответствующих негативных чувств по шкале от 1 до 10. Она поставила 8,5.

На этом подготовительная работа была окончена. Я подумал, что было бы полезно изучить ее семью в то время, когда ей было семь лет (Техника 34). После путешествия во времени обратно на Карибские острова мы составили на земле модель ее семьи с помощью веточек, листиков и буковых шишечек.

Не только красота окружающей природы, но и сложность панорамы Шерон в детском возрасте сделала работу с ней очень интересной. Она живо описала мне значение всех тех предметов, которые мы разместили на земле. Описание не было необходимым для самой терапии, но мне просто было любопытно.

Отец Шерон, армейский офицер, находился впереди всей семьи, как будто возглавлял бригаду солдат (см. рисунок). Шерон сказала мне, что он очень беспокоился по поводу работы, а также завидовал своему старшему сыну, которого он постоянно задирал и унижал. Возможно, он сомневался, был ли он на самом деле отцом этого сына? Это заставляло мать Шерон постоянно опекать сына, и бабушка тоже принимала в этом участие. Она поддерживала дочь и защищала внука от издевательств отца. В результате всего этого остальные дети получали очень мало родительского внимания. Шерон и ее старшая сестра компенсировали это, поддерживая друг друга, но в результате Шерон стала слишком полагаться на сестру. Несмотря на то, что эта история была не слишком мне нужна, она оказалась весьма интересной.

Я скопировал схему на лист бумаги, и вот результат:



Когда мы посмотрели на этот рисунок (паттерны, параграф 6.7, Техника 41), я спросил Шерон: «Отсутствие какого качества заставляло вашего отца вести себя подобным образом?» (Техника 41).

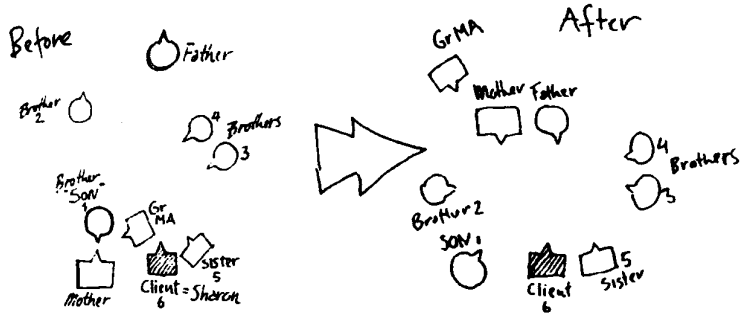
Ей пришлось подумать. Наконец она сказала: «Способность дарить любовь. Да, потому что у него никогда не было любви. Ему не хватало материнской любви, мать вырастила его, но никогда не любила».

После этого я подумал, что стоит переместить фокус на бабушку и обратить внимание на те качества, которые могли бы помочь ей стать любящей матерью. Но тот напор, с которым Шерон описывала негативные черты своего отца, остановил меня. Я подумал: «Если не сработает с отцом, мы всегда сможем вернуться к его матери» (которая, кстати, на рисунке отсутствовала: Шерон сказала мне, что никогда не знала эту бабушку. Теоретически это не помешало бы нам добавить ее в панораму, но в любом случае мы этого не сделали).

Шерон не составило никакого труда вернуться в уме в то время, когда ее отец был еще ребенком. Призвать материнскую любовь тоже было легко – в конце концов, она сама была матерью двух сыновей. Ей не потребовалось много времени, чтобы дать этому маленькому мальчику (своему отцу, когда он был младенцем) ту материнскую любовь, которой ему не хватало. Она послала эту любовь в виде пурпурного порошка, которого высыпала на него.

Когда Шерон сказала, что достаточно, я попросил ее отправиться посмотреть, как будто она была тетушкой, которая постоянно приходила в дом, как ее отец, уже наделенный материнской любовью, вырос в совершенно другого человека. Он стал мужчиной, который мог дать любовь. Она должна была проследить за ним до того момента, когда он встретился с ее матерью. Если бы у него была эта материнская любовь, они поженились бы? Шерон подумала, что да. После этого она посмотрела дальше: как родились ее старшие братья и сестра и выросли в семье отца, познавшего материнскую любовь. Шерон продолжала до тех пор, пока я предложил ей представить себе, что она уже находится в материнской утробе и может почувствовать вокруг себя пурпурную любовь отца. «Теперь мне намного лучше, теплее и светлее», – сказала она мне. Я посоветовал ей насладиться немного этим ощущением, а затем сказал, что настала пора родиться.

С момента своего рождения она выросла в семье отца, который сам знал, что такое материнская любовь. И ей это совершенно точно понравилось. Потом я сказал ей продолжать расти до 17-летнего возраста. Она кивнула, давая мне знать, что поняла, но затем вошла в такой глубокий транс, что даже не заметила шум, который издавала проходившая мимо группа детей. Она не отреагировала даже тогда, когда один из них закричал: «А почему эта женщина закрыла глаза?»



Когда через 15 минут она спонтанно вернулась ко мне в образе 7-летней, мы еще раз взглянули на местоположение всех членов семьи. Все в значительной степени изменилось к лучшему (конец Техники 42).

После этого я попросил ее занять позицию каждого члена семьи, одного за другим (Техника 43). Для этого мы сделали отметки на земле, на которые она становилась. В своем офисе я обычно пользуюсь для этого кусочками бумаги. Мы сделали это, чтобы проверить – когда она «займет место другого человека», все ли персонификации будут довольны своим новым положением.

После того, как мы немного изменили положение братьев, все были довольны, и я попросил Шерон ассимилировать новый образ семьи в семилетнем возрасте (Техника 44). Когда она сказала мне, что все запомнила, я попросил ее мысленно пойти вместе со мной на школьную экскурсию и посмотреть, как выглядят в этом контексте улучшившиеся образы членов ее семьи. После этого мы отправились по магазинам, в школу, на рыбалку и поплавать. Цель была той же: стабилизация образа семьи в различных контекстах.

Когда это было сделано, я попросил Шерон повзрослеть – представить себе, что она растет с 7 лет до настоящего времени и ощущает все изменения, которые вызывает новый образ семьи (Техника 45). Чтобы это сделать, ей потребовалось как минимум 10 минут.

Теперь можно было попробовать тестовую ситуацию – обсуждение с сестрой дня рождения матери. Она была заметно рада, что ощущает другие чувства, и на этот раз перед ней открылись уже другие возможности (Техника 46). Теперь свои «негативные чувства» она оценила всего на 2.

Через три месяца я снова встретился с Шерон. Она сказала мне, что после этого лечения все три проблемы, с которыми она приходила ко мне на консультацию, перестали ее беспокоить.

6.12. Стандартный порядок техник семейной панорамы

За последние годы я провел более 200 сессий, структура которых была сходна с сессией Шерон. На основе этого я создал стратегию, которая соединяет в себе следующие техники. Если вы хотите повторить то же самое, используйте эти техники в том порядке, в котором они представлены.

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ТЕХНИК 38-46

Терапевтическую цель могут блокировать глубокие паттерны социального поведения. Используйте изучение детской семейной панорамы, чтобы обнаружить, каким персонификациям не хватает качеств. Эти качества нужно передать персонификации в детском возрасте, после чего клиент должен наблюдать развитие альтернативной истории данной персонификации от момента собственного зачатия. После этого клиент должен рассмотреть дальнейшее развитие персонификации, испытывая все связанные с этим чувства. Это означает, что появляется новая история жизни. Затем исследуется детская семейная панорама – мы проверяем, какие изменения в ней произошли в результате передачи качеств. Как правило, в результате образ семьи становится ближе к идеалу. Затем необходимо проверить, все ли персонификации согласны с новой ситуацией. При необходимости проводится корректировка. Когда все будет в порядке, новое положение дел ассимилируется в различных контекстах. После этого клиент в своем воображении должен повзрослеть до текущего момента. Когда это завершено, проверяются результаты.

Техника 38. Установление показаний

Доктора учатся оперировать в рамках понятия «показания» – это связь между диагнозом и лечением. (Деркс, Холландер, 1996a). Вопрос, следовательно, заключается в том, прослеживается ли подобная связь, когда мы работаем с семейной панорамой?

Диагноз: ограничивающие социальные убеждения

Семейную панораму можно рассматривать как «невербальную» часть социальных убеждений человека. Если человек верит в то, что «он стоит меньше, чем другие люди», он может произнести это предложение себе или другим или записать его.

Когда он это делает, он выражает свои ограничивающие социальные убеждения вербально.

Но убеждение – это не только речевая конструкция. В противоположность тому, во что верят многие терапевты, слова во многом являются результатами образов, чувств, звуков, запахов и вкусов. Убеждения не образуют отдельную (мета-)категорию мышления – все мысли имеют ту или иную степень обобщенности и конкретности. То, что мы называем убеждениями – это, как правило, обобщенные и очень конкретные мысли, но они не обязательно выражаются словами. Убеждения могут существовать и вне языка. Убеждения могут даже отлично функционировать и вообще не имея лингвистического компонента (Мервис, 1984).

Если мы возьмем в пример человека, который говорит своему терапевту «Моя ценность ниже, чем у других людей», мы можем быть уверены, что у этого человека имеются по этому поводу как минимум еще и чувства, и образы. Возможно, это образ людей мира, которые все располагаются выше, чем он, сопровождаемый чувствами и голосами.

Всем убеждениям клиента по поводу его социального поведения мы можем приписать «лингвистические» и «нелингвистические» элементы. Нелингвистический элемент – это, по определению, конструкция Социальной панорамы. Связь между лингвистическими и нелингвистическими элементами настолько сильна, что когда меняются лингвистические компоненты, нелингвистическим тоже приходится измениться, и наоборот (Тойвонен и Кауппи, 1993).

Метод терапии: техники семейной панорамы

Суммируя все вышесказанное, я могу сказать, что когда терапевт каким-либо способом – к примеру, применяя рационально-эмоциональную терапию Эллиса (1973) – помогает клиенту изменить социальное убеждение, и клиент начинает говорить уже по-другому: «Я так же хорош, как и любой другой», то автоматически произойдут и изменения в его Социальной панораме. Следовательно, было бы преувеличением утверждать, что техники, которые я здесь представил, являются единственным способом воздействия на семейную панораму. Они могут служить полезным дополнением многим другим уже существующим формам терапии.

Психодиагностика под обстрелом

Несмотря на то, что в последние годы психодиагностика получила новый толчок к развитию, Хаббн, Данкан и Миллен (1999) не смогли найти никаких доказательств того, что это положительным образом сказалось на успешности терапии. На практике они не увидели никакой связи между DSM[63]-диагнозами и различными

[63] Диагностическое и статистическое руководство.

применяемыми методами лечения. Кладдер (1999) высказал мнение о том, что обучение психотерапии может вообще не включать в себя изучение психодиагностики. Тенденция к применению «терапии, основанной на доказательствах» (ведение компьютерных записей) и стандартных протоколов является скорее результатом заботы разного рода надзирающих органов, которым нужна конкретика, а не потребностей людей, которые являются экспертами в сфере психотерапии. Последние считают самыми важными компонентами успеха креативность и гибкость. (Эриксон, Росси и Росси, 1976). Если терапевт креативен и гибок, это обязательно положительным образом скажется на клиенте (Деркс и Холландер, 1996a).

Повседневная практика

Я бы порекомендовал проявлять определенную сдержанность, если речь идет о применении семейной панорамы с диагностическими целями. Для повседневной практики будет вполне достаточно проводить различия, о которых я уже упоминал, между:

1. Текущими проблемами в отношениях между членами семьи и
2. Глубоко укоренившимися паттернами социального поведения, истоки которых, по-видимому, коренятся в более ранних связанных с семьей ситуациях.

Эти различия не являются ни исчерпывающими, ни единственными. В конце концов, многие текущие проблемы клиентов могут быть связаны с их глубокими социальными паттернами мышления. Наряду с этим текущие проблемы могут формировать шаблоны поведения, которые в течение какого-то времени будут отлично работать, а затем внезапно становятся ограничивающими. На практике все участники моих тренингов были в состоянии обнаружить ограничивающие паттерны социального поведения. Это верно и для моих клиентов: если я ищу подобные паттерны, я всегда их нахожу. И терапия, которая за этим следует, всегда оказывается успешной.

Если кто-то жалуется по поводу своих текущих отношений, предпочтительно рассматривать текущую семью, и тогда обычно автоматически становится ясно, есть ли необходимость работать и с прошлым.

Техника 39. Терапевтические цели

Чтобы терапия не стала бесконечным и не дающим результатов занятием, Бэндлер и Гриндер (1979) обращают внимание на то, чтобы заранее сформулировать цели терапии. Этот обычай пришел из поведенческой терапии.

Специалисты, работающие методами терапии, ориентированной на решение, для получения цели задают так называемый «волшебный вопрос»: «Представьте себе,

что завтра вы просыпаетесь, а ваша проблема уже решена. Какую разницу вы заметите?» или «Представьте себе, что вы встретили волшебника, который может наколдовать вам решение. О чем бы вы его попросили?». Если коротко: «Каким это должно быть?».

Если мы уделим внимание желаемому результату, это может повести терапию (семейной панорамы) в правильном направлении. Если мы будем постоянно держать в уме цель, то нам будет гораздо легче выяснить, какая конфигурация персонификаций блокирует клиента.

Бэндлер и Гриндер (1979) приводят ряд условий, которым, по их мнению, должна соответствовать цель, чтобы с ней можно было работать (Деркс и Холландер, 1996a):

1. Цель должна быть сформулирована позитивно (без отрицаний).
2. Цель должна находиться в сфере личного контроля клиента.
3. Когда клиент добьется цели, он должен получить конкретные сенсорные доказательства ее достижения.
4. Необходимо четко описать контекст, в котором должна быть достигнута эта цель.
5. У клиента не должно быть никаких возражений по поводу достижения этой цели.

Техника 40. Выбор тестовой ситуации

Показания: создание условий для проверки эффективности изменений

По окончании сессии иногда бывает сложно понять, достигла ли она успеха, особенно в случае работы с глубокими паттернами социального поведения. Иногда терапевт может провоцировать клиента, чтобы оценить результат, но это не всегда бывает возможным. Кладдер (2001) советует использовать специальные опросники или давать оценку интенсивности жалоб клиента.

Исходя из моего собственного опыта, могу сказать: очень часто бывает достаточно в начале сессии попросить клиента подумать об убедительной тестовой ситуации, с помощью которой можно будет оценить степень успеха в конце терапии. Усилить это можно выставлением оценок.

В конечном итоге, однако, подобная проверка будет полностью зависеть от степени открытости терапевта по отношению к возможному неуспеху – вербальной или невербальной. В конце концов, клиент понимает, что после нескольких часов работы терапевту хотелось бы услышать, что проблема ушла. Чтобы избежать ситуаций, когда на ответ клиента влияет социальная желательность, терапевту необходимо с самого начала предусмотреть возможность негативной обратной связи: «Если вы

почувствуете, что что-то не так, пожалуйста, сразу мне скажите. Мои действия будут зависеть от того, что вы чувствуете и говорите».

Недостаток подобного подхода может заключаться в том, что некоторые клиенты чувствуют себя вознагражденными, когда обнаруживают препятствия, а это может повысить их сопротивление и саботировать терапию. Величайшее искусство здесь заключается в том, чтобы найти правильный баланс между открытостью к негативной обратной связи и вознаграждением от успеха.

Техника 41. Поиск отклонений от идеального образа через применение универсальных, коллективных и индивидуальных семейных паттернов

(см. также параграф 6.7)

Когда терапевт зарисовал семейную панораму клиента, он вместе с клиентом может воспользоваться информацией параграфа 6.7 и установить, имеются ли отклонения от так называемого идеального образа. Это даст им представление о направлении возможных изменений.

В своей работе я пользуюсь паттернами из параграфа 6.7 только в качестве ориентиров. Я редко говорю клиенту о том, что его паттерн является отклонением, и не даю какие-либо интерпретации по той простой причине, что подобные слова «оракула» могут сделать клиента зависимым от моего мнения. Я никогда не говорю ничего такого, к примеру: «Эй, у вас внутри тела находится член вашей семьи! Боже, такого не должно быть!».

Если терапевт ведет себя как оракул, результатом может стать плацебо эффект: целитель будет в глазах клиента очень авторитетным и внушающим доверие (Деркс и Холландер, 1996a, Холландер, 1997). Такой оракул может оказывать на клиента стимулирующее воздействие, но может и парализовать его усилия, сделав его беспомощным и зависимым. А зависимость от терапевта снизит способность клиента самому решать собственные проблемы. Когда клиент работает с терапевтом, он должен ощущать себя достаточно компетентным, чтобы принимать участие в поиске решений. Вклад клиента является жизненно важным для изменения семейной панорамы, так как речь идет об индивидуальной семейной панораме. А, следовательно, другой клиент не сможет определить, что значит для клиента данная конкретная конфигурация персонификаций. Чем более ведущую роль в интерпретации Социальной панорамы играет терапевт, тем более зависимым и пассивным становится клиент.

Лучше всего показать клиенту рисунок и спросить: «Как вы думаете, что означает тот факт, что ваш отец находится в двух разных местах? И почему ваша мать находится так далеко и почему она повернута спиной ко всем остальным?».

Объяснение, которое клиент дает своей семейной панораме, пользуясь подобными рисунками и беспристрастно их рассматривая, очень часто может оказаться исключительно информативным. И терапевт, имеющий представление о паттернах, обычно получает достаточно материала для работы.

Техника 42. Передача качеств в отдаленное семейное прошлое

Эта техника является одной из самых эффективных в данной книге. Она появилась на основе техники «замены» Джанет (1889), эриксоновского подхода «человек из сентября» (1967), терапии линии времени Джеймса и Вудсмолла (1988), «сущностной трансформации» Андреас и Андреас (1994) и «репарентинга» Дилтса и МакДональдса (1996).

Здесь я начну с того момента, когда цель, включающая в себя глубокие паттерны социального поведения, уже сформулирована и размечена семейная панорама из раннего детства.

1. У кого в вашей семье не хватало качеств, недостаток которых стимулировал развитие вашего ограничивающего социального поведения?

2. Как только этот член семьи обнаруживается, отсутствующим качествам даются названия (X, Y, Z…).

3. Призовите эти качества по одному. Выберите определенный момент, когда вы очень сильно ощущали в себе это качество. Войдите прямо в эту ситуацию. Установите собственный цвет для каждого качества и подготовьте его для метафорической передачи с помощью машины времени.

4. Вернитесь обратно во времени (на машине времени) в прошлое, взяв с собой эти качества (X, Y, Z…). Найдите члена семьи, который нуждался в этих качествах, когда он или она был маленьким ребенком (то есть вернитесь обратно в то время, когда вашему отцу было шесть лет, взяв с собой качества, которых ему не хватало).

5. Установите хороший контакт с молодым членом семьи и передайте ему или ей эти качества одно за другим, пользуясь их цветами.

6. Представьте, как член семьи растет, обогащенный этими качествами (X, Y, Z…). Не спешите и последуйте за ним по линии жизни до того момента, когда ваши родители впервые встретились.

7. Представьте контакт между вашими родителями, у одного из которых уже присутствуют эти качества. Продолжайте до вашего зачатия.

8. Ощутите, как эти качества (X, Y, Z…) оказывают влияние на ваших более старших братьев и сестер. Не торопитесь, чтобы полностью ощутить, как эти качества присутствуют вокруг вас, когда вы находитесь в утробе матери, а затем ощутите свое легкое рождение.

9. Почувствуйте, что вы родились и выросли в семье, в которой качества (X, Y, Z…) оказывают влияние на всех. Вырастите до того возраста, семейную панораму которого вы исследовали в начале сессии (т.е. пять лет).

10. Проверьте, как способности (X, Y, Z…) помогли изменить семейную панораму.

Примечание: прежде чем клиент повзрослеет до текущего времени (Техника 45), лучше проделать следующие две техники (Техника 43 и 44).

Возможные проблемы (П) и решения (Р) для Техники 42:

П. Сложно найти члена семьи, у которого отсутствуют качества.
Р. Выберите того родителя, который оказывает на вас меньшее внимание.

П. В ошибках родителей винят их родителей.
Р. Передайте качества бабушке и дедушке.

П. Качества отсутствуют более чем у одного члена семьи.
Р. Передайте эти качества обоим родителям или бабушке и дедушке, когда они были маленькими. Пусть они оба дорастут до того возраста, когда они впервые встретились. Затем пусть клиент посмотрит на историю семьи до момента его зачатия.

П. Качества не достигают цели, отвергаются или клиент отказывается их передавать.
Р. Пусть клиент пошлет качества напрямую, лучшим, по его мнению, способом, из «здесь и сейчас» в далекое прошлое, где родители или дедушка с бабушкой смогут получить их еще в колыбели.

П. Семейная панорама меняется лишь частично, некоторые дети остаются на своих старых позициях.
Р. Нужно отдельно сообщить этим детям о том, что у их родителей появились новые качества.

Техника 43. Проверка местоположения из второй позиции восприятия

Показания: профилактика несоответствий в семейной панораме

В результате Техники 42 или другой техники одна или более семейных персонификаций переместились. Чтобы убедиться, что эти изменения гармонируют с клиентом как цельной личностью, и ни одна персонификация не имеет ничего против, можно проделать следующие шаги:

1. В уме переместитесь на место любого члена семьи (вторая позиция восприятия). Нравится ли ему новая ситуация? Как он себя ощущает? Как выглядят с этой позиции остальные члены семьи?

2. Обратите внимание на появляющиеся возражения.

3. Выполните небольшие изменения, пока не будете точно знать, где находятся возражения.

4. Перейдите к следующей персонификации и проделайте то же самое. Экспериментируйте с небольшими изменениями местоположения и направления взгляда, пока и этот член семьи не будет удовлетворен.

5. Продолжайте до тех пор, пока все персонификации, включая вашу, не будут удовлетворены.

Возможные проблемы (П) и решения (Р):

П. Вам сложно поместить себя на место персонификаций.
Р. Положите на пол листки бумаги точно в тех местах, где находятся персонификации. Напишите на листочках их имена. Теперь клиент сможет переходить с бумажки на бумажку. Пусть клиент перемещает бумажки с место на место каждый раз, когда делает какие-то изменения, пока не почувствует, что его все удовлетворяет.

П. Изменения проводятся, но решения не получено.
Р. Передача качеств от самоперсонификации к той персонификации, которая не удовлетворена. Вопрос: «Что нужно этому человеку, чтобы он мог остаться в этой позиции?». Способности можно передавать персонификации в детстве или передавать от одного члена семьи другому.

Техника 44. Стабилизация семейной панорамы

Показания: стимулирование переноса из терапевтического контекста в реальную жизнь

Как только все персонификации членов семьи одобрили новую панораму:

1. Позвольте клиенту ассимилировать новый образ.

2. Походите по помещению, в котором вы работали, а по возможности и за его пределами. Во время движения клиент пусть представляет себе различные контексты: выходные, работа, шоппинг, походы в гости, одинокая прогулка в лесу. Пусть клиент представит себе новый образ в этих контекстах.

3. Повторяйте это столько, сколько потребуется, чтобы клиент везде и всегда помнил об этом новом образе.

Техника 45. Взросление до настоящего момента

Показания: интеграция нового образа в жизненную историю

А теперь попросите клиента повзрослеть от возраста новой семейной панорамы (пять лет) до текущего возраста. Дайте ему столько времени, сколько нужно, и предложите представлять все изменения, которые могут произойти, как можно более реалистично, полностью их прочувствовав. Подобное переживание оказывает сильное стабилизирующее воздействие (Айзерт и Рентель, 2000). Если это необходимо, если внимание клиента захвачено упущенными возможностями, помогите ему вновь вернуться к позиции, ориентированной в будущее.

Техника 46. Проверка тестовой ситуации

Как только клиент вернется в настоящий момент, вы можете проверить эффект, используя тестовую ситуацию, выбранную вами в технике 40. Как она изменилась? Может ли клиент дать ей новое значение? Иногда нужно несколько дней или недель терпения, прежде чем вы сможете судить о результатах. Самый простой тест – проверить социальную панораму на следующей встрече. Сохранились ли изменения? Помнит ли их клиент? Может ли он по-прежнему вызвать их и почувствовать?

В одном случае персонификации родителей, которые были помещены за клиентом, в течение недели спонтанно вернулись на свои старые места. Спросив о позитивном намерении такого возвращения, выяснилась следующая причина: «У моей матери был инсульт. Я должен следить за ней, чтобы это не повторилось». С этим пониманием клиент смог решить проблему. Он снова поместил свою мать за собой, но теперь следил за ее состоянием с помощью воображаемого зеркала заднего вида.

Поведенческая проверка на самом деле еще лучше, так как клиент сообщает, что в социальном поведении наблюдается улучшение в том контексте, где раньше были проблемы.

6.12.1. Заключительное слово о техниках семейной панорамы

Глубокие паттерны социального поведения появляются у человека после того, как он в течение долгого времени на бессознательном уровне воспринимает семейные ситуации. Ребенок рассматривает функционирование своей семьи как «очевидное». Социально-когнитивные паттерны, которые в результате появляются, в некоторых случаях никогда не обсуждаются. Если у клиента недостаточно слов для их описания, то рисунок семейной панорамы позволяет их очень четко выявить. Когда терапевт работает с группой, с той же целью могут применяться семейные расстановки. Оставшаяся часть главы будет посвящена всем «за» и «против» этого метода. Читатели, которым данный метод не подходит, могут сразу перейти к Главе 7.

6.13. Использование метода расстановок

Как я уже упоминал в Главе 1, сознательная интроспекция не поспевает за бессознательными мыслительными процессами. Сознание слишком медленно и недостаточно чувствительно. Все мы упускаем очень многое, когда разговариваем друг с другом. Когда мы общаемся, мы осознаем только крошечные фрагменты того, что происходит в нас и в другом человеке. Если рассматривать общение между людьми подобным образом, то оно окажется действительно очень ограниченным. Терапевту не стоит и пытаться пообщаться со всей семьей и узнать мысли всех остальных – это совершенно невыполнимая задача. В свете этого мы можем спросить себя: в какие теоретические рамки может втиснуться ссорящаяся, вздорная и нетерпеливая семья? В рамки теории систем или теории хаоса? Семейные терапевты уже в течение нескольких десятков лет наталкиваются на ограничения теории систем, а потому логично, что им стоит поискать альтернативы.

ОТТАИВАНИЕ ЗАМОРОЖЕННОЙ СЕМЕЙНОЙ ПАНОРАМЫ

Что происходит, когда мы просим клиента воспользоваться помощью случайной группы людей, чтобы они выступали в качестве репрезентаций семейной панорамы: «Вы займете место моей матери, вы мой отец, вы будете играть роль моей сестры, вы станете здесь и будете моим маленьким братиком, а вы – замена моей бабушки, стойте здесь и ничего не говорите»? Будет ли подобная «неподвижная жизнь» управляемой для терапевта? Будет ли этот инструмент полезен для прояснения отношений?

До определенной степени да. Особенно в начале, когда люди занимают свои места. Но на основании «Метода Семейных расстановок» Берта Хеллингера становится очевидно, что через несколько минут начинают происходить абсолютно непостижимые вещи. Эти на первый взгляд застывшие заместители начинают оттаивать сразу же после того, как их устанавливают на свои места, и между ними начинают происходить таинственные взаимодействия, которые ставят в тупик большинство людей: «Боже мой» Господи! Что здесь происходит?»

Будучи специалистом, я много раз приходил в замешательство, наблюдая подобное. Но становилось еще хуже, когда меня просили это объяснить. Как вы можете объяснить тот факт, что заместители, которые не знакомы с клиентом, его семьей или друг с другом, все вместе производят впечатление, что они точно знают, что происходит в этой реальной семье на уровне эмоций и даже что произошло в ней сотню лет назад? И как возможно, что эти заместители раскрывают такие факты, которых не знал даже сам клиент? Факты, которые оказываются правдой, когда позже клиент спрашивает о них бабушку! Ни одна теория социального познания не может сказать ничего ценного по этому поводу! А как с точки зрения психологии вы объясните тот факт, что когда заместители договариваются друг с другом, клиент внезапно, после многих горьких лет, вдруг обнаруживает себя в океане покоя? Лукас, вы говорите, что это бессознательная коммуникация? Но пожалуйста, тогда объясните мне следующее: ведь клиент не разговаривал со своими родственниками и не видел ни одного из них? Иногда заместитель даже может ощутить боль в том месте, в котором одному из членов семьи на прошлой неделе диагностировали рак! Или он автоматически хватается за горло, когда играет дядюшку, который повесился. Или кто-то начинает дрожать, когда стоит возле человека, играющего роль человека, который оказывается его убийцей? Лукас, вы – социальный психолог, так как вы можете это объяснить? Что кто-то избегает встречаться глазами с заместителем, играющим роль его отца, который оказывается вовсе не биологическим отцом? И каким образом заместители, которые начинают с того, что просто пассивно стоят на нужных местах, на которые их поставили, вдруг становятся очень эмоциональными и теряют голову, злятся или печалятся и разражаются неконтролируемыми слезами?[64]

Для каждого, кто имеет представление о сложности бессознательного социального познания, ни одно из этих явлений не будет сюрпризом. Как я уже говорил, никто не в состоянии полностью понять подобное на интеллектуальном уровне, а потому понятно, что мы можем поражаться происходящему во время применения метода расстановок. Удивление, которое при этом испытывают люди, можно сравнить с реакцией западных людей, когда они сталкиваются с «психической хирургией» или «ритуалами одержимости» на сеансе вуду (Деркс и Холландер, 1998).

---

[64] Этим аргументом обычно пользуются горячие сторонники метода расстановок. Это показывает, что когда бы ни появлялось магическое объяснение, в любом случае происходит недооценка бессознательных способностей человека. См. Деркс (1992).

Но какими бы неотразимыми ни были паранормальные объяснения, в данной книге я буду придерживаться точки зрения, что они находятся в рамках теории социального познания.

СИСТЕМНАЯ ПСИХОТЕРАПИЯ ХЕЛЛИНГЕРА

Звезда Хеллингера быстро восходит над европейским терапевтическим миром. И это неудивительно, ведь его методу расстановок присущи удивительные магически-религиозные аспекты, и он отодвигает в сторону привычную психотерапию. Мастер-класс по системной психотерапии, в котором центральная роль отводится методу расстановок – это обычно очень трогательное событие. Большинство людей, которого оно затрагивает эмоционально, чаще всего отрицают рациональные объяснения, чтобы не утратить ощущения чуда: они стремятся защитить свой опыт от любой дисквалификации с помощью интеллекта.

Я прекрасно понимаю, что в этой главе не смогу отдать должное системной психотерапии Хеллингера, так как собираюсь ограничиться темами, имеющими отношение к бессознательному социальному познанию. А потому если вы хотите изучить, что стоит за этим методом, я могу только посоветовать вам изучить работы Хеллингера, Вебера и Варга фон Кибета и их коллег. Для меня как исследователя метод расстановок – это великолепный социальный, психологический и антропологический эксперимент, который дает множество удивительных инсайтов. О некоторых из них я расскажу в данной главе.

МАГИЯ ПРЕДКОВ

С антропологической точки зрения можно заметить, что Хеллингер практикует одну из разновидностей «магии предков», адаптированную к условиям западной культуры. Он представляет ряд древних целительных принципов, которые мы, возможно, утратили в конце неолита, но которые вполне себе живы во многих других культурах (Льюис, 1971).

Хеллингер заставляет нас взглянуть в лицо тому факту, что судьбы наших предков могут просачиваться и в наши собственные судьбы, и это может иметь катастрофические последствия. Информация Хеллингера оказалась для нашей культуры неожиданной, как удар грома среди ясного дня, ведь мы привыкли притворяться, что семейная история представляет интерес только в качестве анекдота. Если смотреть на это с точки зрения западного индивидуализма, то мысль о том, что предки могут отрицательно повлиять на вашу жизнь – это аномалия (Поуэлл, 1992).

Семейные расстановки – это зачастую ритуал, который помогает нам примириться с предками.[65] Подобные ритуалы, призванные умилостивить предков – подношения, молитвы, танцы и диковинные наряды – во многих культурах считаются важной частью исцеления и поддержания психосоциального баланса (Буржиньон, 1968; Льюис, 1971; Деркс и Холландер, 1996a, 1998).

У нас в нашей культуре подобной возможности нет,[66] что означает: зачастую мы застреваем в проблемах, которые восходят еще к нашим предкам. В рамках теории, которая излагается в данной книге, было бы разумным предположить, что персонификации из отдаленного прошлого могут доставать нас через родителей и, почти незамеченные, могут занимать центральные позиции нашей Социальной панорамы. Подумайте о прапрадедушке, который был беден как церковная мышь, о членах семьи, убитых в концлагере, или борцах за социальные идеи. Если вы нарушаете табу своей семьи – проматываете деньги, отправляетесь отдохнуть в Японию или Германию, или увольняете своих сотрудников, вы вступаете в конфликт с персонификациями внутри себя, которые обычно надзирают за тем, чтобы вы следовали правилам. Но как же разрешить подобную ситуацию? Во многих культурах это делается через праздничные церемонии.

Народы Африки и Южной Америки проводят ритуалы для предков, в которых живущие переодеваются в костюмы и представляют духов предков, танцующих по улицам деревни. Членам общины не составляет никакого труда поверить в реальность происходящего. «Заместителей предков» обнимают, дарят им подарки и переживают сильные эмоции. Другими словами, системная терапия делает для нас то, что в отдаленных уголках Земли делает магия предков.

ЯРКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Однако метод расстановок применяется не только для налаживания взаимоотношений с предками. Он эффективен практически для любых видов проблем. Один из моментов, который я, социальный психолог, считаю одним из самых интересных – это размер групп участников: данный метод иногда применяется в группах с несколькими сотнями членов. Интенсивность, с которой все происходит, очень быстро приводит к установлению мощных связей, но все выходит далеко за рамки того, что может высвободить любой тренинг, призванный развить чувствительность. Группы, принимающие участие в терапии расстановок, очень часто получают коллективный духовный опыт в рамках «всеобщего человеческого воссоединения» и «звена в цепи поколений». Хеллингер, бывший священник,

---

[65] Особенно когда умерший играет в расстановке ключевую роль. А в работе Хеллингера такое случается нередко.

[66] Помимо католического обряда «Все души» проходит и мемориальная служба по жертвам войны или зажигание свечей на могилах, как например в Австрии (постоянно) или в Финляндии (на Рождество).

который родился в 1925 году, обладает очень заразительным стилем ведения подобных групп. Применяя архаичный язык и виртуозные техники для преодоления сопротивления, он почти каждого может убедить в том, что его метод намного превосходит все другие «обычные» методы терапии.

Опыт Хеллингера в сфере групповой динамики, первичной терапии, психоанализа, транзакционного анализа и гипнотерапии позволяет ему очень хорошо обнаруживать самые простые связи. Однако любой, кто попытается обсудить с ним терапевтические результаты работы, не получает ничего: «Дело не в результате. Неважно, будет ли клиент чувствовать себя лучше. Важно, чтобы любовь сделала свое дело». Любому, кто подходит к Хеллингеру поговорить о часто упоминаемых рисках его метода, будет сказано: «Да, конечно, это опасная терапия»». И, как говорит Холландер (1997), люди логически делают вывод, что раз терапия опасна, то она эффективна. Метод привлекает множество людей – они хотят проверить, смогут ли они его применить. Опасность служит скорее приманкой, нежели средством устрашения.

ВОСХИЩЕНИЕ И КРИТИКА

Хеллингер, который в 1981 году решил стать семейным терапевтом, вдохновленный работами Ивана Божормений-Неги, имеет как последователей, так и критиков. Последние часто называют его высокомерным гуру, который навязывает людям свое мнение – «Я постиг реальность». Другие критикуют отсутствие последующей проверки и пассивную роль, которую он отводит своим клиентам. Некоторые сомневаются в эффективности его терапии, другие называют ее непродуктивной. Однако я никогда не слышал, чтобы критики обвиняли его в плагиате. По моему мнению, одна только его оригинальность уже может служить поводом для восхищения. Он – самостоятельный мыслитель, который никому и ничему не идет на уступки, нонконформист, очень многое сделавший для развития психотерапии.

6.13.1. Расстановки: ведущая роль ритуала

Хеллингер и его коллеги часто говорят о «системной семейной терапии». Но чаще всего в этой области используется немецкое слово «Aufstellung», которое буквально означает «поставить в позицию». На английский это слово перевели как «расстановки», и данное слово не передает сути деятельности: людей расставляют на определенные места в пространстве. В названиях мастер-классов по этой методике слово ««Aufstellung»,» присутствует почти всегда, к примеру, «Системные расстановки (Aufstellung) по Берту Хеллингеру», «Исцеление с помощью семейных расстановок (Aufstellung)» и «Работа с компаниями по методу расстановок (Aufstellung)». Вебер, Гросс и Эссен разработали «Расстановки для организаций (Aufstellung)» (Айзерт и Рентель, 2000), а термины «структурные расстановки»,

«проблемные расстановки» и «тетралеммные расстановки» придумали Спаррер и Варга фон Киберт (19898).

Все это иллюстрирует ту центральную роль, которую для этих терапевтов играет ритуал расстановки заместителей, стоящих на полу. Однако о терапевтических результатах подобных методов говорят редко, они никогда не проходили проверки (Вебер, 1998). Что делает «Aufstellung» настолько важным? Сам Хеллингер подчеркивает, что ритуал расстановки «позволяет увидеть реальность» и что благодаря ему иногда удается решить психологические проблемы. «Подобные расстановки помогают людям войти в гармонию со своей судьбой». Он не позиционирует данный метод как «терапию» в традиционном смысле этого слова. Терапевтическое изменение когнитивных социальных конструкций, которое для меня является основной целью, в работе с расстановками занимает второе место.

Как мы уже видели, расстановки можно применять и для других целей, делая видимой семейную панораму. Варга фон Кибет (1995; 2001; Варга фон Кибет и Спаррер, 1998) пользуется ими для работы с любыми видами проблем, как социальных, так и несоциальных. Стоит особо отметить то, что в его работе заместители играют роли и метафорических персонификаций. Хеллингер также их применяет: заместители у него играют «смерть», «болезнь» или «мою страну». Терапевтический эффект применения метафорических персонификаций является результатом того, что это позволяет вовлечь в решение проблем и социальную операционную систему, для которой в ином случае эти проблемы находились бы вне компетенции. В работе Вебера (1998, 2001) мы видим применение групповых персонификаций. Он, к примеру, пользуется всего одним заместителем для изображения организации или отдела.

ПЕРЕД РАССТАНОВКОЙ

Прежде чем начать создавать семейную расстановку, Хеллингер спрашивает своего клиента о генеалогических фактах и самых важных событиях в семейной истории «Кто-либо в вашей семье умер молодым? Были ли у ваших родителей другие браки? Не теряла ли ваша мать ребенка?». Он обращает особое внимание на такие события, как ранняя смерть, конфликты, болезни, преступления, потери, войны, браки и разводы. При этом он не спрашивает, что означают для клиента подобные моменты.

«Если упоминается важный человек, я сразу перехожу к работе. Остальную информацию я получу от расстановки», – говорит Хеллингер (1995).

Как только Хеллингер усматривает повод для создания расстановки, что почти всегда помогает обнаружить причину, он просит клиента выбрать людей, которые будут служить заместителями для членов семьи. Клиент обычно спрашивает других участников расстановки: «Вы будете моим дядей? Вы будете моей умершей сестрой?».

Чтобы клиент мог найти верные места для заместителей, его обычно просят хорошо сконцентрироваться и уйти вглубь себя. Если клиенту сложно сконцентрироваться, большинство терапевтов, проводящих расстановки, прекращают сессию: они не применяют никаких трансовых внушений, чтобы облегчить клиенту работу. Хеллингер обычно дает клиентам такие инструкции: «Возьмите людей, которых вы выбрали, по одному, за плечи обеими руками и поставьте их на то место, где, по вашим ощущениям, они должны находиться по отношению друг к другу. Как только вам покажется, что все правильно, остановитесь. Следуйте своим чувствам, делайте так, как вам кажется правильным в настоящий момент. Проверьте, все ли правильно, а затем садитесь». (Хеллингер, 1995).

Клиент обычно выбирает и своего заместителя, чтобы сам он мог сесть и наблюдать за расстановкой на расстоянии. Он наблюдает за действиями терапевта и его заместителей.

ДВА РАЗЛИЧНЫХ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАССТАНОВКАХ

Если мы изучим метод расстановок, то становится ясно: все виды деятельности в нем можно разделить на две части:

1. *Превращение внутреннего опыта в конкретные проявления.*

Семейная панорама или другие внутренние образы можно сделать видимыми и осязаемыми. Таким образом, они становятся доступными и для клиента, и для терапевта, и для аудитории, которая всегда присутствует при такой работе. Тот факт, что все могут видеть то, что происходит, превращает подобную работу в некое подобие театра, так что здесь будет вполне уместным сравнение с психодрамой. Тот факт, что каждый может следить за процессом как за разворачивающейся в реальном времени пьесой, является одним из очень привлекательных аспектов работы с расстановками: любые другие демонстрации на фоне этого метода просто меркнут. Положительным моментом является также то, что в демонстрации принимает участие большое количество людей.

Наряду с тем, что метод позволяет сделать внутренний социальный опыт человека осязаемым, он включает в себя и еще один вид деятельности:

2. *Использование импульсов, возникающих у заместителей.*

Когда заместители находятся на месте, их можно легко заставить выразить свои чувства, мотивы и мысли. Эта легкость исходит из того факта, что заместителям в расстановке очень сложно вести себя как безжизненным манекенам. Как я уже упоминал, сама расстановка и те истории, которые они слышат, автоматически начинают что-то пробуждать в заместителях. Их собственная социальная оперативная система начинает автоматически придавать социально-эмоциональное значение получаемой информации, в частности, по поводу той позиции, на которой они находятся. Терапевту не нужно быть особым экспертом, чтобы активировать

заместителей и побудить их начать выражать свое восприятие ситуации. Зачастую достаточно бывает вопроса «А что ощущает отец?».

Если жестко не направлять ход расстановки, заместители быстро начинают следовать собственным импульсам. Они начинают передвигаться в пространстве и взаимодействовать друг с другом. Чтобы они не нарушали ход процесса, большинство терапевтов работают в довольно авторитарном лидерском стиле. Хеллингер пользуется только одним микрофоном, который никому не дает. Заместители в его расстановках могут двигаться или говорить только тогда, когда терапевт дает им на это разрешение.

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ – ЭТО ИНКАРНАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ

Ряд вещей, которые происходят во время расстановок, не вызовет удивление у тех, кто читает эту книгу с самого начала. Мы уже знаем, что бессознательные социальные когнитивные качества очень сильно реагируют на фактор «местоположение». Люди начинают автоматически приписывать рациональное значение пространству, которое между ними находится. Если одному из участников расстановки дается инструкция «ощутить то, что он чувствует», легкий транс, в который он при этом входит, облегчает для него выражение социальных чувств. Лично я полагаю, что каждый человек, у которого в голове есть Социальная панорама, будет обладать чувствительностью по отношению к пространственным позициям (стоящих) людей. В методе расстановок эта чувствительность усиливается, и люди могут начать ощущать интенсивные социальные эмоции.

РОЛЕВАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ

Наряду с этим мой опыт показывает, что минимальные знания о прошлом человека, к примеру, «Мой отец был плотником», могут дать достаточно информации для того, чтобы у человека появилась достаточно сформированная персонификация. Как только персонификация сформирована, заместитель сможет занять с ее помощью вторую позицию восприятия. Заняв эту позицию, он сможет сразу же создать образ себя с этой позиции. Теперь он готов действовать как активный заместитель.

Когда дети «притворяются», они полностью идентифицируют себя: если дать ребенку инструкцию «ты – полицейский», он тут же сможет «стать» офицером полиции. В рамках мастер-класса вопрос клиента «Вы будете моей сестрой?» работает аналогичным образом. По-видимому, взрослые так и не утрачивают своей детской способности идентифицироваться с ролью: они целыми днями играют в «папу и маму» или «продавца и клиента» (Джонстон, 1979). По мере взросления эта способность может даже становиться сильнее.

В кино актер, который появляется в кадре всего на секунду, при этом ничего не делая и имея отсутствующее выражение лица, может легко восприниматься зрителем как пришелец в человеческом обличье. Та же скорость понимания характерна и при

использовании метода расстановок. Видимо, наш бессознательный ум способен при минимальных инструкциях генерировать массу информации. К примеру, «вы мой дедушка» – нам даже не придется принимать сознательного решения, чтобы «стать» дедушкой.

Однажды, когда я выступал в роли заместителя, у меня была только информация о том, что я – самый старший сын в семье из девяти человек, что мать вышла замуж за человека ниже ее по положению и никаких свадебных фотографий в семье не было. Мое бессознательное тут же начало обрабатывать эту информацию, и при этом я почти не осознавал этот мыслительный процесс. Когда моя мама-заместитель сказала моему папе-заместителю «Смотри, это твои дети», мой отец-заместитель автоматически несколько раз покачал головой. Когда он подошел ко мне ближе, я ощутил интенсивный холод. И только тогда до моего сознания дошло: я не был его биологическим сыном.

6.13.2. Не социальное познание, а «система»

Сделать семейную панораму видимой с помощью расстановок – это только начало. Следующий шаг – изменить ее. Один из самых полезных аспектов применения метода расстановок заключается в том, что заместителей можно легко передвигать с места на место. Перемещая и поворачивая их, мы можем быстро изменить расстановку.

Если рассуждать логически, клиента стоило бы побудить выполнить те же изменения в его Социальной панораме. Но большинство терапевтов, практикующих этот метод, за работой которых я наблюдал, почти не тратят времени на импринтинг у клиента нового образа. А это может указывать на две вещи:

1. Терапевт знает, что бессознательное быстро запишет новую конфигурацию и на эту его автоматическую способность вполне можно положиться.
2. Терапевт не ставит своей основной целью изменение социальных конструкций клиента.

Тот факт, что многие терапевты не рассматривают изменение социальных когнитивных структур в качестве своей важной цели, становится очевидным в первую очередь на основе того, что они почти не пользуются выражениями, применяемыми по отношению к социальным конструкциям – к примеру, «внутренний образ» или «социальная репрезентация». Гораздо чаще они говорят о другом факторе, который меняется в процессе применения метода расстановок, называя его «система». По-видимому, они подразумевают под этим нечто отличное от понятия, признанного в традиции Пало-Альто. Скорее всего, у терапевтов, применяющих метод расстановок, имеется мнение о том, что «система» – это нечто автономное и отдельное от клиента, и она автоматически абсорбирует любые произведенные изменения.

Давайте попробуем подумать над этой идеей «системы». Первое, что нам придется признать – работа с расстановками не обязательно меняет что-то в душе клиента: изменения происходят в той системе, в рамках которой действует клиент. И тогда возникает вопрос: «Из чего же состоит эта «система»? Терапевты часто рассматривают ее как поле энергии, не ограниченной временем или местом. Это означает, что система выходит за рамки «нормальной» психологии и выходит в сферу паранормального.

Тот факт, что система является очень чувствительной к пространственным позициям, как правило, не привлекает никакого внимания большинства терапевтов, применяющих расстановки. Они мало говорят об этом выдающемся феномене. Некоторые из них полагают: местоположения – это определенные узловые моменты системной энергии, но местоположения, конечно – это не то же самое, что система. Вполне возможно, по их мнению, что система может существовать и вообще без местоположений. Многие отмечают, что они верят: изменение в местоположении напрямую влияет на место человека в системе. Сдается, что они рассматривают систему как мерцающую где-то за рамками местоположений, которые являются для них лишь метафорическим или материальным выражением системы.

«СИСТЕМАГИЧЕСКИЕ» ИЗМЕНЕНИЯ

Следующий вопрос, который возникает, если мы пытаемся следовать этой точке зрения, таков: «Что делают с системой расстановки?». Согласно этой точке зрения, ритуал расстановок сам по себе пробуждает систему или, скорее, призывает ее. Для тех, кто просто сидит и смотрит, система не будет проявлять большую активность. Но как только клиент на подиуме начинает говорить о своей семье, и, конечно, как только он начинает подбирать заместителей, силы системы приводятся в действие. Заместители вскоре начинают работать в качестве эмоциональных антенн для ее сигналов. Из объяснений работы терапевтов, работающих по системе расстановок, мне не вполне понятно, приписывают ли они клиенту функции передатчика, служит ли он станцией, передающей информацию от системы к заместителям. Некоторые, похоже, даже предполагают, что систему клиента можно вызвать даже без присутствия самого клиента.

Если следовать трактовке системы в той форме, в какой ее понимают терапевты, занимающиеся системой расстановок, то можно прийти к абсурдным выводам. Это будет значить, что у каждого без исключения родственника клиента где-то в системе найдется место – в том числе и для неизвестного. Чтобы адекватно общаться с заместителями, системе нужно знать историю семьи по меньшей мере на поколение назад, в том числе и все семейные секреты и табу.

Помимо этого будет верным и то, что заместители, которые не принадлежали системе, когда просто сидели в комнате, становятся ее частью, как только их поставили в расстановку. Узловой пункт энергии системы, который открывается в

данном месте расстановки, будет служить прямым каналом между заместителем и человеком, которого он представляет.

Следствием этой точки зрения становится то, что терапевт, работающий с расстановками, зачастую полностью игнорирует тот факт, что заместители – это не «реальные» люди. Они (намеренно?) смешивают символ и реальность – в антропологии это называют «магией репрезентации». И если судить по интенсивности эмоций заместителей, они зачастую забывают о том, что просто играют роль. Термин, который лучше всего описывает это явление – «одержимость» (Буржиньон, 1968; Джонстон, 1979:156-164). Подобное полное погружение в роль мы можем наблюдать у актеров, медиумов, политиков, гипнотизируемых людей и играющих детей; это нормальный и повсеместно распространенный социальный навык.

Многие терапевты, пользующиеся методом расстановок, верят, что система дает заместителям точную информацию о социально-эмоциональном статусе «настоящих» членов семьи, которых они представляют (Варга фон Кибет и Спаррер, 1998). Но если об этом предмете упоминается во время сессии, они отмахнутся от него как от не относящегося к делу теоретизирования. Опасность подобных дискуссий заключается в следующем: если не будет доказано, что заместители являются надежным источником информации, работа с расстановками в значительной степени лишается правдоподобия.

Возможно, для практики это не слишком важно. Но для теоретиков, каковым являюсь я, концепции наподобие концепции «системы» – это тупик, который не имеет никакой связи с любой другой психологической концепцией.

На основе своего опыта я знаю, что многие терапевты, практикующие расстановки, находят мнение о системе как о сущности, которая находится вне клиента, более привлекательным, нежели то, которое я привожу в этой книге. Совершенно ясно, что убеждение в существовании системы дает подобным терапевтам свободу, особенно когда терапию не называют терапией и ее результаты не сравниваются с результатами работы других терапевтов.

Предполагая, что они имеют лучший доступ к системе, нежели любой из присутствующих, терапевты резервируют за собой эксклюзивное право толковать и делать провидческие заявления. Последователи «системы» могут посчитать, что Социальной панораме не хватает многих из этих привлекательных аспектов (Деркс и Холландер, 1996a, 1998; Холландер, 1997).

Там, где многие терапевты, практикующие расстановки, говорят о системе, сам Хеллингер говорит о «душах системы». Это жизненная философия, в которой

доминирует «внешний локус контроля».[67] Индивидуум занимает подчиненное положение по отношению к «высшим силам». Одну из таких высших сил Хеллингер называет «судьбой» (das Schicksal), а другую – любовью. Судьба и любовь решают, что будет с нами происходить. Судьба и любовь управляют душами системы пантеона Хеллингера, которые, в свою очередь, наделены большей властью, чем отдельные души. Душа системы – это также проявление более высокого космического порядка, с которым нельзя торговаться. Роль терапевта заключается не в том, чтобы бросать вызов законам Судьбы и Любви – с его стороны было бы очень самонадеянно даже пытаться сделать подобное.[68]

Постулат системы души придает работе Хеллингера религиозный характер. Люди приходят на его мастер-классы, чтобы общаться под вдохновляющим руководством, которое представляет собой нечто более крупное и более мощное, чем они сами.

В своей статье «Системное вуду» (Деркс и Холландер, 1998) мы даем общую оценку магическим и религиозным характеристикам метода расстановок. Тот факт, что Хеллингер воспитывался в окружении религии и магии Южной Африки, несомненно, сыграл здесь свою роль. Он имел возможность наблюдать, как зулусы разыгрывают с предками ритуалы, напоминающие ритуалы метода расстановок. Многие подобные магически-религиозные шаблоны также наблюдаются в афроамериканских религиях, наиболее известной среди которых в Голландии является «винти» из Суринама (Стефен, 1995). Я перечислю несколько схожих черт:

1. Расстановка – это модель божественного откровения, которое интерпретируется терапевтом (в винти это делает «лукумен» с помощью моделей из монеток, камешков, ракушек или костей).

2. Душа системы – это могучий семейный дух, который призывается в ходе ритуала (в винти говорят о «бере», что означает «желудок», а также «семейный дух»).

3. Заместители одержимы семейными духами, в частности, духами предков (в винти люди могут входить в транс, так как они одержимы «йоркас»).

4. Магия репрезентации становится результатом того, что символические репрезентации, осуществляемые с помощью заместителей, воспринимаются как настоящая семья (в винти черная магия «виси» практикуется с помощью

---

[67] См. D. van Kampenhout (2001), «Исцеление приходит от туда; Шаманизм и семейные расстановки» (Die Heilung kommt von Ausserhalb; Schamanismus und Familien-stellen) Carl Aur-Systeme Verlag, Heidelberg.

[68] Передачу ресурсов от детей к родителям Хеллингер считает богохульством.

«поппи приккен» – куклы, которой наносятся повреждения с целью повредить человеку, которого она символизирует).

5. Сообщество заместителей работает для того, чтобы исцелить человека (в винти существует традиция «винти-прей» и «йорка-прей»: это вечеринки с музыкой, едой и танцами).

6. Терапевт входит в контакт с семейными призраками в виде души системы. Отношения терапевта с собственной душой при этом должны быть хорошими. Это же верно и для шамана, который исцеляет с помощью руководящего им духа (в винти «бонуман» (шаман) и его «кра» (руководящий дух) работают вместе, исцеляя людей).

7. Проблемы приписываются системным сложностям, особенно связанным с предками. Это сходно с формами одержимости мучимыми духами предков, злоупотреблением властью, конфликтами, насилием и семейными проклятиями в винти (в винти они носят название «фио-фио», «крой» и «куну»). В афроамериканских религиях мир духов рассматривается как место обитания реальных сущностей, которое находится вне человека – точно таким же образом воспринимают систему ее сторонники. Призраки – это объективный факт, они «реальны» и не рассматриваются в качестве когнитивных конструкций. Священник пользуется своим ритуалом для того, чтобы раскрыть реальность мира духов.

6.13.3. Почему стоит об этом знать?

Так как мы не в состоянии рационально объяснить феномен расстановок, то системную идеологию, которой придерживаются сторонники этой терапии, можно рассматривать как их логический способ заполнения концептуальных пробелов. Теория, излагаемая в этой книге – это попытка заполнить те же пробелы, но иным способом.

Некоторые терапевты, применяющие расстановки (Вебер, 1998; Изерт и Рентель, 2000; Хеллингер и Бомонт, 1998), по-видимому, предпочитают просто как можно меньше рассуждать о характере этого феномена. Они не постулируют систему или душу системы, но и не говорят о бессознательном социальном познании. Если рассматривать с прагматической точки зрения, эти два мнения выглядят вполне сопоставимыми, и на первый взгляд в том, что касается практического применения, позволяют получить одинаковые результаты. Но тогда то же можно сказать и о винти.

Однако, по моему мнению, ни о каких сравнениях не может идти речи, когда мы рассматриваем такой момент, как интеграция с наукой и связь с другими формами

психотерапии. Модель Социальной панорамы предлагает в этом плане более широкие возможности, нежели любая из этих идей.

Предположения о том, что чувства заместителя на самом деле являются чувствами того члена семьи, которого он представляет, противоречат предположениям «нормальной» науки. И тут же вызывают вопросы: «Каким образом это происходит – посредством телепатии? Это проявление Коллективного бессознательного Юнга? Это доказывает верность теории морфогенетического поля Руперта Шелдрейка?».

Противоположное мнение – что чувства заместителей *не являются* чувствами людей, которые они представляют – сторонники терапии расстановок рассматривают как вызов правомерности изменений, выполняемых с использованием заместителей.

Варга фон Кибет (Варга фон Кибет и Спаррер, 1998) со всей определенностью утверждает, что чувства заместителей – это чувства людей, которых они представляют. Бомонт (Хеллингер и Бомонт, 1998) говорит, что не уверен насчет этого, но что чувства заместителей в терапии полезно применять в качестве указателей. Он полагает: эти чувства – нечто большее, нежели просто источник синергии. Альтернативная семейная панорама, которая создается в расстановке, помогает клиенту расширить свое видение. Хеллингер высказывал по этому поводу различные мнения. В 1995 году он сказал:

> «Я ничего не объясняю. Я просто наблюдаю за тем, что происходит, и вижу, что это работает и что вы можете проверить, действительно ли люди, выступающие в качестве заместителей в семейных расстановках, чувствуют, что происходит в семье. Для моей работы этого достаточно».

РАССТАНОВКИ БЕЗ ЗАМЕСТИТЕЛЕЙ

Когда кто-то принимает участие в расстановке в качестве «самого себя», а не заместителя, то не остается сомнений, являются ли его чувства «реальными». В этом случае все верят, что их позиция в расстановке вызывает истинные чувства.

Когда в качестве исключения из своей нормальной практики я создаю расстановку с парой или в команде, где все участники играют самих себя, создается впечатление, что чувства их настолько же сильны и точны, как и в расстановках с заместителями. Отсутствует единственный компонент – удивление.

Тот факт, что одни и те же чувства возникают в расстановке как при использовании заместителей, так и без них, показывает: если речь идет о бессознательном познании, особой разницы нет. В обоих случаях результат будет представлять собой «реальный» и мощный социальный опыт.

6.13.4. Эксперименты с семейными расстановками

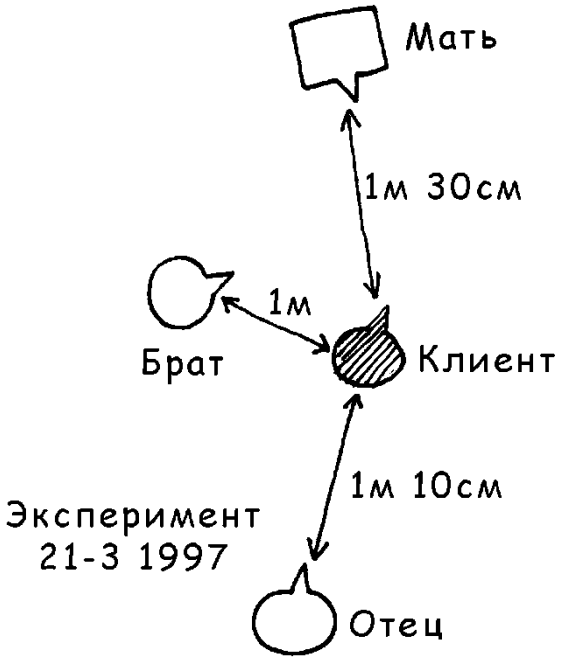
Мы так и не получили ответа на вопрос, чувствуют ли заместители то же самое, что и люди, которых они представляют? Если это так, то разные люди, репрезентирующие одного и того же человека, должны ощущать идентичные эмоции.

Чтобы получить больше знаний по поводу того, насколько мы можем полагаться на эмоции, ощущаемые заместителями, я провел следующий эксперимент.

21 марта 1997 года я собрал группу из 13 учеников, каждый из которых, насколько мне было известно, не был знаком ни с семейными расстановками, ни с Социальной панорамой.

Я объяснил им, что этот эксперимент для меня очень важен и что с их стороны мне потребуется значительная концентрация внимания и дисциплина.

Я спросил, есть ли среди них кто-то, кто происходит из неполной семьи. Человек в возрасте 50 лет сказал, что у него есть только один брат. Я помог ему (клиенту) расставить его семью такой, какой она была, когда ему было семь лет. Я делал все точно так же, как наблюдал у Хеллингера. Как только клиент был удовлетворен созданной им расстановкой, я попросил других участников эксперимента сконцентрироваться на своих ощущениях. Семейная расстановка состояла всего из семи участников: клиент, его мать, отец и брат. Они были расставлены следующим образом:



Я нарисовал мелом круги вокруг ног людей, которые участвовали в расстановке, чтобы им было легче стоять на своих местах в течение какого-то времени.

Когда клиент стоял там, я попросил его ответить на список вопросов – вопросов, на которые уже ответили все участники эксперимента. Эти вопросы касались эмоции «любовь». Я воспользовался этим опросником, чтобы установить структуру эмоций. Он базировался на измерении эмоций, которую предложили Камерон-Бэндлер и Лебо (1986).

Затем я попросил клиента выбрать кого-то, кто послужил бы ему заменой. Сначала я попросил заместителя освоиться на своем месте. А затем он заполнил тот же опросник, что и клиент. Когда он это сделал, его заменили другим заместителем, который встал точно на то же место. Новый заместитель получил те же самые инструкции: его попросили сконцентрироваться на своих чувствах, а затем ответить на список вопросов, не сходя со своего места. Мы повторили это восемь раз.

Первые два вопроса позволили получить ясную картину социальных эмоций заместителей:

Вопрос 1: Как бы вы описали эту эмоцию?

Вопрос 2: Какая самая важная вещь, которую вы хотите или которую хотите избежать, когда воспринимаете эту эмоцию?

Клиент назвал эту эмоцию «одиночеством» и сказал, что ему хочется «любви». Вот ответы всех восьми заместителей:

Вопрос 1: Какая эмоция?	*Вопрос 2: Чего я хочу?*
Заместитель 1: Одиночество	Материнской любви
Заместитель 2: Страх	Гармонии
Заместитель 3: Давление	Не быть между родителями, которые не общаются
Заместитель 4: Ограничение, гнев	Больше свободы, чтобы они перестали за мной наблюдать
Заместитель 5: Ярость	Близости
Заместитель 6: Угроза	Видеть отца
Заместитель 7: Ощущение связанности	Свободы
Заместитель 8: Беспокойство, нетерпение	Оглянуться назад

Все эти эмоции характеризуются как негативные, но в то же время они весьма различны. В вопросе 8 (см. далее) их попросили дать оценку интенсивности чувства от 1 до 7. Средняя оценка оказалась 6,11 – на 0,1 выше, чем дал сам клиент.

Вот другие ответы. По большей части они говорят сами за себя. Количество альтернативных ответов дается после самого ответа. Некоторые респонденты давали более одного ответа. «К» – это ответ клиента.

Вопрос 3: Где находится ваше внимание, когда вы испытываете эту эмоцию?
Ответы: прошлое (2), настоящее – К (6), будущее (4).

Вопрос 4: Какой глагол соответствует этой эмоции?
Ответы: нуждаться – К (1), должен (1), не должен (1), хочу (3), не хочу (1), буду (1), мог бы (0), не мог бы (0), могу (0), не могу (3), имею возможность (0), страстно желаю (1), ненавижу (0), боюсь (1), люблю (0).

Вопрос 5: Когда вы ощущаете эту эмоцию, вы чувствуете себя активным или пассивным?
Ответы: активным (4), пассивным – К (5).

Вопрос 6: Когда вы ощущаете эту эмоцию, что вы чувствуете – разницу или сходство?
Ответы: сходство – К (2), разницу (5).

Вопрос 7: Какой музыкальный темп ассоциируется с этой эмоций (от 1 – медленный до 7 – быстрый).
Ответы: медленный – 1 (1), 2 (1), 3 (2), 4 (0), 5 (0), 6 – К (3), 7 (2) – быстрый.

Вопрос 8: Какова интенсивность этой эмоции? (от 1 – низкая до 7 – высокая).
Ответы: низкая – 1 (0), 2 (0), 3 (0), 4 (1), 5 (0), 6 (5), 7 – К (2) – высокая.

Вопрос 9: Когда вы испытываете эту эмоцию, вы обобщаете или уделяете внимание деталям? (От 1 – деталям до 7 – обобщаю).
Ответы: детализирую – 1 (0), 2 (0), 3 (3), 4 (0), 5 (2), 6 (3), 7 – К (2) – обобщаю.

Этот эксперимент, в котором принимали участие всего восемь заместителей, доказывает, что они вовсе не чувствуют то же самое, стоя в том же месте расстановки. Примечательно, что все эмоции были негативными и весьма интенсивными. Поведенческие тенденции (Фрида, 1986) и мотивации, которые ассоциировались с этой эмоцией, были весьма различными. Эксперимент довольно убедителен и позволяет предположить, что направление, которое различные заместители могут дать расстановке, далеко не всегда бывает идентичным.

6.13.5. Эпилог

Любой, кто посещал терапевта, работающего с расстановками, и кто способен собрать группу около 10 человек, сможет и сам провести расстановку по этому методу. Я не говорю о качестве или эффективности такой работы, а лишь о том,

чтобы стать свидетелем впечатляющего феномена, описанного в последней части этой главы. Быстрый рост популярности метода расстановок за последние десять лет показывает, что все глубокое, магическое, эффектное и эмоциональное сегодня весьма востребовано на рынке.

В 1995 году Хеллингер определил терапевтический успех как улучшение социальной репрезентации клиента. Вот что он говорит о Бруно, одном из своих клиентов:

> «У него имелась внутренняя картина отношений внутри семьи. Бесплодные попытки семьи решить существовавшие проблемы в конечном итоге привели к смерти его сестры и матери. Бруно вынес этот внутренний образ (в расстановке), и этот образ стал видимым. Теперь этот образ находился прямо перед ним, и он мог найти лучшее решение, выполнив определенные изменения. Нам не нужно было производить никаких изменений в реальной семье Бруно, чтобы убедиться: полученное решение будет для него работать. Его отцу не нужно было меняться, он даже не знал ничего о том, что здесь происходило. А мертвые останутся мертвыми. Но в то же время Бруно смог с любовью принять в свою душу этот новый, улучшенный образ, и это даст свои результаты».

В конце концов, самое важное – это чтобы каждый находился в правильном месте.

Глава 7. Духовная панорама



7.1. Психология и религия

В 1902 году Уильям Джеймс опубликовал серию материалов под названием «*Разнообразие религиозного опыта*». Эти материалы составили психологическое исследование, в ходе которого Джеймс приходит к выводу, что любой религиозный опыт, например, видение Девы Марии, одержимость, религиозный экстаз, мистические ощущения, «видение света» и тому подобное имеют много общего со своими повседневными эквивалентами. По мнению Джеймса эти феномены получают свои сверхъестественные качества только в том контексте, в который их помещают люди, и в тех выводах, которые они делают на их основе.

Джеймс сравнил каждый сверхъестественный опыт с естественным явлением, в котором наблюдается тот же феномен. Для примера можно взять мужчину, который читает и точно знает, что жена находится вместе с ним в комнате, а потому что-то говорит ей в течение долгого времени. И только потом обнаруживает, что она ушла в магазин. Этот пример сравнивается с человеком, который ощущает присутствие Святой Девы.

Джеймс изучал структуру субъективного опыта примерно в той же манере, как это делаю я. Будучи основателем американской психологии, Джеймс также был весьма известным представителем философского течения, известного как прагматизм (Джеймс, 1907). Прагматики смотрят на результаты религиозных убеждений: они заинтересованы в практических «за» и «против» этих убеждений, а не в «истине», «реальности» или «точности» (Пирс, 1876).

КРИТИКА

Далеко не всем понравилось то, что Джеймс превратил религиозный опыт в обычный предмет психологического исследования. Даже несмотря на то, что ему удалось виртуозно суммировать все преимущества религии, никто его за это не похвалил. Религиозные деятели назвали это богохульством, и его осудил даже Папа Римский. Хотя сам Джеймс был сыном священника, это мало его заботило (Коткин, 1990).

Проблема, с которой столкнулся Джеймс, была типичной для данного предмета. Религия и духовность – это территории, которые фанатически защищаются церковными властями и другими людьми, уверенными, что у них есть на это эксклюзивные права. Я предполагаю, что и эта глава расстроит многих, так как она автоматически посеет сомнения в том, что они привыкли считать священной истиной. Психотерапевтическое вмешательство в религию будет также означать вторжение науки на территорию заботы о душе, на которую у священников до этого была монополия. Благодаря таким психологам, как Джеймс, пастыри душ сегодня могут только наблюдать за тем, как религия исключается из жизни, а духовный мир, которым они раньше управляли, постепенно рассыпается на части.

ПРИМЕНЕНИЕ

В этой главе мы будем изучать паттерны бессознательного социального познания в той их области, которая касается религии и духовности. Прямое применение этому мы сможем найти в работе с клиентами, у которых возникли проблемы по поводу религиозных вопросов, и в работе с клиентами, чьи религиозные убеждения очень отличны от убеждений терапевта. Другая весьма полезная область применения – помощь клиентам-представителям других культур. Другими словами, это исследование может внести свой вклад в транскультурную психологию (GGZ Nederland, 2001).[69]

7.2. Власть духовности и религии

Геологические исследования показывают, что человечество много раз становилось жертвой природных сил. Климатические изменения, метеориты, землетрясения, крупные извержения вулканов, наводнения и ледники постоянно угрожали выживанию нашего вида. Иногда космос становится к нам весьма безжалостным, и даже Земля пытается стряхнуть, смыть или выжечь нас со своей поверхности.

Однако частота, с которой случаются подобные катастрофы, настолько невелика, что мы снова и снова забываем о своем коллективном безумии. По мнению некоторых (Хэнкок, 1995), авторы ранних памятников неолита (к примеру, созданных в конце ледникового периода) пытались напомнить нам об этих бедствиях. Но даже несмотря на это мы все забыли. Все, что мы помним – это мифы, которые предпочитаем рассматривать скорее как иносказания, нежели как историю. А фильмы об Армагеддоне неизменно собирают огромные кассы и потом являются нам в кошмарах.

У нас, современных приматов, развился мозг, благодаря которому мы можем философствовать по поводу отдаленного будущего. И чем выше наша способность смотреть в будущее, тем больше мы нуждаемся в ответе на вопрос: сможем ли мы при всем при этом вести спокойную, мирную и приятную жизнь, невзирая на тот факт, что мы точно знаем: следующего катаклизма не избежать.

ОТВЕТ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В РЕЛИГИИ

Во-первых, религия помогает человеку поверить в том, что именно он и его община спасутся, когда настанет следующая катастрофа. И даже если все пойдет не так, как

---

[69] Духовная панорама стала основной темой семинара по транскультурной терапии, который проходил в Парамарибо, Суринам, в 2004 году.

надо, то они могут быть совершенно уверены: после катаклизма мир будет идеальным.

Во-вторых, религиозные формы дают жизнь и содержание духовному опыту. Этот опыт учит человека видеть за рамками собственной индивидуальности и смертности. Взгляд, брошенный в вечность, делает возможным отодвинуть неизбежный страх человека за собственную жизнь в более отдаленное будущее.

И в третьих, благодаря комфортной уверенности, которую дает нам религия, она позволяет установить в пределах общины мир, необходимый для построения более высокого уровня цивилизации. Спасение собственной шкуры и своих детей не является больше единственной важной задачей, а потому в обществе находится место для общения, креативности и формирования коллективного духа. В мировой истории важные моменты культурного развития всегда шли рука об руку с важными религиозными достижениями. Достижение более высоких связей, видимо, в значительной степени зависит от коллективной идеологии.

РЕЛИГИЯ КАК ОРГАНИЗУЮЩИЙ ОБЩЕСТВО ПРИНЦИП

Политическое и религиозное лидерство у наших предков всегда шли рука об руку. Императоры, папы, калифы, вожди майя, имамы, отшельники, герцоги, ламы, епископы, священники, рыцари, главы племен, кардиналы и президенты – все они вместе создавали наш современный мир. Но это было нелегко. Светское и духовное нередко боролись друг с другом. Иногда побеждала религия, иногда – политика. Но сегодня религиозные и политические деятели западного мира наконец пришли к соглашению: светской власти достается все – за исключением самой важной сферы, которая сохраняется за церковью.

Но разделение церкви и государства не является автоматическим, и те трения, которые мы иногда наблюдаем, можно видеть и между лидерами и шаманами всех четырех сторон света.

Будучи социальным психологом, я не могу говорить о духовности, не думая при этом о власти. И главный вопрос будет таким: «Кого можно считать боссом, если речь идет о самых важных вещах в жизни?».

7.2.1. Источники информации, на которые нельзя полагаться

Если мы хотим обнаружить шаблоны духовной жизни, то большинство духовных лидеров придется списать со счетов как ненадежные источники. Даже если бы они были знакомы с этими шаблонами, они, скорее всего, ничего бы о них не сказали. Скорее всего, они попытались бы запутать дилетанта метафорами, теологическими

загадками и парадоксами (Алстад и Крамер, 1993). Или сразу бы заклеймили нас как еретиков, так что мы можем возблагодарить Бога за то, что светская власть больше не сотрудничает с церковной, как это было в годы инквизиции, и что конфликты на духовном уровне больше не решаются на земле.[70]

Когда мы исследуем религию с психологической токи зрения, нам нужно понимать, что авторитет религии будет подорван сразу же, как только мы подвергнем критике источник ее власти – особую связь с высшим авторитетом. Если дилетанты смогут понимать о духовной жизни больше, чем религиозные авторитеты, последние окажутся перед лицом опасности утраты своего авторитета, особенно если своим знанием нам удастся посеять сомнения среди их последователей. Религиозные лидеры мало чего стоят без своих последователей, и когда у этих последователей закрадываются сомнения, их вера потеряет свою ценность.

Интересный пример из современной жизни Дании, подтверждающий подобную реакцию истеблишмента – это теолог Матцкен (1995; 1996), который в своих публикациях представляет «прагматический» – психологический анализ субъективного восприятия экзотических религиозных практик (Деркс и Холландер, 1996a; Холландер, Деркс и Танебаум, 1996), как дьявольскую и оккультную доктрину.[71]

Логично, что радикальная гуманистическая психология (Рыхляк, 1988), подобная той, что представлена в этой книге, будет вступать в конфликт с любой идеологией, которая ищет спасения вне пределов человечества – у Бога. Психология, которая отрицает внешнюю силу, позволяет людям лучше ощутить собственную силу, уязвимость и страх смерти (Манделл, 1980). Подобная психология откроет людям глаза на угрозы, которые несут с собой социальные, экологические и космические катастрофы. Подобный страх во многих религиях считается эквивалентом зла, так как он дестабилизирует социальные отношения. Предупреждения «Гринписа» сложно сочетать с убежденностью в том, что Бог автоматически обо всем позаботится за нас.

7.2.2. Духовность в клинической психологии

Многие клинические психологи убеждены, что духовность имеет жизненно важное значение для личностного развития (Сперри, 2001). Методики конкретных терапевтических вмешательств на «духовном» уровне разрабатывали Дилтс (1990),

---

[70] Истинность этого мы наблюдали в Афганистане в 2001 году.

[71] Мацкен – это теолог, который в своих работах критиковал НЛП и, в частности, «прагматизм» – транскультурное направление НЛП.

Андреас и Андреас (1994), Врица (1996), Больстад и Хамблетт (1999) и многие другие. Помимо этого, существует и множество иных течений, которые уходят своими корнями в йогу и дзен-буддизм, к примеру, аватар (Палмер, 1994). Эти направления дали ряд полезных методов, применяемых в терапии.



Упомянутые выше техники помогают добиться снижения страха, исцеления, интеграции, решения проблем и уменьшения конфликта на духовном уровне, и они применимы в том числе и в практике нерелигиозного консультирования. Духовный опыт, который раньше можно было получить только в присутствии инициированного священника, сегодня дают и психотерапевты, разрабатывающие «пошаговые планы».

Практика учит нас, что подобный опыт гораздо более доступен, чем многие привыкли думать. Выполняя нужные шаги в нужном порядке, клиент может окунуться в духовный опыт всего за полчаса.[72]

Как только духовное восприятие достигнуто, его можно направить на проблемные мысли человека. Когда это происходит, клиент обычно немедленно ощущает, что проблема утратила свой эмоциональный вес, теперь на нее можно взглянуть с космической точки зрения и с совершенно иной перспективы. То, что поначалу казалось проблемой, превращается в неотъемлемый элемент существования, и человек, проходящий терапию, начинает видеть ее как опыт, послуживший его внутреннему обогащению.

---

[72] Особенно прочной репутацией в этой области пользуется так называемая «Сущностная трансформация» Конниры и Тамары Андреас.

7.3. Паттерны бессознательного религиозного социального познания

Как я подчеркивал в последней части Главы 6, сверхъестественное стало сегодня настолько всепроникающим, что люди начали недооценивать собственные бессознательные способности. В этой главе я говорил о феномене, вызываемом применением метода расстановок, и о восприятии его как сверхъестественного явления, которое объясняется существованием «системы», «коллективного бессознательного» или «души системы». Бессознательная динамика персонификаций в том виде, в каком я описываю ее в этой книге, является богатым источником различных феноменов, которые принято называть сверхъестественными.

Этот базовый паттерн весьма характерен и в то же время он обозначает границу между психологией и религией. Если человек провозглашает, что люди обладают практически неограниченными силами бессознательного, то сверхъестественная и религиозная сторона его образа окружающего мира исчезает – остается только психология. И наоборот: мы можем сказать, что чем меньше бессознательных способностей человек приписывает людям, тем больше сверхъестественных объяснений ему потребуется для того, чтобы интерпретировать социальный и духовный мир.

ТРИ ВОПРОСА О ДУХОВНЫХ ПЕРСОНИФИКАЦИЯХ

В этой главе я рассматриваю религию и духовность с точки зрения модели Социальной панорамы, в частности, пространственного расположения персонификаций. Первый вопрос, который при этом возникает, касается той роли, которую играет местоположение в дифференциации между персонификациями живущих и персонификациями умерших людей, духов и богов.

Второй вопрос звучит так: «Где для людей локализуются целительные силы, которые возникают в результате духовного опыта?» В их собственных самоперсонификациях или в (богоподобных) персонификациях, которые находятся вне их? Если говорить коротко: обладаете ли вы силой или она исходит извне?

Третий вопрос заключается в том, какие конфигурации персонификаций характерны для духовного и религиозного опыта?

СОЦИАЛЬНАЯ ПАНОРАМА И ДУХОВНАЯ ПАНОРАМА

Упомянутые выше вопросы возникли у меня, когда я работал с клиентами, спонтанно начинавшими рассказывать о своих духовных персонификациях. Когда я начал формулировать модель Социальной панорамы, оказалось, что найти местоположение умерших людей, призраков и богов было так же легко, как и персонификации живых людей. И до меня очень быстро дошло, что многие западные

люди поверх своей Социальной панорамы создают еще и духовную панораму – небеса.

Однако для большинства людей Социальная и духовная панорама представляют собой не два разных мира, а переплетаются друг с другом весьма сложным образом. Люди, которые умирают, перемещаются из земной сферы в духовную, а живущие люди иногда получают информацию с «другой стороны» (Деркс и Холландер, 1996b).

РЕЛИГИОЗНЫЕ ПРАВИЛА

Каждая религия диктует, каким образом должны строиться социальные и духовные комплексы. Религиозная космология говорит нам, куда должны отправляться умершие, где живут боги и духи и каким образом должна функционировать их связь с живущими (Чиполетти, 1989).

Кельты в своей космологии рассматривают духовный мир как расположенный под поверхностью земли и перевернутый вверх ногами. Пещеры для них – это священные врата в подземный мир, куда они оправляются в своих снах (Кэмпбелл, 1964). Интересный вопрос, который здесь возникает, таков: «Получается, что за последние 20 тысяч лет человечество эволюционировало от космологических правил, в которых Земля являлась центром, к более «небесной» ориентации?»[73]

«Небеса» – это концептуальная метафора, которая основана на общем для всех людей базовом восприятии облаков, звезд, планет, Солнца и Луны. Еще несколько веков назад наблюдение за звездным небом было альтернативой, которой люди могли наслаждаться перед отходом ко сну. Персонификация небесных тел – это вполне естественно, и следующим логическим шагом становится заселение небес духовными существами.

Но астрономические познания древних египтян, вавилонян, китайцев, майя и инков делают маловероятным предположение о том, что астрономы древних времен могли считать планеты сознательными сущностями. В этих культурах было много сторонников деперсонификации космологии – точно так же, как и в наши дни существует немало сторонников «научной космологии».

---

[73] Культура австралийских аборигенов, возможно, является старейшей на Земле (от 30 000 до 60 000 лет). В этой культуре центральное место занимает земля. После ледникового периода (ок. 12500 лет назад) начали существовать культуры, в которых прослеживается и ориентация на небеса. Значит ли это, что после ледникового периода земля утратила свою репутацию прочной основы? Возможно, объяснение этому могут дать рассуждения на тему окончания ледникового периода и связанных с этим природных катаклизмов (Хэнкок, 1995).

7.3.1. Паттерны различий между жизнью и смертью

В предыдущих главах я говорил о «постоянстве личности» (параграфы 4.5.1 и 6.7.1), подразумевая под этим осознание того, что люди продолжают существовать независимо от того, видим мы их или нет. В результате этого осознания человеческое социальное познание может функционировать вне зависимости от социального наблюдения. Мы можем думать о людях, когда их нет рядом. Это может зайти так далеко, что люди начинают фокусироваться на своих внутренних социальных конструкциях до такой степени, что игнорируют наблюдаемые факты, как в случаях с позитивными или негативными галлюцинаторными персонификациями: люди видят тех, кого нет рядом, и не видят присутствующих.

Способность создавать персонификации позволяет маленькому ребенку отвести в своей Социальной панораме место для бабушки, даже если она живет на другом конце мира и ребенок ее никогда не видел. Он может персонифицировать «бабушку» всего лишь на базе нескольких историй, которые сочетаются с продуктами детского воображения. То же касается и отца, который покинул семью после развода. Он по-прежнему сохраняет за собой место в Социальной панораме семьи, несмотря на факт, что его больше нет рядом.

Но что происходит с этими персонификациями, если бабушка или отец умирают? Сохраняются ли эти конструкции благодаря принципу постоянства личности?

Большинство религий диктуют нам, что должно происходить с телом, когда человек умирает – отдать его стервятникам, похоронить, мумифицировать… Если люди идентифицируют тело с персонификацией, то похороны или кремация послужат указанием для перемещения его персонификации (Чиполетти, 1989). Они могут разместить тело в определенном месте на земле или рассеять его в воздухе или над водой в виде облачка пыли.

Но если религия утверждает, что душа и тело отделены друг от друга, то после похорон с душой все же придется как-то разбираться. И человек будет постоянно сталкиваться с присутствием этой персонификации в своих мыслях.

Вот почему религии дают указания не только по поводу того, что делать с телом, но и по поводу того, как поступать с персонификациями. И у каждой религии могут быть совершенно разные подходы. Бабушка перестает находиться рядом и стоять на земле – теперь она парит в небесах. Отца нужно переместить далеко – в вечные охотничьи угодья. Тетушка может отправиться в подземный мир. И если вы привыкли представлять персонификации живущих членов вашего племени вокруг себя и на небольшом расстоянии, то теперь вы в своем уме должны переместить их на дерево

предков за пределами деревни.[74] Вы можете также реинкарнировать их среди живущих или дать им «духовное постоянство» в горах или среди звезд (Абрамс, 1999).

Но почему бы нам просто не оставить персонификации умерших людей в тех местах, где они находились до того, как умерли?

Не нужно проявлять чудеса наблюдательности, чтобы заметить: способность проводить различия между умершими и живыми – это универсальная человеческая потребность. И источник этой потребности прост: если такой разницы не будет, то вы будете постоянно ожидать, что мертвые снова появятся в вашей жизни. Вы будете думать, что они занимаются какими-то делами и у них есть собственное мнение; вы будете полагаться на их способности, мотивацию и вклад. Вы будете постоянно путать их с живыми и продолжите от них зависеть.

Пока ваш умерший партнер продолжает находиться рядом с вами в вашей Социальной панораме – вы никогда не сможете снова выйти замуж. Вам будет сложно обращаться с имуществом человека, который все еще принадлежит к вашему ближайшему окружению.

Чтобы справиться с потерей, вам в конце концов придется отпустить мертвого (Клаас, 1999), а это требует, что вы поместили его в отдаленном и спокойном месте. Они могут находиться вместе с богами и другими духами умерших или ожидать вас для небесного воссоединения (Розенблатт, 2000).

Некоторые культуры, к примеру, христианство, учат людей проводить очень выраженное пространственное разделение между живыми и мертвыми. В других религиях эта дистанция не столь велика. В некоторых случаях люди верят, что умершие находятся рядом с нами или среди живущих – к примеру, в афроамериканских культурах. В таких культурах мертвые в форме духов предков продолжают играть важную роль в повседневной жизни.[75]

Еще больший интерес вызывает вопрос о том, почему этот паттерн является универсальным. Почему все люди во всех культурах и во все времена должны перемещать свои персонификации в другие места, чтобы закончить скорбеть? Почему люди просто не могут удалить умерших из своей Социальной панорамы? Почему бы просто не стереть их из своего ума – мертвые мертвы, а ушедшие ушли? Почему мы не нажимаем кнопку «Delete»?

---

[74] Чиполетти (1989) описывает сложность этого в культурах дахакс на Борнео, Садан тораджа на Сулавеси и культур некоторых племен Африки, Южной Америки и Тихого океана.

[75] Можно заметить, что люди очень стараются, принося подношения и проводя ритуалы, чтобы умилостивить духов.

Мы являемся сторонникам гипотезы, которая исходит из психофизиологического закона (Синклер, 1982; Деркс и Синклер, 2000). Так как практически невозможно относиться к умершим так, будто они по-прежнему живы, нам все время их не хватает. Наш мозг это понимает и мы автоматически начинаем отключать «ненужные» персонификации. «Исключение» – это та ограниченная форма стирания, которая присуща нашему мозгу, и она сопровождается сильными эмоциями. Если бы персонификации никогда больше не активировались, то нам теоретически было бы достаточно один раз как следует выплакаться, чтобы это исключение стало постоянным, но такое случается редко. Обычно мы снова вспоминаем об ушедшем человеке, что реактивирует «ненужные» персонификации. За то время, которое проходит от исключения до следующей активации, мозг пользуется своей автоматической функцией «восстановления» исключенной персонификации, и она проявляется снова (Синклер, 1982).[76] Мы снова можем плакать до тех пор, пока персонификация опять не будет аннулирована, но она будет восстанавливаться снова и снова. Если говорить коротко, то исключение редко бывает постоянным (Деркс, 1988; Холландер, Деркс и Мейджер, 1990). Здесь действует тот же механизм, который ограничивает эффективность техник выпускания эмоций (поток, десенсибилизация, экспозиция и др.). С этими техниками происходит тот же самое – эмоциональное избавление не является гарантией постоянных терапевтических результатов – необходимо выполнить и изменения на когнитивном уровне (Фолетт, Рузек и Абег, 1999).

Другими словами, изменение местоположения необходимо потому, что наш мозг не способен удалять «файлы». Персонификации умерших людей навсегда остаются на нашем жестком диске (Деркс, 1989). Удаление не работает, но мы можем переместить их в дальние уголки своей Социальной панорамы.

Разумеется, нам не обязательно помещать умерших вместе с богами: мы можем разместить умерших внизу, а богов наверху, или наоборот. Но последователи большинства основных религий научились размещать обе эти разновидности персонификации в одном месте, что делает смерть божественным пунктом назначения.

Уильям Джеймс (1902) изучал также различные формы небесного царства. Но когда он попытался создать его реалистичный образ, то картина получилась не очень привлекательной: небеса оказались слишком переполненными – у престола господня столпилось слишком много душ. И он заинтересовался: когда же началась эволюция душ, «отправляющихся на небеса»? Со времен Пасхи в 38 году? Или по окончании последнего ледникового периода в 10 534 году до нашей эры? Или еще в плейстоцене? Придется ли нам делить небеса с неандертальцами и человеком

---

[76] Ингибиторные интернейроны включаются автоматически, чтобы дать уставшим нейронным связям возможность отдохнуть и восстановить силы (Синклер, 1982).

прямоходящим? Являясь прагматиком, он предпочел идею реинкарнации, так как это позволило бы разом решить проблемы не слишком приятной ограниченности жизни, перенаселения небес и эволюции души. Да, у Джеймса возникло множество инсайтов о жизни после жизни. Подобная вера позволяет решить множество нерешаемых проблем, связанных с жизнью, страданием и смертью. Джеймс также продемонстрировал, что не стоит слишком критично относиться к идее жизни после жизни, так как проблем в этом случае будет больше, чем решений.

7.4. Паттерны духовного опыта

Если мы хотим понять паттерны духовности через использование духовной панорамы, сначала нам придется провести различие между «духовным опытом» и «опытом восприятия духов» (Деркс, 2000c), ибо смешение этих двух категорий может привести к теоретической путанице. Эта разница определяет различия между социальной и несоциальной духовностью.

НЕПЕРСОНИФИЦИРОВАННЫЙ ДУХОВНЫЙ ОПЫТ

Духовный опыт – это субъективные события экстраординарного характера и интенсивности, известные своей целительной силой и способностью вызывать ощущение целостности души человека. Интенсивность «внезапного» духовного опыта нередко превосходит все, что когда-либо испытывал человек, и этот опыт оказывается ни с чем не сравнимым. Духовный опыт уникален и неописуем.

Наличие персонификаций не является необходимым условием духовного опыта. Люди могут иметь «неперсонифицированный духовный опыт», в котором они ощущают, к примеру, «единение с природой». Если в это время их самоперсонификация не активируется, самосознание будет отсутствовать. В этом случае они могут говорить, что были «полностью поглощены» или «составляли одно целое с природой».

Далее в этой главе мы рассмотрим духовный опыт, в котором принимают участие персонификации. Речь идет о социальном опыте, который сочетается с духовным опытом.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИЛИ КОЛЛЕКТИВНЫЙ?

В такой категории, как духовный опыт, полезно провести и дальнейшие различия:

1. Индивидуальный духовный опыт.
2. Коллективный духовный опыт.

Первый можно охарактеризовать как сильные космические переживания, которые проявляются у одного человека. Второе – это подобный опыт, но воспринимаемый в группе.

САМОСОЗНАНИЕ И МЫ-ЧУВСТВО В ОБЕЗЛИЧЕННОМ КОСМОСЕ

Хотя в восприятии духовного опыта осознание персонификаций не является обязательным условием, нередко оно тем не менее присутствует.

В индивидуальном духовном опыте самоперсонификация может играть определенную роль – человек ощущает себя связанным со Вселенной. Эта персонификация может также иметь коллективный характер: группа испытывает сходные ощущения – «мы» соединяется со Вселенной. Можно также наблюдать разновидность опыта, когда самосознание и групповое сознание объединяются вместе перед лицом чего-то более высокого. В этом случае кинестетическое «Я» размещается в центре Социальной панорамы, а групповые чувства окружают его подобно кольцам Сатурна.

В упомянутой выше индивидуальной версии люди ощущают себя и видят образ себя в сочетании с осознанием безликой Вселенной или безликой Природы, и никакой дальнейшей деятельности в Социальной панораме вестись не будет. Подобный опыт может сопровождаться чувствами, которые варьируются от «полного погружения в себя» до «глубокого экзистенциального одиночества» (Деркс, 1999b). К подобному опыту стремятся религиозные отшельники, а также одинокие любители природы. И когда человек внезапно сталкивается с такими ощущениями, это может стать для него полным шоком. Иногда люди описывают это так: «социальный занавес» внезапно поднялся, прекратились все воображаемые внутренние диалоги и человек вошел в прямой контакт со Вселенной. Подобные может происходить, когда человек неделями путешествует по океану в одиночестве или стоит один на вершине горы: «только я и космос». Когда такое происходит, человек может ощущать себя «единственным сознательным существом» во Вселенной.

ПЕРСОНИФИЦИРОВАННЫЙ ДУХОВНЫЙ ОПЫТ

Наряду с самоперсонификацией и групповой персонификацией в духовном опыте могут принимать участие и другие персонификации. Это, к примеру, происходит тогда, когда Вселенная, природа или части природы наделяются факторами персонификации. Модель Социальной панорамы становится противоположностью того, что описано в Книге Бытия: «Человек создал Бога по своему образу и

подобию».[77] Духовная панорама – это пантеон, который появляется, если персонифицируются Вселенная, природа или природные силы.

Люди могут ощущать персонифицированный духовный опыт как в группах, так и индивидуально. Классическим примером индивидуально персонифицированного опыта может служить Моисей: когда он пребывал в одиночестве на вершине горы, он встретился с Богом, после чего снова вернулся в социальное царство людей, принеся им десять заповедей.

В Эквадоре мне рассказывали о недавнем персонифицированном духовном опыте: трое детей узрели высоко в Андах Святую Деву.

ПРОИЗВОЛЬНЫЕ И НЕПРОИЗВОЛЬНЫЕ ДУХОВНЫЕ ВСТРЕЧИ

Поиск индивидуального духовного опыта, персонифицированного или нет, требует большой смелости, так как подобный опыт будет предполагать, что ничтожный человек приблизится к чему-то безграничному. Встреча с Богом или Вселенной во всей ее полноте может быть пугающей, когда человек совершено один. Это не то, что можно сделать без подготовки. Моисей, который был царем, возможно, обладал огромной осознанностью, которая позволила ему чувствовать себя не таким ничтожным, когда он встретился с Богом, чем ощущал бы себя обычный человек. Люди, которые рассматривают смерть как момент встречи с (судией) создателем, могут больше бояться смерти, если они считают себя грешниками, и бояться меньше, если они не грешили.

Религиозные традиции могут учить людей призывать духовный опыт через медитацию. В целом этот путь считается сложной и узкой дорогой, которая бесконечно поднимается вверх.

Построение сильного и позитивного образа себя теоретически должно стать частью подготовки к персонифицированному духовному опыту. Но вместо этого многие религиозные традиции предписывают человеку смирение. Доступ к духам можно получить, сделав себя очень маленьким – это позволит богам доминировать над вами. Считается, что все должно происходить именно так. Но на самом деле люди обычно не могут подготовить себя к духовной встрече – такая встреча чаще всего становится совершено неожиданной. Не они «это» выбирают – «это» выбирает их. И вот почему после подобной встречи человек чувствует себя избранным. Неожиданный индивидуальный духовный опыт – это такой опыт, который оказывает на людей величайшее воздействие. Можно сказать, что это противоположность травмы. Большинство религиозных лидеров становятся теми, кем они являются,

---

[77] В книге Джулиана Джейнса (1976) «*Происхождение сознания и гибель двухкамерного ума*» объяснение того, как люди пришли к созданию богов и ритуалов, рассматривается через призму связи сознания и бессознательного.

благодаря подобному опыту. Он настолько вдохновляет их, что они хотят поделиться своим знанием с остальными. И даже многие сторонники защиты природы стали таковыми после того, как у них случился духовный опыт, связанный с природой (Деркс, 1998c, 2000c).

ВСЕОБЩЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДУХОВНОГО ОПЫТА

Когда бы я и мои коллеги ни спрашивали клиентов и участников семинаров о духовном опыте, они обычно приводили несколько примеров. И на основании этого мы пришли к выводу (Деркс и Холландер, 1996b), что опыт, который можно включить в рамки того, что мы называем «духовным», знаком большинству людей. Место, которое отводится этому опыту в жизни, может быть совершенно различным. Так как людям сложно об этом говорить, этот опыт может стать как изолированным островком в их существовании, так и основой всего, что они думают и делают.

Однако большинству людей не свойственно активно искать духовный опыт. Если они хотят ощутить подобный опыт, они, как правило, ищут его совместно с другими людьми. В большинстве культур те, кто в одиночестве отправляется на поиски духовных связей, являются религиозной элитой. Обычный человек приближается к Богу в составе группы, которую возглавляет эксперт – такой способ предпочитают большинство духовных авторитетов. Люди, которые отправляются на поиски сами, являются угрозой религиозному истеблишменту. Это, конечно, не касается религий, в которых центральное место занимает стремление к просветлению отдельного человека. В подобных религиях человек, который ищет духовный опыт, автоматически становится авторитетом саму себе, как индийские аскеты.

Коллективный духовный опыт часто имеет форму групповых ритуалов, которые организуются целенаправленно. Если удается достичь подобного опыта, то член группы будет чувствовать не только связь с природой, Богом или Вселенной, но и коллективный дух. Это тот опыт, на котором строится общество – это путь развития культуры. Именно ощущения подобного опыта пытаются достичь в своих групповых ритуалах большинство религий. Священники ведут свою паству к коллективной духовной кульминации, а затем безопасно возвращают назад.

7.5. Уровень духовной вершины

Тот способ, которым воспользовался Дилтс (1990), чтобы превратить понятие «логических типов» Бейтсона в «нейро-логические уровни», в последние годы не раз подвергался критике.[78] Критики, в частности, обращали внимание на тот факт, что

---

[78] См. также параграф 3.7, где представлены идеи Дилтса.

результатом стали шесть отдельных категорий – окружающая среда, поведение, способности, убеждения, идентичность и духовность (Гриндер, 1998; Вудсмолл, 1999; Фланаган, 1999). Гриндер говорит, что список Дилтса представляет собой «модель содержания», а не «модель процесса». И в конечном итоге он диктует, что «должен» думать человек.

Критика, однако, не касается иерархической структуры мышления, и мы, возможно, можем разрешить все теоретические разногласия, утверждая: человеческое мышление имеет тенденцию к иерархической организации. Одна мысль может доминировать над другой, но то, какая мысль окажется выше – это дело самого человека и его культуры. Значимый вопрос когнитивной логистики будет таким: «Как человек делает одну мысль более важной, чем другая?».

Занимаясь терапией, мы находим удовлетворительный ответ на этот вопрос в иерархии ценностей (Бэндлер, 1985; Андреас и Андреас, 1989). Это показывает, что если дать определенным ценностям более сильные сенсорные качества, они могут оказаться более важными, чем другие. Человек должен создать когнитивные схемы, в которых данная ценность будет отображаться как более крупная, находящаяся ближе, более светлая и сияющая, более высокая или находящаяся ближе к центру. Это, безусловно, применимо не только к ценностям, но и ко всем другим категориям мышления. Я, к примеру, предполагаю, что люди организуют свои мысли точно так же, как и ценности. То есть если их отношения со Вселенной (духовность) дли них более важны, чем они сами (идентичность), то это проявится у человека в форме разницы между проявлением сенсорных качеств этих областей мышления. Если это так, то мы можем предположить, что большинство людей придают духовности самые сильные сенсорные характеристики.

Вопрос тогда такой: что же репрезентируется с помощью этих сильных качеств? Это определенно не природа и не Вселенная, и не всеобъемлющая любовь. Иногда это человечество в целом или высшее существо. Но это могут быть и такие понятия, как «свобода», «наука» или «моя страна», имеющие самую высокую ценность в мире.

Однако сила сенсорных характеристик, по-видимому, имеет нейрологические пределы. К примеру, у мозга есть только одно местоположение «сверху»: хотя мы можем думать о все более высоком и высоком, нам придется остановиться на «самом высоком». Аналогично мозг не в состоянии представить себе ничего более яркого, нежели «самый яркий свет, какой только можно вообразить во Вселенной». Свои пределы есть и у «всеобъемлющего», и у «всепроникающего».

Следовательно, мы можем сказать, что в мыслях будет автоматически доминировать то, что имеет самые сильные сенсорные качества. А духовность, таким образом, обычно означает, что мозг напрягается «изо всех сил».

ИНТЕНСИВНОСТЬ И КАЧЕСТВО ДУХОВНОГО ОПЫТА

Терапевту важно обращать внимание на интенсивность и качество духовного опыта. Интенсивность снижается по мере употребления. Каждый раз, когда человек думает об определенном духовном опыте, интенсивность его воспоминаний снижается. Качество, однако, со временем сохраняется, и именно оно в конечном итоге будет определять, что человек будет делать с этим опытом в течение жизни. Целительная сила определяется качеством; мотивация исходит из интенсивности.

Хорошим примером духовного опыта могут служить позитивные околосмертные переживания. Люди часто рассказывают об отблеске небес или контакте со Всевышним или одним из его представителей. Интенсивность подобного опыта очень мотивирует, а целительная сила такого опыта не раз демонстрировалась (в качестве ресурса) на многих терапевтических сессиях. Зачастую рождение ребенка также описывается как духовный опыт.

Наряду с этими разновидностями очень интенсивного духовного опыта существуют и повседневные связи с природой, Вселенной, умершими, богами и духами. Эти опыты, которые отличает «нормальная» интенсивность, составляют значительную часть религиозной жизни. Люди разговаривают с природой (гадкий дождь…), с духами (Святая Мария, Матерь Божья…) и богами (Господи, что это…), а когда молятся, то ориентируются в том направлении своей Социальной панорамы, куда они помещают их персонификации (Отче наш, иже еси на небеси…).

7.6. Опыт, приписываемый духам

Самый выдающийся из существующих социальных феноменов – это встречи с духовными сущностями. Уильям Джеймс (1890, 1902) непредвзято провел на эту тему несколько психологических исследований. Его интересовало не столько то, существуют ли призраки, сколько то, *как* они существуют и каково их воздействие на общество.

Современные психологи склонны коллективно не принимать во внимание важность призраков и встреч с ними. Эта тема изучается только некоторыми парапсихологами и религиозными психологами, но редко удостаивается серьезного интереса со стороны коллег (Деркс, 1992). Успешные ученые, изучающие «другую сторону», существуют только в голливудских фильмах. Фильмы «*Полтергейст*», «*Экзорцист*» и «*Охотники за привидениями*» иллюстрируют огромный интерес публики к этой теме. Она идеально подходит для того, чтобы вызывать у людей мурашки по коже.

ДУХИ ПОВСЮДУ

Этот предмет становится гораздо менее темным, когда мы осознаем, что и в Библии, и в других религиозных книгах есть многочисленные сведения о встречах с духовными персонификациями. Каждый, кто приносит клятву, подразумевает, что

верит в духовные сущности. Влияние умерших на живых уже обсуждалось в предыдущей главе: люди часто заявляют, что находятся в контакте со своими умершими родственниками. И мы даже не упомянули всех духов, с которыми мы сегодня живем в многонациональной Голландии.

…И ДУХИ ДИКТУЮТ ИСТИНУ

Почти все мировые религии основаны на священных текстах, которые были продиктованы живущим голосами духов. Если говорить коротко, то значительная часть населения мира управляется словами духов. Обычно персонифицируются сами священные книги: «Библия может…», «Библия будет…», «Коран говорит…», «Тора говорит…».

Современные духовные продукты – это книги Сета (продиктованные медиуму Джейн Робертс духом Сетом), «*Курс чудес*» (продиктованный Иисусом из Назарета) и «*Разговоры с Богом*» (продиктованная Богом). Примечательно, что Джейн Робертс (автор книг Сета) написала также книгу, где она рассказывает о своем контакте с духом Уильяма Джеймса (Робертс, 1978).

Когда я настроился на дух Уильяма Джеймса, он громко и отчетливо сказал мне, что у каждого писателя имеется опыт «диктовки». Он также упомянул пример «автоматического письма» из гипноза, когда управление письмом берет на себя бессознательная часть человека, иногда она даже пишет «не той рукой» (Хильгард, 1977). Сам Джеймс постоянно слышал внутренний голос, который диктовал ему предложения. Но он рассматривал его как нечто, исходящее из его собственного бессознательного, и не думал о нем, как о голосе из будущего, принадлежащем кому-то вроде Лукаса Деркса или Джейн Робертс.

Альстад и Крамер (1993) указывают на то, что тексты, полученные путем «ченнелинга», сразу же воспринимаются как не подлежащие сомнению авторитеты. Если вы действительно верите, что «*Курс чудес*» исходит от духа Иисуса, то это исключит любые критические вопросы: все, что вы сможете сделать – это попытаться понять текст.

БЕЗОПАСНОСТЬ – В ЧИСЛЕННОСТИ

Как и в случае с духовным опытом имеет смысл различать коллективные и индивидуальные встречи с духами, богами, призраками и ангелами. Во-первых, потому что сообщение о коллективной встрече с духами оказывает гораздо больше социального влияния, чем история об индивидуальной встрече. В конце концов, человек может обмануться,[79] но когда сотня людей вместе наблюдает призрак, с

[79] Я (Лукас Деркс) дважды в своей жизни встречался с призраками. И оба раза эти ощущения были слуховыми: духи разговаривали со мной очень ясными голосами. Один раз мне удалось прогнать

точки зрения статистики это вряд ли будет совпадением. Социальным подтверждением будет и ситуация, когда тысячи людей отправляются послушать человека, который рассказывает им о своих встречах с ангелами.

ДОЛЖНО БЫТЬ, ЭТО БЫЛ ДУХ

Восприятие духа или другой сверхъестественной сущности не обязательно должно сопровождаться тем, что мы его видим, слышим или ощущаем. Зачастую восприятие духа – это всего лишь вопрос атрибуции. Человек приписывает какое-то определенное (экстраординарное) впечатление влиянию духов, даже если духа вообще не было «на картинке».

Причина этого, как правило, проста: человек испытал ни с чем не сравнимый и богатый духовный опыт, который настолько его подавляет, что он не способен облечь его в слова и не может поверить, что это – всего лишь продукт его собственной нейрологии. Это означает, что он вынужден приписать этот опыт чему-то, что находится вне его.[80] А какой у него есть выбор? Кто мог послужить причиной этих невероятных ощущений? Кетцалькоатль? Хануман? Ваал?

По этим причинам очень часто подобный интенсивный духовный опыт приписывается персонификации сверхъестественной силы, и вот почему он называется *духовным* опытом.

ДУХОВНЫЕ ПОВОРОТНЫЕ ТОЧКИ В ЖИЗНИ

Видение Бога, Христа, Святой Девы, Будды или других сверхъестественных существ может отличаться теми же сенсорными характеристиками, что и духовный опыт. Их часто сопровождает исходящий от них яркий сияющий свет, а также теплое ощущение всеобщей любви и единения. Это обычно радикально меняет людей: преступники и наркоманы могут «родиться заново». Следующие за этим позитивные чувства зачастую дают людям энергию для того, чтобы поддерживать других нуждающихся людей.

ВСТРЕЧИ СО ЗЛОМ

духа, просто отвечая ему. Недавно я разговаривал с коллегой, который видел дух умершего человека. Дух обитал в комнате для гостей, где спал коллега. Возможно, подобное встречается весьма часто, но люди просто об этом не рассказывают, так как боятся, что их примут за сумасшедших.

[80] Льюис предположил, что люди с маленьким эго склонны искать объяснение духовного опыта вне себя. То же касается и экстраординарно точной интуиции. Если у вас плохое образование и низкий социальный статус, то вам будет сложно поверить в собственные способности. Ангел-хранитель, бог или дух-помощник очень легко могут в этом случае послужить в качестве внешнего объяснения. В некоторых шаманских традициях именно благодаря этому можно продвинуться из нижнего сословия в число священников.

Любовь и эйфорические эмоциональные переживания – это полная противоположность той леденящей душу темной пустоты и ужаса, которые сопровождают зачастую травматичный опыт встречи с привидением, злым духом или принцем тьмы.

Здесь мы также можем наблюдать невиданную дотоле силу (в данном случае – негативную) восприятия, которую человек не может приписать собственной психике. Джеймс, который страдал от депрессии до 40 лет, рассказывал о «бездне ужаса». Дьяволу не нужно показываться лично – человек и так возложит вину именно на него.

Возможно, причиной того, что сообщений о появлении дьявола немного, является то, что мало кто из современных христиан в него верит. Чтобы персонификация могла оказывать влияние, она должна сначала появиться в Социальной панораме человека. И у инков, и у ацтеков в пантеоне были боги, известные как «добрые», которые были похожи на европейцев. Вот почему индейцы так разочаровались, когда оказалось, что испанцы охотятся за их золотом и их жизнями.

Разница между приятными и устрашающими ощущениями во время встречи с духовной персонификацией, по-видимому, определяется тем, каким образом соответствующая персонификация хранилась в памяти человека еще до встречи. Если это персонификация, которую человек пытается вытеснить из своих мыслей, забыть, подавить или запретить – к примеру, Вельзевул – то встреча может произойти только в том случае, если соответствующие ингибиторные механизмы перестанут работать. Это может случиться, если человек истощен, болен, находится под воздействием алкоголя, ЛСД или мескалина, испытывает гормональный дисбаланс, находится в трансе или полусне. Эти встречи обычно сопровождаются неприятными ощущениями холода и пустоты. С другой стороны, когда человек видит дух давно умершего хорошего друга, он, как правило, испытывает позитивные эмоции.

ОГРОМНАЯ ВАЖНОСТЬ РАССТОЯНИЯ

Духи могут пугать и доставлять беспокойство, и это одна из причин, по которой большинство людей обычно репрезентируют свои духовные персонификации на большом расстоянии, от 6 до 100 метров. Это намного дальше, чем располагаются в их Социальной панораме значимые живые люди. Во время внезапной встречи духовные сущности часто видятся только на расстоянии нескольких метров, как правило, при этом они лишены почти всех качеств, присущих живым людям. Подобные встречи оказывают на людей наибольшее влияние.

Как предполагает Мавтомантис (1987), подобный сверхъестественный опыт обычно случается с людьми, которые находятся в необычном состоянии сознания. Особенно подвержены встречам с выходцами с другой стороны люди, которые находятся в гипнагогическом состоянии, непосредственно предшествующем сну. Очень часто в

подобном восприятии отсутствует одна из сенсорных модальностей – нет звука, образа или ощущений.

ДЛЯ ПРИЗРАКОВ НЕТ АМНЕЗИИ

Человеку обычно бывает очень сложно забыть, как выглядел или ощущался призрак, или что он говорил время встречи. Четкая память о духовном опыте значительно отличается от амнезии, которая следует за большинством гипнагогических (в состоянии полусна) ощущений. Это происходит потому, что за подобными встречами обычно следует момент полного бодрствования, что и не позволяет человеку забыть о том, что произошло (Синклер, 1982; Деркс и Синклер, 2000). Дух будит человека, а потому за сонным трансом немедленно следует состояние повышенной настороженности, в котором все отлично запоминается. В результате ощущения, вызванные подобной встречей, сохраняются на долгие дни.

7.7. Близость к духам

Однажды я спросил молодого балинезийца, где он ощущает своего умершего отца. Он показал на место, которое находилось в метре от него и немного справа. Я тут же спросил его, устраивает ли его такое местоположение, но он заверил меня, что оно позволяет ему ощущать теплую связь. Значило ли это, что в культуре хинду восприятие умерших на столь близком расстоянии является нормой? Подобными вопросами стоит задаться антропологам. В нашей культуре ушедшие в иной мир тоже нередко ощущаются как находящиеся поблизости. В этом нет никакой проблемы, если подобные отношения устраивают человека. Однако если они причиняют беспокойство, то это требует повышенного внимания.

Как я уже говорил в предыдущей главе, умершие члены семьи могут оказывать на своих живущих родственников огромное влияние. В частности, осложнять жизнь живущим могут те, кто совершили самоубийство, невинные жертвы, люди, умершие рано, покинувшие человека любовные партнеры и абортированные дети (Чиполетти, 1989). Люди почти во всех культурах знают, что подобные умершие способны им являться. Недавно я работал с клиенткой, у которой возникли проблемы с бабушкой, покончившей жизнь самоубийством, и это при том, что она никогда не знала свою бабушку.

Но даже те, кто ушли с миром, могут восприниматься человеком как нежеланная компания. В целом мы можем сказать: даже если вы уверены в дружелюбности конкретной духовной сущности, большинство людей совершенно не радует идея о том, что они могут увидеть этого умершего человека стоящим рядом с собой. Призраки фундаментально отличаются от живых. Духовным персонификациям обычно не хватает, к примеру, такого фактора персонификации, как «воспринимаемость на уровне чувств»: как правило, вы не в состоянии видеть их,

слышать или чувствовать. Но даже если это удается, в них всегда остается нечто странное. Духовные персонификации не являются равными живущим, а это значит, что даже люди, у которых были хорошие отношения с умершим, предпочли бы держать их на большом ментальном расстоянии от себя. Но, конечно, это утверждение будет истиной далеко не для всех.

Присутствие духовной персонификации в близком окружении человека – на расстоянии вытянутой руки или менее – обычно не позволяет человеку начать близкие отношения с живущими. Монахи, шаманы и священники иногда бывают настолько близки миру богов, что целомудрие становится для них неизбежным. Те же механизмы могут вступать в игру и между живущими людьми, имеющими любовные отношения, когда человек в своей Социальной панораме не способен терпеть никого в непосредственной близости от себя, а также в случае бестелесных близких людей.

Глядя на религиозное искусство и вслушиваясь в религиозный язык, мы можем прийти к выводу: духовные сущности, возглавляющие пантеон, зачастую имеют те же сенсорные качества, что и духовный опыт. Они могут сиять, отличаться большими размерами и располагаться в центре. Но решающим фактором, однако, является расстояние. Оно обычно огромно и, как правило, остается слишком большим для почитателей. Ангел, который находится на расстоянии 100 метров, может быть 10-метровой высоты и ярким, как солнце. Но если бы он воспринимался с расстояния в пять метров, позитивные чувства, вызванные его появлением, были бы намного сильнее.

Многие религиозные ритуалы направлены на то, чтобы ощутить связь с богами. Чтобы ее почувствовать, как правило, нужно уменьшить расстояние до них. Но как это сделать? Как мы уже говорили, здесь нашим внутренним врагом становится страх. Только люди, у которых страх перед Богом не столь велик – это люди, которых защищает постоянно высокое самосознание и отсутствие грехов – могут осмелиться подойти к Нему поближе. Вот почему для многих шаманов медитации на образ себя и очищающие ритуалы приобретают такую важность. Внутренний конфликт между стремлением приблизиться и стремлением избежать – это проблема для каждого, кто хочет войти в контакт с духовным миром.

7.8. Рай на земле: чей бог истинный?

Любой, кому случалось переключать телеканалы воскресным утром в Лос-Анджелесе, имел шанс увидеть множество конкурирующих телевизионных проповедников, которые посредством весьма ярких церемоний пытаются стать для вас поставщиками персонификаций, располагающихся в верхней части вашей Социальной панорамы. Марсианин, наблюдающий за этим соревнованием через

свой суперприемник с преобразователем сигнала с Земли, возможно, задаст себе вопрос: «По какому поводу вся эта суматоха?»

Если бы марсианин провел определенную исследовательскую работу в «Институте Земли», то вскоре обнаружил бы: еще тысячи лет назад люди установили, что духовность обладает целительной силой и способна социально связывать людей. Если смотреть на это с точки зрения когнитивной психологии, духовность будет обладать самым высоким из всех возможных уровней: как правило, она естественным образом воспринимается человеком как суперважная. Как мы уже говорили, высокий статус духовности автоматически исходит из ее полностью доминирующих сенсорных качеств. Благодаря этому духовные лидеры, провозглашающие себя распространителями духовности, автоматически наделяются и большой социальной властью. В Социальной панораме своих последователей они обычно ставятся выше большинства земных лидеров. Добавим к этому, что количество последователей частично определяет доход человека, и марсианин поймет, по какому поводу суматоха. Занимаясь маркетингом бога, можно получить статус, деньги, уважение и несомненную социальную власть.

Почти во всех мировых культурах религиозные структуры стоят выше светской социальной сферы. Особая связь с духовными суперсилами дает шаманам и священникам «высшую» силу, а их связь с богами позволяет им получать более высокий статус, нежели тот, которого они смогли бы добиться любыми политическими или экономическими способами. Многие члены конгрегации располагают эти силы на высших уровнях своих Социальных панорам, чтобы этот данный богом источник власти мог функционировать. А это значит, что их последователи должны твердо верить в мир богов.

СОЦИАЛЬНОЕ СОЗДАНИЕ ДУХОВНОЙ ИСТИНЫ

В этой книге мы рассматриваем все персонификации – в том числе и духовные – как ментальные конструкции. Боги – это персонификации, а персонификации – это части человека. Следовательно, боги – это части личности, созданные ею самой. Это мнение, конечно, диаметрально противоположно тому, которое дает духовным персонификациям их огромный престиж. Бог не может быть результатом индивидуального акта творения, он должен быть по меньшей мере коллективным и, в идеале, не конструкцией, а реальностью. Духовная сущность должна рассматриваться как нечто внешнее, только в этом случае она сможет нужным образом функционировать полностью независимо от наблюдателя. По мнению Джеймса, сверхъестественный контекст и интерпретации, которые обеспечивают подобному опыту его особое место, могут существовать только в том случае, если это положение истинно. Другими словами, дух должен быть «настоящим».

Чтобы духовный опыт был максимально эффективным с психологической точки зрения, он должен приписываться деятельности духов. Образ плачущей Девы Марии или сияющего ангела должен существовать сам по себе, а не благодаря каким-то

технологиям, которые применяет священник. Вот почему подобное различие столь важно – оно привело к существованию признанных и непризнанных чудес католической церкви. Если чудо признано, то результатом его обычно становится причисление человека к лику святых. Церковь очень осторожно подходит к этому в отношении живых людей: живущий святой окажется в позиции, когда он будет превосходить всю церковную иерархию.

Что вы делаете, когда увидели духа? Будете ли вы кричать об этом на каждом углу или будете вести себя тихо? Неуверенность, которую подобное заявление может вызвать в социальном окружении человека, заставляет многих людей балансировать между двумя возможностями: попасть в психиатрическую клинику или стать благословленным. Социальные статус человека, а также то, один ли он видел призрак или вместе с группой других людей – вот факторы, которые помогут ему решить, что делать. Если 10 генералов ВВС и 10 астрономов независимо друг от друга в один и тот же момент наблюдают нашествие марсиан, то дело для них вряд ли кончится приемом лекарств от психоза. Но если вы прямо сейчас выйдете на улицу и закричите, что видели архангела, ваш круг друзей, скорее всего, заметно сократится.

Уильям Джеймс (1890) понимал, что в восприятии истины наши органы чувств играют критическую роль. Он видел, что для большинства людей вещь становится «реальной» только тогда, когда они могут потрогать ее или подержать ее. Как и Джеймс, мы тоже можем рассматривать священные статуи, которые проносятся по улицам во главе процессий, как один из способов сделать бога осязаемым – точно так же дети пользуются предметами для того, чтобы воображаемое сделать реальным. Но лишь работы Бэндлера в области сенсорных качеств (1985) показали нам, что «уверенность» и «истина» – это лишь вопрос правильной когнитивной формы.[81]

Становится понятным, что религиозные лидеры пытаются дать своим религиозным концепциям истинность и уверенность. В своих церемониях они вызывают у своей паствы сенсорные ощущения, которые методом прямого внушения должны оказать влияние на то, каким образом они воспринимают духовные персонификации. Это позволит сделать концепции более конкретными и истинными. Они пользуются мощными метафорами, яркими прилагательными, доказательствами отдельных людей и тем фактом, что большие группы людей, согласных друг с другом, обладают большой способностью к убеждению.

Ментальная активность, которая должна возникать у верующих, чтобы укрепить их веру в мир богов, не слишком отличается от тех действий, которые заставляют нас

---

[81] Слова, которые указывают на сенсорный опыт, в работах Бэндлера и Гриндера носят название предикатов (1979). Эти слова указывают на то, что человек переживает визуальный, слуховой или кинестетический опыт.

поверить в бактерий, силу тяжести и атомы (Холландер, 1997). По сути, индоктринация рациональными, эмпирическими научными догмами проходит параллельно с религиозным влиянием. (А вы верите в Социальную панораму?)

Очень интересные результаты может дать прямая работа с сенсорными качествами духовных сущностей. Холландер (1997) экспериментировал с тем, что он называет «операторами реальности». Какие сенсорные качества определяют разницу между реальным и нереальным? Или, что более важно, какие сенсорные качества необходимы нашей памяти, чтобы мы были уверены: это произошло на самом деле? Этот вопрос так же важен при установлении истинности рассказов свидетелей преступления, как и свидетелей явления Святой Девы. Насколько реальным было то, что видел человек?

Точный набор сенсорных качеств, которые необходимы для того, чтобы человек воспринимал нечто как реальное, отличаются от человека к человеку. В целом мы можем сказать (Деркс и Холландер, 1996a), что чем более цветным, плотным, трехмерным, близким, находящимся в фокусе, непрозрачным и понятным будет увиденное, тем более реалистичным мы склонны его считать. Это те качества, которые будет принимать во внимание священник, желающий придать «телесность» религиозной концепции.

«Увидеть – значит поверить», следовательно, верно не для каждого. Чтобы придать явлению статус факта, некоторым людям нужно еще и пощупать понюхать, измерить и статистически проверить его. Другие же будут убеждены, когда им приводят доказательства долгой истории: «Если в это верили древние египтяне, то это должно быть правдой».

7.9. Духовные авторитеты

В своей книге «*Документы гуру*» (1993) Дианна Альстадт и Джоэль Крамер проанализировали структуру духовной власти в религиозных сектах. В подобных группах культов лидер всегда рассматривается как обладающий большей властью, чем любые мировые лидеры. Именно благодаря этому лидеры сект зачастую обретают неограниченную власть над своими последователями.

Использование этой власти обычно становится заметным, как только практика культа становится незаконной. Кровавые столкновения с полицией или коллективные самоубийства, наподобие тех, что происходили в Иерусалиме, Вако, Токио, Джонстауне и Пекине, иллюстрируют, насколько харизматичными могут быть лидеры сект, которые пользуются духовностью как источником власти. А потому их боится и ненавидит не только религиозный истеблишмент, но и светская власть.

Религиозные авторитеты и светская власть нередко пытались изгнать это сектантское зло. По мнению Дженнера и Вайгерса традиционный метод в данном случае – канонизация официального Священного писания. Секты объявляются еретическими, если они не следуют стандартным религиозным текстам.

Совместная ненависть церковного истеблишмента и светских властей добилась прекращения деятельности многих харизматичных лидеров сект, к примеру, как описывается в Евангелии от Иоаннна. В конечном итоге лидерам культов приходится повиноваться закону и надеяться только на высшую справедливость.

ПОСРЕДНИКИ МЕЖДУ БОГОМ И ЧЕЛОВЕКОМ

Альстадт и Крамер обнаружили важные паттерны связи между религиозными лидерами и духовным миром. Религиозные лидеры обретают власть за счет своей способности убедить последователей в том, что у них, лидеров, есть особая связь с духовным царством. Эти свои отношения лидеры демонстрируют, раскрывая предзнаменования и мудрость, данные им богами, или практикуя чудеса «по лицензии» высших сил.

В социально-духовных панорамах последователей эти особые связи должны отражаться в определенной форме. Последователи представляют лидеров в центре и намного выше обычных смертных. А духовные связи между лидером и высшими силами они видят в виде нисходящих потоков света. Беглый взгляд на религиозное изобразительное искусство дает представление о том, как люди видят подобные духовные связи – обычно в виде золотых линий и сияющих нимбов.

Альстадт и Крамер (1993) отмечают, что многие духовные лидеры остаются у власти, внушая своим последователям, что эта связь с духовными уровнями является исключительной прерогативой их, лидеров, которые сумели добиться этой связи. Данная доктрина приводит к тому, что последователи создают духовно-социальную панораму, в которой сами они отрезаны от богов, но с богами могут общаться их лидеры. Подобная структура порождает большую зависимость. Во многих религиозных группах эта разница, которая отражает возможность получить доступ к высшему, определяет масштабы власти лидера.

Религиозная элита проявляет власть и другим способом: прописывая условия, которым нужно удовлетворять, чтобы обычный последователь мог вступить в контакт со всемогущим и благодаря которым душа может достичь своего божественного назначения – во время жизни или после ее окончания.

Я ВИЖУ ТО, ЧЕГО НЕ ВИДИТЕ ВЫ

Последователям нельзя позволять видеть то, что находится на вершине духовной панорамы или то место, откуда исходит золотой свет. Иногда они даже остаются в невежестве по поводу истинной природы Всемогущего. Иногда человеку достаточно просто иметь представление, что там, на самом высоком, всеобъемлющем уровне их

духовно-социальной панорамы кто-то есть, и при этом не иметь никаких конкретных идей по поводу того, что это такое. Религиозные лидеры могут приберегать эту информацию для себя.

СИЯНИЕ РЕЛИГИОЗНОГО АВТОРИТЕТА

Когда священник или шаман рассказывает о мистическом опыте, мы часто можем наблюдать невербальные выражения религиозного энтузиазма. Подобные экстатические переживания можно приписать его переживанию духовного опыта во время рассказа. В целом можно сказать: провидцы способны видеть то, о чем они говорят, прямо перед собой, и это будет обладать сильными и яркими сенсорными качествами. Рассказ сопровождается и визуально-кинетической синестезией. К примеру, когда провидец говорит слова «Дух велик», он увидит огромный образ духа и в полной мере ощутит его присутствие. Подобное восприятие тут же отражается на невербальном аспекте коммуникации, это убедительно усилит впечатление «действительно великого духа», которое рассказ производит на слушателей. Подобный стиль выступлений вдохновит многих людей, но найдутся и такие, которые будут всячески его избегать.

7.10. Красивые слова и язык, который находит отклик у слушателей

Духовные лидеры часто пользуются неологизмами, метафорами и абстракциями – это позволяет им усилить духовно-социальные конструкции у своих последователей.



Духовный/социальный мир часто базируется на абстрактных концепциях – к примеру, безусловная любовь, космическое единство, способность полностью отдаться, диссоциация, отсутствие эго, чистота, отсутствие эгоизма, смирение, отказ от тела и просветление. Любой, кто попытается судить эти концепции со своей меркой или критиковать их, становится жертвой того, что Альстадт и Крамер (1993) называли «уловками гуру». Это вербальная тактика, призванная обезоружить критиков, к примеру: «Вы способны понять просветление, только когда сами станете просветленным». Или если последователь спрашивает: «Что такое безусловная любовь, господин?», хитрый ответ гуру может быть таким: «Это то, что я продолжаю любить тебя, невзирая на то, что ты задаешь мне подобные вопросы, вызванные твоей привязанностью к собственному «эго».

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

Учитывая эту точку зрения, мы можем сказать, что прагматические семинары наподобие того, которые проводили в 1993-1998 году Холландер и Деркс, могут носить освобождающий характер. Основывая свою работу на наших исследованиях шаманов, священников и духовных культов (Кандомбль, Гнава и Умбанда), мы учим участников семинаров общаться с духами и богами без помощи посредников (Деркс и Холландер, 1996a; Холландер, 1997).

Если человек обретает собственные духовные связи, то священник теряет свою власть над ним, так как подобная власть основана лишь на эксклюзивном доступе священника к сверхъестественному. Большинство современных религий все более и более склоняются к подобным личным связям со Всемогущим.

Я СТАЛ ПРОСВЕТЛЕННЫМ, ТЕПЕРЬ ТВОЯ ОЧЕРЕДЬ

Говоря в рамках терминов Социальной панорамы, мы можем сказать, что многие духовные лидеры учат своих последователей уделять больше внимание одной определенной группе человеческих качеств. Подобными качествами могут быть, к примеру, безусловная любовь, полное подчинение вере, альтруизм или просветление. Эти качества рассматриваются как исключительно важные – лидер ими уже обладает, и вам тоже стоит их приобрести.

Чем выше ценятся подобные качества, тем лучшей будет позиция подобного лидера в Социальной панораме. Девальвация аутентичных качеств, к примеру, способность наслаждаться самостоятельностью или свободой, очень часто происходит посредством применения вербальных техник: «Наслаждение – это не более чем идентификация со своим эго», «Самостоятельность – это отрицание ваших связей с человечеством», «Свобода означает, что вы можете выбирать не только Бога, но и Сатану».

Когнитивно-лингвистические модели в области рефрейминга (Бэндлер и Гриндер, 1982) и магии слов (Холландер, Деркс и Мейджер, 1990) замечательно подходят для анализа языка гуру.[82] К примеру, мы часто слышим, как гуру пользуются «высокими» и суггестивными прилагательными в выражениях «*высшее* просветление», «*чистое* сознание» «*чистая истинная* любовь», «*абсолютная* уверенность», «*высшее* Я», «*космическая* идентичность» и тому подобные. Использование таких прилагательных автоматически снизит значимость подобных концепций, если определитель *не* применяется. К примеру, использование концепции «истинная любовь» делает все другие виды любви ординарными, более низкими или поддельными (Гриндер и Бэндлер, 1976). Аналогично и концепция «*научная* психология» снижает значимость всех остальных видов психологии до ненаучных.

7.11. Паттерны одержимости

[82] В вербальных техниках под названием «рефрейминг» и «фокусы языка» целью является изменение ограничивающих убеждений. Убеждения зачастую являются результатом опыта, который воспринимается как неоспоримый факт. Обобщение подобного опыта ведет к внутренней убежденности, которая позже может не дать человеку достигать важных для него целей.

До этого момента мы говорили только об авторитете религиозных лидеров, но и у богов и духов тоже есть авторитет. И зачастую они являются высшими авторитетами. Как это отражается в Социальной панораме?

ИДЕНТИФИКАЦИЯ С ДОМИНИРУЮЩИМИ ПЕРСОНИФИКАЦИЯМИ

«Закон доминирующей персонификации», представленный в Главе 4, объясняет различные формы нарушения самосознания, в частности, подавление авторитетом. Подчиненное поведение, которое этому сопутствует, обычно вызывается тогда, когда «настоящий», из плоти и крови авторитет находится близко от человека – к примеру, когда перед ним внезапно появляется президент.

Наиболее значимый результат подобного субъективного опыта – внезапное перемещение с первой на вторую позицию восприятия: «я-чувство» уменьшается, и человек испытывает огромное снижение уровня самоопределения. В то же время человек будет уделять громадное внимание потребностям авторитета, а себя будет рассматривать только глазами этого авторитета. Иногда появляются и типично гипнотические симптомы – транс, внушаемость и амнезия.

Если говорить коротко, то всегда, когда вступает в действие закон доминирующей персонификации, результатом этого является разрыв восприятия себя. Мозг начинает концентрироваться на доминирующей персонификации и играть роли, которые напоминают симптомы диссоциативного поведения и множественной личности (Гиел, 1978; Джонстон, 1979).

ДОМИНИРУЮЩИЕ ДУХИ

Феномен «одержимости» настолько распространен в нашем мире, что почти полное отсутствие его в западной психологии можно считать чудом. Каждый христианин знаком с концепцией «одержимости святым духом» и «одержимости дьяволом». В церкви пятидесятников, к примеру, способность говорить на неизвестных языках – это принятый и очень престижный ритуал. Это – явный признак одержимости (Буржиньон, 1968; Холландер, 1997).

Но одержимость выглядит настолько иррационально, примитивно и экзотично, что, возможно, именно по этой причине она удерживается за пределами нашей культуры. Психологи рассматривают ее как нечто, предназначенное для изучения антропологами или транскультурными психиатрами (Гиел, 1978). Но благодаря применению модели Социальной панорамы мы можем понять, какие механизмы лежат в основе этого феномена. Одержимость – это вовсе не сумасшествие (Джонстон, 1979).

Духи, которые вселяются в человека, по определению являются персонификациями, которые имеют больше авторитета, чем сам человек. Эти духи по своим сенсорным характеристикам обычно превосходят и людей, и авторитеты. Люди чаще всего помещают живущих в «социальную» сферу, примерно на такую же высоту, на какой

находятся сами. Это ограничение не работает для духовных сущностей. Мы можем поместить духа прямо над собой или глубоко в недрах земли. Прямо сверху или прямо снизу – это необычные местоположения для живущих людей, но они вполне обычных для духов, богов и умерших. То, каким образом духи представляются в религиозном искусстве, вовсе не совпадение. Романский Христос Вседержитель находится в центре, спереди, изображается в вышине и очень большим. Или он может находиться в центре над головой, как в кафедральных куполах барокко. Алтари с колоссальными статуями Будды, Шивы или Христа помогают верующим увидеть их вечные образы в правильных сенсорных характеристиках.

ОДЕРЖИМОСТЬ: ПРОБЛЕМА ИЛИ СПОСОБНОСТЬ?

Прежде чем углубиться в механизмы одержимости, сначала нужно взглянуть на ее результаты. В большинстве культур, где одержимость – это привычное явление, встречаются обычно два ее вида:

1. *Долговременная одержимость*. Это нежелательно и проблематично, как в случае одержимости дьяволом.
2. *Кратковременная одержимость*. Она становится либо приятным сюрпризом, либо вызывается намеренно. В обоих случаях она рассматривается как благословение и не считается проблемой, к примеру, одержимость Святым духом.

7.11.1. Долгосрочная одержимость

В западной психиатрии долгосрочную одержимость мы называем одной из разновидностей диссоциативного расстройства. Пытаясь придать этому явлению медицинский характер, психиатры когда-то пользовались термином «истерия», но сегодня он вне закона. Традиция гештальта (Перлз, 1969) говорит о частях, которые человек не может контролировать и которые вызывают различные виды симптоматического поведения. Тот факт, что клиент не способен прекратить проявление этих симптомов, является причиной, что очень часто они приписываются внешним факторам. Чем более экстернальным является «локус контроля», тем больше мы склонны приписывать проблему одержимости духом.

ВИНА И НЕВИННОСТЬ ЖЕРТВЫ

Долговременная одержимость для жертвы является проблемой, но не всегда жертва считается невиновной. Во многих культурах люди одержимы духами предков, которые мстят за нарушение табу. Страх одержимости в таких культурах удерживает людей в рамках разрешенного поведения. Но одержимость может приписываться и не самому человеку, когда в несправедливости происходящего обвиняют «колдовство», «черную магию» или «злого духа», что дает значительные

преимущества всем заинтересованным сторонам. В западной культуре совершивший адюльтер всегда является виновным, но в случае одержимости он может оказаться невинной жертвой. Решение в этом случае будет таким: совершивший адюльтер освобождается священником от влияния зла, после чего его жена и вся семья могут праздновать «излечение».

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ

Чтобы предотвратить одержимость, люди могут прибегать к различным магическим ритуалам. Один травник в Малави, с которым я когда-то переписывался, советовал поместить под порогом спальни определенные корешки. Он сказал также, что очень эффективными могут оказаться и некоторые растительные экстракты. Если же, несмотря на все превентивные меры, одержимость произойдет, то есть два метода лечения: экзорцизм или примирение (Фуллер, Торри, 1986).

Опытные шаманы часто говорят, что примирение с духом – это единственный истинный способ избавления от одержимости. И они знают ритуалы, направленные на подобное очищение (Деркс, 1992).

ЭКЗОРЦИЗМ

Противоположностью примирения является экзорцизм, при котором шаман ведет себя очень неуважительно по отношению к духу-одержителю, пытаясь с помощью проклятий и команд принудить его вести себя по-другому. Священник пытается разрушить дух путем запугивания, которое, если дело пойдет как задумано, может заставить жертву репрезентировать дух не столь выразительно. Если все получится, то дух оставит место и для самоперсонификации жертвы. Тогда у жертвы возобладает ощущение себя, и полная одержимость прекратится, но злой дух не покидает ее Социальную панораму. Дьявол не позволит так просто себя прогнать обычному смертному лишь с помощью дерзкой болтовни.

В целом примирение является более предпочтительным методом, так как культы, где практикуется экзорцизм, могут наносить большой вред. Нынешнее поколение транскультурных клинических психологов рассматривает экзорцизм как вмешательство, которое усиливает диссоциацию. Экзорцизм – это не только агрессивный, эффектный и иногда болезненный ритуал, он часто вызывает, как выражаются психоаналитики, подмену симптомов. Дух часто возвращается, но в более серьезной форме.

И здесь мы снова сталкиваемся с проблемой, которая заключается в том, что персонификации исключительно трудно стереть. Вы можете их трансформировать, перемещать их и наделять качествами, но стереть их у вас не получится.

ПРИМИРЕНИЕ

Шаман или терапевт, который сразу же начинает искать позитивные намерения злого духа-одержителя, добивается большего. Шестишаговый рефрейминг – техника Бэндлера и Гриндера (1979) – отлично для этого подходит. Чего хочет добиться от одержимого дух, вызывающий эти симптомы? Каковы его позитивные намерения? Может быть, жертве нужно, к примеру, перестать нарушать обычаи, нравы и правила клана или его законы и начать жить в гармонии с семейными традициями? Может быть, дух пытается заставить его ухаживать за больным братом или прекратить пасти своих коров на чужом поле?

Позитивный результат может быть также достигнут с помощью упомянутой ранее техники обогащения злого духа (ненавидимой персонификации) качествами, которых ему не хватает (Техники 6 и 7). Несколько лет систематических исследований работ в сфере проблемных персонификаций доказали, что передача отсутствующих способностей – это формула, которая оказывается эффективной в огромном множестве случаев. И со злыми духами она может оказаться такой же эффективной, как и с родителями, которых человек ненавидит, или с коллегами, которых он боится (Деркс, 1998c).

7.11.2. Кратковременная одержимость

Внезапная кратковременная одержимость или одержимость, которая вызывается намеренно, воспринимаются не как проблемы, а как благословение. Подобное практикуют шаманы и этого пытаются добиться люди-представители многих культов по всему миру. Они ищут наиболее близкого контакта с духами – идентификации. Они, безусловно, преследуют при этом какую-то цель, но какую?

ФРАНШИЗА СВЕРХЪЕСТЕСТВЕННЫХ СИЛ

Иногда эта цель бывает очевидной. Многие шаманы через одержимость могут использовать сверхъестественные силы духов, с которыми они соединяются. Они могут совершать чудеса и продавать их по лицензии духов.

Хотя философские рамки этой книги требуют, чтобы я приписывал эти силы одержимому, понятно, что шаманы и их культы этого не делают (Льюис, 1971). Становясь одержимым, священник внезапно обретает способность ставить безошибочный диагноз, гадая по внутренностям морской свинки, исцелять смертельные заболевания пением гимнов, предсказывать будущее человека, бросая ракушки и оценивая получившиеся фигуры, разговаривать на разных языках, изгонять злых духов, выступать в роли медиума или совершать духовные путешествия. В рамках одержимости шаман может сделать много полезного для своей конгрегации.



Даже если мы не верим в духов или существование такой вещи, как истинная одержимость, мы не можем недооценивать ее функций.

ПЛАЦЕБО-ВНУШЕНИЯ

Шаман – это член конгрегации, наделенный особыми функциями. Используя духовный подход, он может в полной мере реализовать плацебо-эффект (Деркс и Холландер, 1996a; Холландер, 1997). Его внушительные представления создают у пациентов впечатление исключительной целительной силы и мудрости. Он может просить об услугах и сотрудничестве сильных духов, которые ужасают обычных смертных. Он и сам превращается в этих духов, что оказывает значительное воздействие и делает осязаемым то, что не в состоянии постичь его пациенты.

ОДЕРЖИМОСТЬ ОСВОБОЖДАЕТ ШАМАНУ ВРЕМЯ

Жизнь шамана была бы очень сложной, если бы ему день за днем приходилось играть роль духов, не выполнив предварительно ритуал одержимости. Благодаря рамкам одержимости он может выходить из этого образа. В своей Социальной панораме он создает для своей персонификации двойное расположение, одно из которых будет представлять тот дух, который приходит к нему время от времени. Подобное двойное расположение будет отведено ему и в Социальной панораме членов племени.

Если бы шаман постоянно находился во власти одержимости, его друзья, сексуальная жизнь и семья оказались бы под серьезной угрозой. Безусловно, в небольшой общине невозможно жить в состоянии постоянной одержимости. Реинкарнированная личность, к примеру, Далай-лама, постоянно находится в роли, а потому ему гораздо сложнее вести личную жизнь, чем шаману, который одержим лишь время от времени. Одержимость дает его роли контекст, а, следовательно, будучи нормальным человеком, он может иметь и недостатки, к примеру, жадность или чрезмерное стремление командовать. Это работает и наоборот: человек как дух может иметь очень плохие манеры и сквернословить, а когда он не одержим, то оказывается очень приятной личностью (Холландер, 1997).

ОДЕРЖИМОСТЬ КАК СПОСОБ ПОДНЯТЬСЯ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ЛЕСТНИЦЕ

Люди во многих культурах рассматривают способность к одержимости как благословение. И тот, кто ею благословлен, обычно поднимается на несколько ступенек вверх по социальной лестнице, как только показывает, что способен к одержимости. Подобная элитная позиция интересует только тех, кто имеет низкий статус. Для аристократа или профессора одержимость не будет представлять никаких преимуществ. А вот для угнетенной бедной старой женщины – будет (Льюис, 1971).

Во многих культурах существует интересная связь между проблематичной и благословенной одержимостью. Любой, кто поддался злу, может научиться у мастера контролировать свою ситуацию через примирение. После этого злой дух становится духом-помощником, который время от времени одерживает верх над человеком, теперь ставшим шаманом.

ПОСЕЩЕНИЕ ДУХОВ

Ритуалы одержания, конечно, проводятся в священных местах. Там обитают духи, а потому посещение алтаря автоматически позволяет человеку стать ближе к его обитателям. Если духи привязаны к определенным местам, обращение с ними становится гораздо менее опасным: если вам станет страшно, вы просто можете уйти. В частности, в таких культурах, как индуизм, где духи часто одновременно несут в себе и доброе, и злое, постоянно иметь их рядом было бы проблематично. А если бог вездесущ, лучше, чтобы у него не было плохих намерений. Если это произойдет, придется постоянно приносить ему жертвы. Боги майя отражают как креативные, так и деструктивные силы природы, а потому во избежание воздействия последних майя пытались умилостивить их, принося им в жертву людей и животных. Возможно, что выполнявшие церемонию священники входили в транс одержимости, чтобы не быть хладнокровными убийцами в повседневной жизни.

Умение наводить кратковременную одержимость – это способность, которая для шамана может превратиться в ежедневную работу. Обычно мы как наблюдатели

можем увидеть, что для призывания этой способности необходима определенная комбинация стимулов: благовония, музыка, танцы, стимуляторы… В гипнотерапии мы бы назвали это «трансовыми якорями» (Бэндлер и Гриндер, 1982; Хильгард, 1977): они помогают человеку достичь измененного состояния сознания. Однако нужное состояние сознания не означает, что одержимость возникает автоматически.

На Бали и Гаити танцевать могут целые группы людей, но всего несколько из них будут одержимыми. Что же такого сложного в одержимости?

ВЫБОР НУЖНОГО ДУХА

Шаманы могут верить в большой пантеон духов и богов, но когда они хотят стать одержимыми, они будут обращаться только к одному духу – к тому, с которым у них есть особая связь и кто по этой причине имеет очень четкий образ в их Социальной панораме.

БЕЗ СТРАХА

Многие трансовые медиумы, готовясь ко встрече с духом, умеют отбросить свой страх. Очень часто они делают это с помощью очищающих ритуалов, к примеру, ванны с травами и благовониями, диеты, голодания и сексуального воздержания. Когда подобные ритуалы эффективны, они позволяют шаману увеличить образ соответствующего духа. Чем ближе будет находиться дух, тем сильнее будет его эмоциональное воздействие.

БЛИЗОСТЬ ДУХА И ОТСУТСТВИЕ ОБРАЗА СЕБЯ

Если речь идет об одержимости, расстояние и эго становятся проблемой. Только элитные шаманы и священники способны преодолеть свою боязнь мира духов – обычный смертный не будет слишком стремиться ко встрече с духом или ангелом.

Этот страх не позволяет человеку представлять богов поблизости от себя. Если вы верите, что дух способен создавать и разрушать миры, вполне логично, что находясь поблизости от него, вы будете испытывать ужас. Это до определенной степени верно и для духов предков. Люди не хотят, чтобы эти духи находились слишком близко, так как они могут оказать влияние на всю жизнь человека.

Все это означает, что расстояние является критически важным фактором религиозной практики, особенно предполагающей одержимость. Вот почему мы видим, как многие шаманы и священники выполняют ритуалы, позволяющие им приблизиться к богам. Молитвы, гимны, танцы и жертвы предназначены для того, чтобы привлечь богов. Священник активно призывает духов, но духи остаются под контролем. Духов приглашают, предлагая им любимую музыку, запахи, цвета и пищу. Верующие часто поют песни – точно так же, как это делают голландские дети, когда ждут появления Святого Николаса.

Первая цель ритуала одержимости – ощутить присутствие духов. Это достигается тогда, когда репрезентация представляется как имеющая большой размер, и находится достаточно близко. Ощутить присутствие духов – это первый шаг, но быть одержимым ими – это нечто большее.

ОТСУТСТВИЕ ОБРАЗА СЕБЯ

Как и при контакте с живущими авторитетами, восприятие себя здесь играет ключевую роль. Осознание себя (то есть образ себя вместе с кинестетическим «Я») могут помешать. Трансовые состояния позволяют ослабить осознание себя или полностью его убрать. Вот почему мы часто видим, как шаманы, желающие получить доступ в мир духов, входят в транс. Многие шаманы танцуют в такт быстрому ритму, другие применяют расширяющие сознание растительные экстракты. Опытный шаман точно знает, как ему достичь трансового состояния и открыться власти духа.

ПОВЕРНУТЬСЯ В СЕБЯ БЕЗОПАСНЕЕ, ЧЕМ РИСКОВАТЬ СРЕДИ ДУХОВ

В рамках этой модели логично, что одержимости легче достичь людям со слабым или разделенным самосознанием. Сильное «Я» для человека, пытающегося стать одержимым, становится технической проблемой. Любой, кто приближается к миру духов, имея большой образ себя и сильное «я-чувство», имеет очень мало шансов стать одержимым. Если вы все же хотите это сделать как шаманы, то вы должны предпринять какие-то меры для того, чтобы ослабить самосознание и дать доступ духу.

Альтернативный способ обеспечить одержимость человеку с сильным самосознанием – «повернуться в себя». Это означает, что вы приближаете образ себя так близко, что он оборачивается вокруг вас и сливается с телом, то есть больше не находится перед вами, а располагается внутри вас. В этом случае образ себя не будет мешать, и вы сможете приблизить к себе духов. Это приводит к очень контролируемой форме одержимости, при которой можно делать приблизительно то же, что и в неконтролируемой форме при слабом самосознании. Однако может получиться, что повернувшись в себя, вы добьетесь неполной одержимости.

МГНОВЕННОЕ ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ

Когда духи приближаются, происходит то же самое, что и в случае с живыми авторитетами: происходит внезапное смещение во вторую позицию. В балинезийском танце с мечами танцоры становятся одержимыми, когда на сцене появляется огромный драконоподобный монстр. Возможно, дело здесь в том, что близкое соседство с подобным огромным образом духа оказывает то же воздействие, что и близкое соседство с настоящим живым авторитетом.

Если персонификация духа вызывает ощущения более сильные, чем самосознание, то в Социальной панораме человека первое займет место второго. Самосознание, которое приписывается духу, займет центральное место, что предполагает идентификацию с духом. Сложно сказать, приходится ли шаману переместиться в направлении персонификации духа или дух, ощутивший доминирование, автоматически занимает то место, где раньше было кинестетическое «Я» шамана. Возможно, что и то, и другое происходит одновременно.

ПРИХОД В СЕБЯ

Чтобы «выселить» духа, его нужно снова отправить на большое расстояние от себя, а ощущение себя вернуть на центральное место. В этом процессе могут помочь окружающие. Они могут, к примеру, назвать имя человека, и это сработает в качестве своего рода идентификационного фрейма (Акштайн, 1991). Это противоположно тому, когда мы называем имя духа, что позволяет добиться противоположного результата. Окружающие могут вернуть человека в себя, прикасаясь к нему или обнимая его рукой. В большинстве шаманских культур существует особый ритуал возвращения из состояния одержимости. Мастерство приходит с практикой: иногда шаман может очень быстро переходить в состояние одержимости и обратно.

ТРАНС ОДЕРЖИМОСТИ

Помимо транса, который уже наведен в танце, одержимый входит еще и в транс одержимости (Гиел, 1978; Джонстон, 1979). В трансовом состоянии подобного рода значительная часть способностей человека отключается – зато остальные используются очень интенсивно (Хильгард, 1977). Другими словами, все ментальное программное обеспечение, которое используется в обычной жизни, переходит в режим ожидания, а «файл», содержащий роль духа, становится суперактивным. Не случайно транс одержимости очень похож на состояние, в которое входит хороший актер, играющий роль (Джонстон, 1979). Не является простым совпадением и то, что никакой шаман никогда не признается, что когда он одержим, он просто играет роль. Убеждение во внешнем контроле одержимости – это делает дух – является неотъемлемой частью системы убеждений, в которой одержимость является обычной частью работы.

СЕРЬЕЗНЫЙ, ОПАСНЫЙ, РАЗРУШИТЕЛЬНЫЙ И ГРЕХОВНЫЙ БИЗНЕС

Одержимость, в отличие от игры в роль, всегда воспринимается очень серьезно, хотя симптомы могут быть очень похожими. Она создает ту же атмосферу, что и множественные личности (Ван дер Харт, 1991; Шпигель и Шпигель, 1978). На мой взгляд, исследователям важно изучить сходство расстройства множественной личности с одержимостью. Там тоже такие вещи, как «вне моего контроля», воспринимаются очень серьезно. Одержимость и расстройство множественной личности являются «реальными», только если дух или личность берут контроль.

Атмосфера сразу же теряется, как только медиум говорит, что он играет роль. Мы видели то же самое в методе расстановок, о котором говорилось в предыдущей главе. Как только человек, играющий роль, начинает контролировать себя, внезапно все становится смешным.

Вот почему при одержимости смех не допускается. Я слышал, что дьявол больше всего ненавидит релятивистский юмор. Мрачность и серьезность увеличивают общий эффект.

В нашей культуре практика одержимости влияет на существующие отношения религиозных авторитетов и обычно обозначается как «греховная». Социальные санкции, которые в прошлые времена иногда даже принимали форму смертной казни, вынуждают людей проводить свои оккультные практики тайно, что придает им еще более разрушительный характер.

Отчасти из-за этого людей всегда призывают быть очень осторожными с ними; предупреждают о неопределенных «ужасных» опасностях. Лидеры культов используют те же аргументы, чтобы приберечь одержимость для посвященных. Эксперименты с одержимостью, как у нас (Деркс и Холландер, 1996a), постоянно воспринимаются как опасные, ненаучные и «Нью Эйджевские»... Кстати, соперничающие секты всегда называют практики одержимости конкурентов «опасными», «оккультными» или «черной магией».

АМНЕЗИЯ, КАК ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ДОСТОВЕРНОСТИ

В большинстве культов, в которых практикуют одержимость, верят, что одержимый человек выходит из себя и полностью теряет самоконтроль и сознание. Последнее (потеря сознания) является заблуждением. Люди путают потерю памяти с потерей сознания. Люди делают ту же ошибку относительно снов (Деркс и Синклер, 2000). Они думают, что находятся не в сознании во время сна, потому что не помнят свои сны или помнят частично. Но все наоборот. Сны – это интенсивные, сознательные переживания, которые сразу же забываются (Эвартс, 1967). Эта путаница подкрепляется фрейдовской ассоциацией снов с подсознанием (Деркс, 1988).

Как и в любой форме транса, амнезия может случиться после одержимости (Эриксон, Росси и Росси, 1976). Иногда это развивается, но трудно проверить, помнит ли впоследствии шаман, что он сделал во время одержимости. Как и в популярных идеях о гипнозе, амнезия рассматривается как доказательство подлинности. «Я был далеко, я ничего не помню...»

Эта амнезия означает, между прочим, что шаман не может нести ответственность за свои действия впоследствии. Если он, например, поставил ошибочный диагноз во время одержания, то никто не может пожаловаться на него.

ОДЕРЖИМОСТЬ ПРИЗНАЕТСЯ ДРУГИМИ

В каждом культе участники могут сказать, взглянув на человека, действительно ли он одержим. Люди полагают, что они должны относиться к одержимому, как к богу или духу, и поэтому обычно проявляют к человеку большое уважение во время его одержимости (Холландер, 1997).

ОДЕРЖИМОСТЬ КАК ВРЕМЕННОЕ ВСЕМОГУЩЕСТВО

Одержимость временно превращает человека в бога. Одержимость переносит человека из Социальной панорамы в духовную панораму, принижая в то же время богов до уровня смертных. Одержимость вписывается в рамки только тех культур, в которых социальная и духовная панорама могут свободно взаимодействовать друг с другом и где церковь не отделена от государства. Если же подобное разделение существует, духовные и светские власти подавляют любые культы, которые практикуют одержимость. Но даже при этом политические власти зачастую вынуждены наблюдать, как люди получают социальную власть с помощью той или другой формы одержимости и набирают себе сторонников, считающих их богами.

Эту мысль отлично суммирует в своем высказывании Льюис (1971):

> «И наконец, я хотел бы обратиться к нашей собственной религии. Традиционные христиане изображают Бога как всемогущего и всесильного, и это автоматически подразумевает, что человек слаб и беспомощен. Однако это сделало христианскую веру уязвимой по отношению к научному и технологическому прогрессу. Вещи, которые ранее были прерогативой Бога, теперь находятся во власти человека. А это грозит подорвать нерушимую позицию Бога. С другой стороны, шаманские религии этой ошибки не совершали. Они исходят из предположения, что бывают моменты, когда человек может подняться на уровень бога. Так как с самого начала человек рассматривается как способный брать на себя полномочия богов, то нет более важной цели, чем стать священным авторитетом – равным богам. В целом шаманские сеансы демонстрируют нам, что всемогущи и боги, и человек. Шаманские религии верят в возможность отношений с божественным на равных, что позволяет поддерживать гармоничное сосуществование богов и людей. В обществе, где люди (христиане) утеряли экстатическую тайну (одержимости), мифы о творении являются только ностальгическим напоминанием о ней, и люди отчаянно ищут доктрины, которые позволили бы им получить личное благословение».

7.12. Терапевтическое применение

Знания вышеописанных паттернов для большинства психотерапевтов будет вполне достаточно. Ознакомившись с ними, он сможет помочь клиентам, имеющим религиозные или духовные проблемы.

В оставшейся части главы будут предложены техники, позволяющие справляться с горем и разрушительным влиянием предков. Здесь излагаются методы работы с духовным опытом и одержимостью.

Техника 47. Как справиться с горем

Показания: жалобы клиента связаны с потерей значимого для него человека

1. Найдите в своей Социальной панораме умершего человека, который является источником проблемы.

2. Найдите местоположение тех умерших людей, которые не вызывают проблемных чувств или горя.

3. Передвиньте проблемную персонификацию умершего человека в то место, где она будет вызывать только спокойные чувства.

Возможные проблемы (П) и решения (Р)

П. Персонификация умершего человека, вызывающая проблему, находится частично в Социальной, а частично в духовной панораме (двойное расположение).
Р. Работайте только с той частью, которая все еще находится в мире живых. Найдите причину, по которой клиент не может ее «отпустить». В воображении закончите все дела с этим человеком, которые остались незавершенными. К примеру, поговорите с призраком, пока он не будет удовлетворен и сможет сам переместиться на другую сторону.

П. Персонификация проблемного умершего человека находится очень близко от тела клиента или внутри него.
Р. Найдите, каких качеств не хватает умершему человеку, чтобы он мог переместиться подальше. Если это сработает, переместите умершего к месту вечного отдыха (окончательное место в духовной панораме).

Техника 48. Примирение с духами предков

Показания: умершие предки, которые являются клиенту

Эта техника представляет собой краткое описание шестишагового рефрейминга (Деркс и Холландер, 1996а; Бэндлер и Гриндер, 1979).

1. Помогите клиенту установить, каковы позитивные намерения духа предка.

2. Вместе с клиентом найдите альтернативные виды поведения, которые могут помочь реализовать позитивные намерения духа.

3. Предложите эти альтернативы духу и попросите в случае согласия подать четкий сигнал.

Техника 49. Сущностное состояние в Социальной панораме

Показания: наличие социальных конфликтов

Этот метод можно применять в форме управляемой фантазии индивидуально и в группе. Он направлен на разрешение социального напряжения любого рода с применением духовных ресурсов. Эта техника базируется на технике «сущностной трансформации» Андреас и Андреас (1994).

1. Представьте себе прекрасное спокойное место на лоне природы.
2. Найдите место, где вы могли бы сесть.
3. Подумайте обо всех людях мира, которые вас окружают. Немного подумайте о социальном напряжении или конфликтах, с которыми вы иногда сталкиваетесь.
4. Спросите себя, какое у вас худшее качество.
5. Представьте себе, что часть вас контролирует это качество. Как бы вы представили себе эту часть?
6. Найдите позитивное намерение этой части.
7. Спросите часть, чего она пытается достичь этим позитивным намерением.
8. Найдите другое, даже более важное позитивное намерение, которое лежит за первым намерением этой части.
9. Ведите поиск до тех пор, пока часть не сможет предложить никаких более важных позитивных намерений. Этот процесс означает, что вы поднимаетесь вверх по иерархии позитивных намерений, пока не окажетесь на вершине. Дайте название этому самому высокому позитивному намерению.
10. Проживите в своем уме реализацию этого последнего позитивного намерения.
11. Заполните все тело чувством, которое с этим ассоциируется. Окружите себя облачком цвета, которое соответствует этому состоянию. Сделайте это чувство как можно более сильным, соединив его со своим дыханием и всеми своими мыслями.

12. Примените это чувство по отношению к образу всех людей мира, которые вас окружают. Удерживая это ощущение, снова подумайте о социальном напряжении или конфликте из пункта 3.

13. Удерживая в уме все эти мысли и чувства, снова подумайте об этом прекрасном красивом месте.

14. Вернитесь в «здесь и сейчас» и возьмите с собой из этого опыта все, что может быть для вас полезным.

Техника 50. Снижение духовной панорамы

Показания: воссоединение с миром духов

1. Составьте список всех умерших людей, духов и богов своей Социальной панорамы.

2. Найдите местоположение их всех, один за другим.

3. Встаньте так, чтобы вы могли видеть всю духовную панораму.

4. В своем уме снизьте духовную панораму до своего уровня.

5. На этом уровне свяжитесь с умершими людьми, духами или богами, с которыми вы хотели бы поговорить. Говорите с ними по очереди.

6. Когда вы будете удовлетворены, верните духовную панораму на то место, которое считаете самым подходящим.

Техника 51. Создание личного руководящего духа

Показания: потребность в сверхъестественной помощи

1. Какого умершего человека вы хотели бы видеть в роли духа, который будет вас поддерживать и направлять?

2. Представьте персонификацию этого человека, какой она видится вам сейчас в вашей Социальной/духовной панораме.

3. Поставьте персонификацию перед собой, сделав ее больше и поместив выше.

4. Удалите персонификацию примерно на 4 фута (1,2 м) от себя.

5. Установите контакт с персонификацией, возможно, даже потанцуйте с ней. Спросите ее, будет ли она поддерживать вас в жизни. Если она согласится, перейдите к шагу 6. Если нет, спросите, каковы ее условия.

6. Поместите персонификацию в одно из ближайших мест вашей духовной панорамы.

Техника 52. Одержимость до звонка будильника

Показания: потребность в безопасной связи со сверхъестественным

Вы хотите установить прочный контакт с персонификаций вашей духовной панорамы через объединение. Вы можете применить эту технику как продолжение Техники 51.

1. Установите таймер на полчаса и скажите себе, что когда он зазвенит, вы вернетесь в себя, вызвав большой образ себя и назвав свое имя. Если необходимо, несколько раз попрактикуйтесь. В качестве альтернативы можно попросить, чтобы вместо таймера кто-то по истечении этого времени коснулся вас и назвал ваше имя.

2. Выберите духа и установите его местоположение в своей духовной панораме.

3. Сделайте свой образ себя более крупным и приблизьте его (Техника 11).

4. Несколько раз попрактикуйтесь в том, чтобы увеличить и приблизить духовную персонификацию.

5. На время разместите эту персонификацию на «безопасном» расстоянии (5 ментальных метров).

6. Повернитесь в себя (Техника 11).

7. Сделайте духовную персонификацию как можно более крупной и максимально приблизьте ее, и позвольте ей захватить контроль над собой. Оставайтесь в этом восприятии, пока не зазвонит будильник.

Возможные проблемы (П) и решения (Р)

П. Интенсивность восприятия остается на низком уровне.
Р. Уделите больше времени представлению духовной персонификации.

П. Интенсивность не увеличивается.
Р. Поместите образ себя подальше и сделайте его маленьким, а не поворачивайте его в себя. Недостаток этого подхода заключается в более низкой степени контроля, но подобный опыт может оказаться более интересным.

П. Вы не знаете, зачем все это надо.
Р. Выберите сущность, у которой есть особые силы, и решите для себя, что во время одержания вы тоже будете обладать этими силами. Что бы вы хотели уметь делать?

П. Вся эта процедура кажется вам нелепой.
Р. Подумайте о том, что вам удалось дочитать книгу до этого места, а это уже само по себе достижение. Когда я сам применял эту технику, я был одержим духом Уильяма Джеймса. Это высвободило во мне креативность, которая, помимо всего прочего, отвечает за создание этой главы. Этот подход позволил мне найти очень доскональный ответ на вопрос «Как бы Джеймс представил духовную панораму в 2002 году?»

ПРИМЕЧАНИЕ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ОДЕРЖИМОСТИ

Как я уже говорил, одержимость считается весьма серьезным и потенциально опасным делом. Я полагаю, можно сказать так: работа с духами может действительно оказаться опасной для людей, которые верят, что духи действительно существуют. Если вы верите, что они являются внутренними когнитивными конструкциями, они перестают быть опасными, но вместе с тем теряется и значительная часть интереса. Наибольшего успеха вы сможете достичь, если будете придерживаться двойственного мнения: с одной стороны, вы знаете, что духи – это когнитивные конструкции, а с другой – в то же время ведете себя так, как будто они являются самостоятельными сущностями. Если вы поступите так, то в вашей игре будет достаточно юмора, чтобы ни один дьявол не смог к вам приблизиться.

Глава 8. Воспитание, обучение и команды



8.1. Панорама тренера

Артур был опытным тренером, работавшим на большую компанию, которая занималась программным обеспечением. Мне выпала честь проводить с ним коучинг, когда он готовился к новому двухдневному семинару. Обучающая программа включала в себя множество элементов, которые были новыми для Артура, и ему очень многое было бы непонятно, если бы ему не ассистировал его более опытный коллега-эксперт Питер. Вместе они составляли надежную команду тренеров, но Артур тем не менее нервничал, когда думал об их приближающемся семинаре. Особенно когда он осознал, что первый тест состоится уже в пятницу, а сегодня… вторник!

Я попросил его представить себе, как он стоит перед группой, которая должна была опробовать новый тренинг, и видит людей точно так же, как видит их сейчас. Что он *видит*?

Артур подробно рассказал мне, что он чувствовал и как, по его мнению, будут реагировать люди: их комментарии, пожелания, страхи и возможные возражения. Он также дал мне понять, что запланированный на пятницу пробный семинар был очень важным, так как в его создание компания вложила большую сумму денег. Он сказал мне, что участниками семинара были приглашенные сотрудники, у которых был высокий уровень положительных ожиданий и здоровое чувство критики. «Они будут решать, выводить ли эту программу на рынок».

Как и стоило ожидать, мой вопрос «что вы *видите*?» автоматически не привел к тому, что Артур начал описывать пространственные характеристики его репрезентации группы. Как и большинство людей, он не начал спонтанно рассказывать мне, как насколько далекой, высокой или широкой он видел свою группу. Только после того, как я остановил его, когда он рассказывал мне о содержании семинара, мне удалось подвести его к описанию его «тренерской панорамы» пробной группы.

Тут же стало ясно, что Артур ощущал свою группу только с левой стороны своего поля зрения, в форме половины конской подковы. Артур стоял перед ней, и складывалось впечатление, что подкова была целой, но он мог видеть только ее левую сторону, которая начиналась примерно в двух метрах впереди него.



Наиболее заметный участник группы стоял прямо перед ним на верхушке подковы. «Это Чарльз. Я вижу, что он намного больше остальных», – комментировал Артур.

Я объяснил ему, что многие проблемы в образовании возникают по вине учителей, которые ощущают, что их контролируют авторитетные фигуры. Они часто чувствуют себя зажатыми между учениками и директором, который смотрит из-за их плеча. Директора заставляют учителей делать то, что им не нравится, а учителя, в свою очередь, заставляют делать то, чего не хотят ученики. «Все выглядит так, как будто директор сидит прямо у вас в классе! Что ж, давайте это исправим».

Имея лишь эту информацию, было бы легко улучшить репрезентацию пробной группы Артура. Однако я хорошо выучил свой урок: я уже несколько раз стал жертвой своего стремления изменить Социальную панораму, не имея референтного образа. Просто перемещая образы влево, вправо, вверх, вперед или назад, я запутал многих своих клиентов, и зачастую это ставило под удар мой раппорт с ними.

Вот почему я попросил Артура подумать о группе, обучение которой доставило бы ему настоящее удовольствие.

Ему было несложно привести примеры приятных ему групп. Мы выбрали одну из них, которая была похожа на эту по размеру и составу участников. Артур объяснил мне, какой он видел эту референтную группу, и вскоре мы смогли сравнить эти две группы, обращая внимание на ключевую разницу в их сенсорных качествах.

Референтная обучающая группа представляла собой целую подкову, и он видел ее немного ниже, чем пробную группу. Референтная группа отличалась более выраженными характеристиками цвета и движения, и в ней не было доминирующих участников.

Мы продолжили работу, шаг за шагом изменяя сенсорные характеристики пробной группы, чтобы сделать ее более похожей на референтную группу. Самым интересным было придание группе формы целой подковы.

Артур, который был знаком с компьютерной графикой, мог просто «отзеркалить» левую часть подковы на правую сторону. Как только это было сделано, он передвинул всю группу немного вниз, подвинул всех чуть ближе, увеличил интенсивность движения и добавил больше цвета. Теперь пробная группа стала очень похожа на референтную. Не нужно было обладать особой наблюдательностью, чтобы заметить, какое влияние это оказало на мотивацию Артура. Он начал улыбаться и издал вздох облегчения. Мы закончили выполнение одной из самых старых техник Социальной панорамы – тренерская панорама.

В 80-е годы прошлого века Ричард Бэндлер часто работал с перемещением репрезентаций людей. Это вдохновило меня поэкспериментировать с этим процессом в контексте тренинговых групп. Этот способ впервые доказал свою эффективность на семинаре для тренеров в Университете Твенте весной 1988 года. С тех пор я смог получить информацию как минимум от 500 тренеров, описывавших, каким образом они воспринимают сложные и хорошие группы.

Так что когда вы спросите меня, как тренеры представляют себе группы, с которыми они предпочли бы работать, я отвечу вам на основе своего практического опыта: расположенные на небольшом расстоянии, немного ниже своего уровня, цветные, гомогенные и находящиеся в движении.

Сравнение образов групп позволило мне сделать несколько замечательных открытий. Самое главное: изменяя сенсорные характеристики этих групповых репрезентаций, немотивирующую группу можно легко превратить в приятную. Это открытие стало основным инструментом на семинарах, которые я проводил для тренеров. Работа по Социальной панораме в значительной степени стала результатом подобного применения техники.

Иногда звонит телефон, и я слышу, как человек говорит мне: «Лукас, у нас есть 12 человек, и мы хотим, чтобы вы поработали с ними по теме лидерства. Хорошо?»



Даже когда подобный звонок не дает мне никакой конкретной информации об участниках, тем не менее у меня в уме появляется «групповой образ». Сенсорные качества этого образа в значительной степени будут определять то удовольствие, с которым я буду готовиться к работе с ними.

Техника 53. Обнаружение и изменение тренерской панорамы

Показания: ожидание стресса при работе с учебной группой

Как улучшить образ группы, которая находится перед вами? Ответ прост: посмотрите в глаза каждому участнику и ощутите по отношению к ним любовь и уважение. Однако для достижения цели при подготовке к групповой сессии будет полезно в одиночестве пройти и несколько описанных ниже шагов.

1. Найдите сенсорные качества (расстояние, уровень глаз, ширина, цвет, движение и звуки) вашего образа группы, с которой вам не нравится работать.

2. Сравните эти сенсорные качества с качествами группы, с которой вам нравится работать.

3. Выясните, какие сенсорные качества являются самыми важными для того, чтобы вы были мотивированы работать с группой.

4. Измените самые важные сенсорные качества группы, которая вам не нравится, в направлении качеств группы, с которой вам нравится работать. Делайте это до тех пор, пока ваша мотивация существенно не улучшится.

5. Остались ли какие-то проблемы? (К примеру, доминирующие индивидуумы, контролирующие авторитеты, очаги сопротивления и др.).

Когда вы работаете с тренерской панорамой, скорее всего, в вашей репрезентации группы будут доминировать мешающие вам индивидуумы или подгруппы. Именно так Артур обнаружил, что в пробной группе его блокирует этот чертов Чарльз! Что с этим можно сделать?

Самое известное мне средство – передача ресурсов этим мешающим индивидуумам или подгруппам. Это не только эффективный, но еще и быстрый и легкий метод.

Техника 54. Передача ресурсов мешающим подгруппам

Показания: раздражение или страх по отношению к членам группы

1. Недостаток каких ресурсов заставляет подгруппу вам мешать?

2. В своей собственной жизни найдите яркий пример, когда вы обладали этим ресурсом.

3. Полностью погрузитесь в этот пример и максимально усильте это ощущение. Выберите цвет, который подходит вашему ощущению этого ресурса. Продолжая ощущать этот ресурс, представьте себе, что вы окружены облаком этого цвета.

4. Пошлите ресурс мешающей подгруппе. Это можно сделать, представив себе облачко окрашенного газа или лазерный луч.

5. Проверьте, можно ли переместить эту подгруппу на более удобное место в вашей тренерской панораме. Если нужно, добавьте ей еще ресурсов, применяя тот же метод.

Техника 55. Оптимизация образа себя как тренера

Показания: тренеру не хватает позитивного самосознания

Если вы читали Главу 3, посвященную концепции себя, вы поймете: когда тренер работает с группой, ему необходим мощный образ себя. Однако образ себя, который является слишком доминирующим, будет подавлять участников группы: они могут считать тренера слишком высокомерным и отвергать то, чему он будет учить.

Тренеру нужно найти баланс между ролью слишком незначительного человека, которая является следствием маленького образа себя, и ролью слишком высокомерного человека, которая возникает, когда образ себя слишком велик.

Начните с образа себя, который будет находиться немного ближе, чем ближайшая персонификация, и будет немного больше, чем в жизни, и подкорректируйте с учетом конкретных потребностей данной группы.



8.1.1. Работа с возражениями через использование позиций восприятия (и аутфрейминг сопротивления)

Позвольте мне еще кое-что рассказать об Артуре. Как только он реструктурировал свою тренерскую панораму, он почувствовал себя намного более уверенным. Однако вскоре он снова начал хмуриться: «Но…» – говорил он, – «но…».

Он еще немного посмотрел на образ группы и повторил: «Но…».

Конечно, я спросил его: «Но что?». Он сказал, что не знает. Он продолжал смотреть на образ группы и хмурить лоб.

Я взял три листка бумаги и написал на них цифры 1, 2 и 3. «Смотрите, – сказал я и положил номер 1 прямо под ноги Артура. – Это символизирует первую позицию

восприятия. Это означает, что отсюда вы будете смотреть на тренинг так, как видите его собственными глазами». Потом я поместил второй лист примерно на расстоянии четырех метров от Артура. «Это вторая позиция восприятия, как видят тренинг учащиеся». Я разместил третью позицию восприятия рядом с линией взаимодействия между тренером и учениками. Это была точка зрения наблюдателя со стороны.

Я взял Артура за плечи и поместил его в третью позицию восприятия. «Посмотрите на себя и на группу. Можете ли вы сказать, что не так и чего не хватает?»

Артур немного посмотрел, его голова поворачивалась из стороны в сторону. «Я вкладываю в этот тренинг слишком много усилий, – сказал он. – Это убьет меня. Я слишком активен. Мне нужно немного сбавить темп. Нужно дать им отдохнуть».

Мне не нужно было обсуждать с Артуром, что все это значит. Как только он показал, что увидел достаточно, я сказал ему отступить обратно в первую позицию.

Из его позы и темпа дыхания было понятно, что он немного снизил темп и расслабился перед своей воображаемой группой. Он улыбнулся мне и прокомментировал: «Этот семинар провалится только в том случае, если я буду слишком давить на всех, включая Питера и себя. Мне нужно ослабить хватку…».

Теперь настало время переместить Артура во вторую позицию восприятия. Мы поместили стул в то место, где он видел группу. Он сел. «Станьте одним из участников и посмотрите на себя как на тренера. Что вы можете сказать об Артуре отсюда?».

«Он боится моей критики, – немедленно ответил Артур. – Он боится, что все это отменят. Я понимаю это, но все же это меня тревожит. Почему он так сильно сомневается в собственной работе? Почему Артур пытается убедить меня в своих качествах? Я и так знаю, что он отлично справляется».

Когда Артур снова занял третью позицию, было похоже, что он обрел креативность. Он улыбался, смеялся и много говорил сам с собой. Большую часть того, что он говорил, я понять не мог. Затем он внезапно снова вернулся в первую позицию. Он начал жестикулировать и что-то говорить тихим голосом, но воображаемая аудитория перед ним определенно его слышала.

После этого я переместил Артура обратно во вторую позицию. Я попросил его: «Представьте себе, что вы – один из наиболее критически настроенных участников. Какие ваши желания и ожидания *не будут* реализованы на этом семинаре?».

«Во время этого тренинга я не могу озвучить собственные взгляды и философию».

Вернувшись на третью позицию, Артур подумал о том, как разрешить эту проблему, но найти удовлетворительный ответ он не смог. А потому я попросил его сесть и просмотреть следующие инструкции.

Техника 56. Аутфрейминг ложных ожиданий

Показания: подготовка к тренингу

1. Поместите себя на место одного или более воображаемых учеников и подумайте, какие у них могут быть ожидания и какие из этих ожиданий не оправдаются в ходе вашей программы. Составьте список этих ложных ожиданий.

2. А теперь переместитесь на позицию наблюдателя (третья позиция восприятия) и начните думать о том, что вы скажете в начале тренинга, чтобы осуществить аутфрейминг этих ложных ожиданий. Для вдохновения используйте приведенный ниже список.

Несколько идей для фрейминга вашего семинара

ФРЕЙМИНГ ВАШЕЙ РОЛИ ТРЕНЕРА
Я – руководитель
Я предлагаю возможности
Я дам волю вашему любопытству
Я покажу вам несколько примеров
Я помогу вам совершить открытие
Вместе мы сможем исследовать
Я хочу изобретать вместе с вами.

ФРЕЙМИНГ РОЛИ УЧАСТНИКА ТРЕНИНГА
Вас поведут шаг за шагом
Вы сможете сделать собственный выбор и принимать собственные решения
Вам дадут примеры и случаи из практики
Вы будете обучать друг друга
Вы сможете найти свои слабые места
Вы будете гостем на банкете
Вы выйдите за пределы своих возможностей

ФРЕЙМИНГ КОНТЕКСТА ТРЕНИНГА
Это основные инструменты
Это новые идеи

Это солидная основа
Это эксперимент
Это метафора
Это паззл, который мы соберем вместе
Мы отточим ваши навыки

ФРЕЙМИНГ ПРОЦЕДУР И УПРАЖНЕНИЙ
Мы будем имитировать реальность
Мы поиграем с некоторыми идеями
Мы будем экспериментировать с пределами ваших способностей
Мы шаг за шагом исследуем новый набор правил поведений
Мы узнаем, какие инструменты соответствуют нашим потребностям, а какие – нет
Мы столкнемся с экстремальными ситуациями
Вместе с вами мы изобретем новые способы обучения.

В этом списке Артур нашел два фрейма, которые подходили для решения его проблем. «Я собираюсь начать семинар с того, что покажу им несколько примеров и новых идей», – сказал он. Он объяснил, что это определенно подскажет одному проблемному участнику, что для его собственных идей и философий не останется места. Чтобы это компенсировать, Артур решил добавить в начале тренинга упражнение, в котором участников попросят за три минуты озвучить как можно больше собственных идей по теме тренинга. «Это решит проблему». Он улыбнулся и сказал мне, что теперь чувствует себя полностью готовым.

8.2. Идентификация в обучении

Слово «идентификация» имеет примерно одинаковый смысл во всех популярных направлениях психологии, за несколькими исключениями. Эта удивительно высокая степень согласия по поводу того, что такое идентификация, позволяет предположить, что данное слово обозначает весьма ясный психологический процесс. Но какой бы веской ни была сама эта концепция, наблюдать данный феномен довольно сложно, так как он относится к сфере бессознательного социального познания. Все, что мы можем видеть – это его результат, отражающийся на поведении людей, которые с кем-то себя идентифицируют.

Благодаря применению модели Социальной панорамы мы можем фактически как на рентгене видеть процесс идентификации. Это помогает нам реконструировать механизмы, лежащие в его основе, что дает возможность предсказывать, понимать и вызывать идентификацию. Это полезно, так как идентификация играет критически важную роль во всех сферах социального влияния, особенно в образовании.

ТРАГИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

Давайте исследуем возможные следствия подобной идентификации. Представьте на минуту, что в параллельной Вселенной вы – десятилетний мальчик. Что будет происходить в вашем уме, когда ваша мама скажет: «Боже мой, ты так похож на моего младшего брата Эдди, который умер, когда ему было 13 лет!».

Вы подумаете: «Ага! Наверное, поэтому бабушка иногда зовет меня Эдом, а потом говорит: «Прости, я, конечно, имела в виду *тебя*! Я точно знаю, кто *ты*, любимый!».

Теперь вы заражены этой идеей – связью между вами и вашим умершим дядей, и эта связь впечаталась в ткань вашего мозга. Приведет ли это к тому, что ваш образ переплетется с вашей концепцией этого умершего подростка – мальчика, которого вы никогда не знали? Сольется ли его призрак с вашим образом? Начнете ли вы оборачивать эту персонификацию вокруг своего кинестетического «Я»?

Однажды воскресным утром вы взглянете в зеркало и испытаете шок. Вы вдруг наглядно увидите этот печальный пример и осознаете тот факт, что у вас с ним есть множество похожих черт. Затем вам начнут сниться сны, в которых вы – это он. Когда вы проснетесь, вы даже заметите, что начали вслух разговаривать с ним. Но на самом деле ваши проблемы начнутся тогда, когда вы станете опасаться, что ваша судьба будет схожа с его судьбой.

И когда это станет самоисполняющимся пророчеством, и вы также умрете в очень молодом возрасте, на ваших похоронах детский психолог объяснит вашим родственникам: «Он идентифицировал себя со своим умершим дядей».

Слава Богу, что вы находитесь в этой Вселенной, в своем нынешнем возрасте и ничего этого на самом деле не случилось.

8.2.1. Что такое идентификация?

Мне интересно, насколько подобное описание соответствует вашему мнению:

«Идентификация – это процесс, когда человек X думает так, как будто он является человеком Y».

В этом определении нейтральный термин «думает» может менять значение всей фразы: от полного убеждения, что человек X является тем же человеком, что и Y, до простого факта, что человек X отмечает определенное сходство между собой и Y. Помимо этого нам нужно также провести различие между случаями, когда сам человек X считает себя человеком Y, и случаями, в которых есть человек Z, верящий, что X и Y – это одно и то же. В первом случае, к примеру, Джон верит, что он является своим дядей Эдди. В втором у нас есть Фриц, который может заметить, что у Билла есть множество черт, делающих его похожим на ближайшего друга Рика.

Фриц может прямо об этом заявить: «Я вижу так много общего у Рика и Билла, что часто их путаю» или может сделать такой комментарий: «Билл идентифицирует себя с Риком». В этом последнем случае сходство может отрицаться Биллом.



С идентификацией связано еще один важный момент. Большинство ученых полагают, что человек может либо идентифицировать себя с кем-то намеренно и добровольно или же человек может стать жертвой бессознательной и компульсивной динамики. К примеру, актер, как бы он ни был погружен в свою роль, идентифицирует себя с ней сознательно и добровольно. Но классический пример психиатрического пациента, который считает себя Иисусом Христом и ведет себя соответствующим образом, демонстрирует нам обратную сторону медали. Этот человек полностью идентифицируется, не имея сознательного намерения. Он будет демонстрировать великолепные актерские способности. Но психиатр, который крикнет ему «Ради Бога, прекрати притворяться Иисусом!», вряд ли решит его проблемы. А вот режиссер может сказать то же самое актеру, и это действительно приведет к изменениям.

И намеренная, и непроизвольная идентификация не обязательно является проблемой. На самом деле идентификация может быть столь же абсурдной, сколь и болезненной. Если говорить в целом, идентификация может считаться забавной, когда она намеренная, но она превращается в очень серьезную проблему, когда это не так. Ролевая игра, мимикрия и имитация могут быть очень смешными, но проблемы синдрома множественных личностей, общение с духами или транс медиума, как правило, веселья не вызывают. Как я описывал в Главе 6, роль заместителя на сессии семейных расстановок тоже может оказаться очень серьезной. Добровольная идентификация обычно бывает непродолжительной, в то время как непроизвольная может длиться долгое время и часто контролируется другими людьми. Читатель, который ознакомился с Главой 7 и узнал о духовной

панораме, уже знает, что одержимость – это просто еще один фрейм процесса идентификации. В одержимости духами тоже нет ничего смешного.

8.2.2. Идентификация с родителями

Эмбрион делит свое место в пространстве с матерью – ее ощущения тела и эмоции в его жизни доминируют. Вот почему некоторые психологи уверяют, что колыбелью идентификации является утроба матери. Однако далеко не все млекопитающие настолько же преуспели в идентификации, как приматы. А это доказывает: начало жизни в утробе матери вовсе не наделяет автоматической способностью к персонификации. Многие человекообразные приматы – настоящие мастера искусства угадывать точку зрения других. Некоторые шимпанзе даже превосходят маленьких детей, умея определять, что чувствуют и хотят окружающие. Вот почему идентификация все еще остается большой загадкой для психологов.

На основе сравнительного исследования приматов Томаселло (2003) пришел к убеждению, что идентификация – это врожденное качество людей. Наряду с доводами Лакоффа и Джонсона, которым я следовал на протяжении этой книги, я предпочитаю считать, что источником идентификации являются телесные ощущения, полученные в раннем возрасте. Но каким образом мы обучаемся идентификации?

Хотя я не разделяю точку зрения Томаселло о генетической природе идентификации, мне все же нравится его концепция «совместного внимания», так как она помогает реконструировать путь формирования идентификации на обобщения базового опыта.

В этой реконструкции «совместное внимание» рассматривается как предшественник идентификации. Для развития совместного внимания родителям сперва необходимо направить осознанность ребенка – подвигать над колыбелькой яркими объектами, чтобы ребенок начал на них смотреть. Когда ребенок научится фокусироваться, родители могут принять участие в процессе, обращая внимание на то же самое. Совместное внимание предполагает, что родители разговаривают с ребенком и в то же время смотрят на игрушку, пока и ребенок не начинает тоже на нее смотреть. Это поможет ребенку понять: он видит, слышит и ощущает то же, что и его родители. Близкий физический контакт гарантирует, что ребенок будет частично испытывать и родительские эмоции. В дальнейшем это будет поддерживаться тем, что родители будут часто подстраиваться под настроение ребенка.

Следующей стадией становится интернализация процесса. Ребенок знает, что родители думают о том же самом и у них при этом возникают такие же чувства. После того, как это происходит постоянно и в течение какого-то времени, малыш начнет более независимо наслаждаться совместным вниманием. Даже когда родители будут смотреть в другую сторону, он сможет ощущать их единство фокуса.

Совместное внимание – это еще не идентификация, как можно заметить на основе анализа вовлеченных в это пространственных (Социальная панорама) паттернов. Чтобы появилась идентификация, ощущение себя должно находиться внутри другой персонификации.

А значит, следующий вопрос будет таким: как ребенок учится помещать свое кинетическое «Я» на место другого? В Главе 3 мы видели, что ощущение себя – это ядро идентичности, но в то же время оно является довольно динамичным, может варьироваться и укрепляться в зависимости от контекста. В некоторых ситуациях (сон, гипноз, транс и ряд измененных состояний сознания) кинестетическое «Я» может быть очень слабым или вообще отсутствовать. Смещение по направлению к ощущению общего местоположения с родителем может возникать на основе того, что у ребенка нарушается ощущение границ себя. Подобное нарушение не является чем-то необычным, так как контуры себя не всегда являются четкими и ясными. В частности, когда человек расслабляется, концепция себя может представлять собой только смутные очертания. Когда мы находимся в полусонном состоянии, все границы всех наших концепций становятся более текучими. Иногда это достигает своего максимума в снах. В глубоко расслабленном состоянии смешивание себя и других – это не редкость, и оно часто встречается у маленьких детей.

В состоянии глубокой релаксации ребенок учится объединять свою концепцию себя и персонификацию родителя в одном и том же месте ментального пространства. Этот процесс может вызвать появление навыка идентификации. Позже в жизни это позволит человеку перемещаться во вторую позицию и обратно с любым человеком.

Если говорить коротко, то первые элементы идентификации мы узнаем еще в утробе матери, затем они расширяются в процессе близкого общения с родителями и оттачиваются в раннем детстве, когда ребенок играет с куклами и в игры «давайте притворимся». Сидя на руках у матери, вы воспринимаете практически то же, что и она, особенно когда минуты совместного внимания перемежаются короткими снами. Идентификация с ней потребует лишь небольшого когнитивного шага: как только вы овладели этим искусством, вы можете занимать одно и то же место с любой персонификацией своей Социальной панорамы.

Тот факт, что смешивание этих двух эмпирических сфер девочкам дается легче, чем мальчикам, указывает: в этом процессе имеются определенные генетические составляющие. Некоторые полагают, что причины этого носят гормональный характер: у девочек (половые) гормоны такие же, как и у матери, и у них больше сходства с матерью, когда они находятся в ее утробе, нежели у мальчиков. Это может являться причиной того, что кинестетическое «Я» девочек является более диффузным, а значит, им будет легче сливать идентичности.

В целом можно сказать, что люди со слабой концепцией себя идентифицируются чаще. Это происходит потому, что они автоматически идентифицируются со всеми доминирующими персонификациями (см. Глава 4 – закон доминирующих

персонификаций). А когда вы малыш, мир для вас полон доминирующих персонификаций.

Когда вы являетесь ребенком, ваша семья состоит из нескольких больших людей, которые имеют над вами власть. Так как в подобной пугающей атмосфере сохранить свои границы может оказаться сложным делом, вы автоматически будете часто идентифицироваться с ближайшим родственником, как описано в Главе 6. Результатом этого станет «обучение идентификации», которое помогает вам выстраивать репертуар поведения в семье.

Суммируя вышесказанное, мы можем сказать, что идентификация с родителями в значительной степени имеет автоматический характер, и ребенок будет копировать их поведение, сам того не ведая. Поначалу подобная близость необходима, но недолго. Позже ребенок сможет обучаться только на основе наблюдений за родителями или другими людьми.

Имеет смысл рассматривать процесс обучения идентификации как состоящий из двух стадий. Как только поведенческий пример изучен (стадия первая), его в дальнейшем можно использовать (стадия вторая) в любое время. Другими словами, вы создаете образы, с которыми в дальнейшем сможете идентифицироваться. Сложности, которые встречаются в жизни ребенка, могут заставить его идентифицироваться. В своем внутреннем поиске ответов на эти сложности он находит поведенческие примеры других людей, которые хранятся в его памяти, готовые превратиться в его собственный поведенческий репертуар.

Проведение границы между моментом, когда информация отправляется на хранение, и моментом идентификации будет очень полезным для понимания того, что является самым важным в обучении идентификации. В реальной жизни разницу между этими двумя стадиями заметить сложно, особенно когда кто-то идентифицируется с моделью сразу же после получения поведенческого примера. К примеру, вы можете «войти» в свою учительницу музыки, как только она начинает для вас играть. Со стороны это будет заметно по легким движениям вашего тела и рук, которые будут напоминать ее движения.

8.3. Обучение идентификации в Социальной панораме

Некоторые психологи (самым известным из которых является Бандура) наблюдали, как дети на очень ранних стадиях развития автоматически обучаются с помощью идентификации. Большинство социальных психологов согласны – это быстрый, легкий и бессознательный способ обучения. Это позволяет поверить в то, что многое в своем поведении мы почерпнули через идентификацию, и что именно таким способом мы приобретаем большинство социальных навыков. Многие знаменитые

люди искусства и ученые идентифицировали себя со своими блестящими наставниками. Именно этим способом им удалось воспроизвести величие.

Идентификация – это великолепный способ обучения. Но иногда он может привести к проблемам. К примеру, через бессознательное обучение человек может приобрести вредные модели поведения – агрессия, беспомощность, психические проблемы, сексуальные извращения или преступные наклонности. Примеры подобного поведения незаметно накапливаются и просачиваются в сознание до тех пор, пока не настанет время с ними идентифицироваться. Могут ли подростки становиться убийцами после просмотра телевизора? Ответ, скорее всего, «да». У некоторых людей бессознательная идентификация и усвоенные благодаря ей уроки могут иметь разрушительные последствия. В Главе 6 мы встретились с семейным терапевтом Хеллингером (1995), который, помимо всего прочего, специализируется на проблемах, происходящих вследствие идентификации с плохими образцами для подражания в ближайшем круге человека.

8.4. Моделирование идентификации

Если говорить в общем, то каждая персонификация в Социальной панораме человека занимает собственное уникальное место. Исключением являются только персонификации с двойной или тройной репрезентацией, двойным или тройным расположением (см. Главу 6). Другое исключение – это когда две персонификации помещаются в одно и то же место, то есть имеют общее местоположение.

Десять лет работы по модели Социальной панорамы постепенно раскрыли передо мной механизмы процесса идентификации. Эта модель дает нам возможность детально описать подобные механизмы. Что же конкретно происходит, когда человек X идентифицирует себя с человеком Y?

Как уже должно быть понятно читателям, идентификация происходит не между «людьми», а между «персонификациями». Следовательно, если мы видим, как человек X идентифицирует себя с кем-то, мы можем сказать об этом так: «Одна из персонификаций Социальной панорамы X смешалась с другой персонификацией».

Главное открытие моделирования идентификаций с помощью Социальной панорамы можно сформулировать в виде простого паттерна: идентификация означает, что две персонификации занимают одно и то же место в ментальном пространстве. Другими словами, персонификации X и Y могут находиться в одном и том же месте все то время, в течение которого продолжается идентификация.

Самая полная идентификация происходит, когда персонификация X полностью и навсегда соединяется с персонификацией Y и больше не распознается как отдельная. Иногда все действительно так просто. Клиент жалуется на то, что

компульсивно ведет себя как его мать. И действительно, персонификация матери полностью окружает тело клиента. Подобным же образом клиент может обнаружить, что очень влиятельный родственник находится где-то внутри его головы или груди. В целом ряде примеров идентификации человек может осознавать, что другой человек оказывает на его идентичность огромное влияние, и зачастую говорит о том, что ему сложно различить, кто есть кто. Но во многих других случаях человек может точно осознавать разницу между собой и другим. Подобная сложность объясняется тем фактом, что идентификация может быть непостоянной, а иногда в ней принимают участие только некоторые части персонификации.

Если говорить коротко, то для того, чтобы воспринимать две персонификации как «идентичные», человек должен видеть их на одном и том же месте (см. «общее местоположение» в Главе 6). Общее местоположение обнаруживается, когда клиенты видят другую персонификацию вокруг, внутри или частично внутри пределов собственного тела. Как только «ощущение себя» включается в общее местоположение, человек будет убежден, что он или она – это кто-то другой.

В театре это означает, что актер, который полностью идентифицируется с ролью, обнаруживает: его восприятие себя находится в том же самом месте, что и персонификация характера, который он изображает. Однако так как он все же осознает, что он – это он, а не отыгрываемый персонаж, персонификация роли не будет включать в себя его ощущение себя («его центр», как называет это специалист по актерскому мастерству Кейт Джонстон, 1979).

Человек, который уверяет, что он одержим духами, может указывать: дух находится в границах его тела и включает его ощущение себя. У такого человека во время транса одержимости будет возникать амнезия: он будет уверять, что не помнит себя, когда одержим, и не помнит о духовной идентичности после того, как одержимость прекратится.

Когда мы детально изучаем структуру идентификации, мы можем увидеть, что она может быть весьма динамичной: нет необходимости удерживать две персонификации на одном месте в течение долгого времени. В случае с актером понятно, что он не будет погружен в роль постоянно. Как правило, он может выходить из нее очень быстро и по собственному желанию.

У людей с синдромом множественной личности наблюдаются те же паттерны, которые мы видим у актеров, переключающихся между различными ролями – за исключением того, что актер сохраняет ощущение «реального себя», в то время как человек, у которого диагностирован синдром множественной личности, этого не ощущает. Актеры и страдающие синдромом окружены своими потенциальными ролями, и чтобы возникла идентификация, эти ролевые идентичности (альтер) нужно «надеть на себя». Когда образ надет, он будет находиться на том месте, где обычно находится образ себя (прямо впереди), а его ощущения будут совпадать с местоположением кинестетического «Я».

Разумным будет поверить, что разница между «добровольной идентификацией», которую мы можем видеть у актеров, и «компульсивной идентификацией», как в случае с множественными личностями, заключается в сильном или слабом кинестетическом «Я». Однако некоторые актеры (мой любимый пример в этом плане Аль Пачино) демонстрируют слабое «собственное я» во время своих интервью. Когда они играют, они создают гораздо более сильные личности, нежели их собственная.

8.5. Контридентификация

Противоположный идентификации процесс – это контридентификация, при которой человек X убежден, что он полностью отличается от человека Y. Подобное «убеждение» зачастую означает желание отличаться от Y. Возьмем, к примеру, сына, который не хочет быть похожим на своего агрессивного отца, учителя, который хочет «быть не таким, как все учителя», англичанина, который ненавидит, когда его принимают за американца, ученика, который не желает походить на своего учителя, или мачо, который боится, что его могут обвинить в гомосексуализме.

Контридентификация помогает человеку создать сильную (контр) идентичность, но может приводить и к появлению сильных и странных симптомов. Проблемы, которые возникают в результате контридентификации, вызваны отрицанием многих качеств, которые на самом деле являются необходимыми, но считаются частью отвергнутой персонификации. В примере отца и сына это может помешать сыну вести себя ассертивно, ведь если он это сделает, он будет слишком походить на своего отца.

Персонификации, с которыми человек контридентифицируется, зачастую проецируются прямо перед ним, немного выше уровня глаз и на расстоянии от 5 до 50 метров. Если говорить метафорически, контридентифицируемая персонификация выступает как «север» в социальном компасе человека. Так как она редко располагается в том месте, где должен быть образ себя (также прямо впереди), образ себя часто перекрывается образом персонификации, с которой человек контридентифицирует себя, а потому образ себя может ослабляться. И в конечном итоге дело кончится тем, что картина того, кем человек *не является*, окажется сильнее, чем картина того, кто он *есть* на самом деле.

8.6. Тренер в слезах

Представьте себе, что вы тренер и только что выдали группе великолепную демонстрацию техники медитации. Ваше демо возымело значительный эффект: вы смогли разрешить древний конфликт между двумя бизнес-партнерами. Вы показали

все шаги в нужном порядке и четко объяснили их назначение. Короче говоря, отличная работа.

Вооруженные вашими тщательно составленными раздаточными материалами, ваши ученики отправляются выполнять упражнение. И после короткого перерыва и чашечки кофе настало время посмотреть, каких успехов они добились.

Первое трио, за которым вы наблюдаете, сообщает вам, что они пока не начали упражнение, так как им нужно было поговорить «о личном». Следующая пара уже делает упражнение, но очень сложно понять, на каком они шаге. «Мы предпочитаем делать все по-своему», – объясняют они и продолжают, не обращая на вас больше никакого внимания. К своему величайшему удивлению следующее трио вы обнаруживаете лежащими на полу: они занимаются тем, что сами называют «работой с энергиями», так как полагают, что это гораздо лучше позволит им справиться с проблемой. К своему облегчению вы обнаруживаете двоих, которые действительно сидят так, как надо. Правда, предполагалось, что упражнение выполняется в группах по трое. Но один из них спорит по поводу того, кого нужно винить в возникновении проблемы… Вы пытаетесь вмешаться: «Помните, как я говорил со сторонами конфликта?». Да нет… что… действительно?

Когда вы приходите к выводу, что ваши ученики имеют лишь отдаленное представление о вашей демонстрации, а все ваши напоминания не приводят ни к каким результатам – для вас это как пощечина.

В баре вы встречаетесь с частью своей группы. Они обсуждают вопрос, можно ли вообще научиться искусству переговоров или это нечто генетическое?

Тогда вы начинаете плакать, но, кажется, ни один из учеников этого не замечает. Как вообще возможно, что великолепный поведенческий пример, который вы им предложили, попросту превратился в дым? К счастью, это был лишь пример из серии «А что, если…», и ваши упражнения, скорее всего, проходят именно так, как нужно.

8.6.1. Четыре режима обучения в тренинге

На нейрологическом уровне обучение происходит в синаптических окончаниях нервных клеток (Синклер, 1982), но для тренера эта информация не слишком полезна.

На семинаре для тренеров в институте IEP в Голландии мы выделяем четыре режима обучения. Эти режимы выделены на основе моделирования, наблюдения и анкетирования учеников в процессе изучения материалов тренинга. Какие же процессы в уме человека соответствуют тому, что мы называем «обучением»?

Первый режим обучения представляет собой (1) **попытку запомнить** то, что произносит учитель. Именно это – зачастую безуспешно – пытаются делать ученики, составляя конспекты и повторяя все про себя. Это весьма сознательная деятельность, которую многие преподаватели ошибочно считают «настоящим» обучением.

Другой режим обучения – (2) **делать выводы**. Мы видим, как ученики кивают головой, и слышим: «О!» или «Понятно…». Ученики обобщают то, что происходит на тренинге, и эти обобщения могут превращаться в убеждения. Способность делать выводы – это также деятельность, которая происходит на сознательном уровне. Учителя нередко пытаются навязать ученикам собственные суждения, но это обычно не работает, потому что, как бы ни старался учитель повлиять на них, ученики будут делать свои собственные выводы, что является лучшим способом запомнить что-либо. Люди обычно принимают то, что им подходит, и забывают то, что считают для себя ненужным. В целом убеждения, сформированные ранее в жизни, обычно превалируют над появившимися позже. Новые выводы, которые противоречат старым убеждениям, вызывают внутренние конфликты, которые приходится решать с помощью сознательных умственных усилий: «Так я с самого начала ошибался… а это значит…».

Третий режим обучения носит название (3) **«реструктурирование более раннего опыта».** То, что говорит учитель, будет иметь смысл только тогда, когда его слова связываются с уже имеющимся у ученика опытом. В противном случае они будут просто набором бессмысленных звуков. Этот процесс обязательно включает в себя активацию уже имеющихся в уме учеников воспоминаний. Когда учитель говорит, его ученики выстраивают собственный жизненный опыт. Это означает, что режим обучения (3), представляющий собой реструктурирование более раннего опыта, является самым важным.

Четвертый режим – (4) **обучение через идентификацию**. Это означает «поставить себя на место другого человека» и подражать ему. Это самый эффективный способ обучения поведению – именно так дети обучаются социальным навыкам.

8.6.2. Категории ресурсов

В упомянутой выше программе обучения тренеров мы в значительной степени фокусируемся на третьем (3) режиме обучения. Мы признаем четыре (опять четыре!) категории восприятия, к которым может подключаться человек, желающий учиться. Человек может либо пользоваться настоящими воспоминаниями о том, что он делал – либо вообразить себе, что он мог бы сделать. Аналогично человек может воспользоваться ранее сохраненными примерами поведения, взятыми у других людей, или придумать, что могли бы сделать другие люди. Эти четыре категории

перекликаются с «реструктурированием более раннего опыта» (режим 3) и «идентификационным обучением» (режим 4).

Категории опыта, на основе которых человек может обучаться:

а. Я сам это делал: реальные воспоминания об использовании навыка.
б. Я могу представить себе, как я это делаю: фантазии по поводу того, как это можно будет сделать когда-либо в будущем.
в. Я видел, как это делают другие: реальные воспоминания о том, как этим навыком пользовался кто-то другой.
г. Я могу представить себе, как это делают другие: фантазии о том, как кто-то другой сможет это сделать.

В первых двух категориях человек подключается к собственному опыту: (а) происходил с ним в реальности, в то время как (б) является продуктом воображения. В категориях (в) и (г) поведенческие примеры появляются благодаря наблюдению за другими людьми: (в) представляет собой реальные наблюдения, а (г) – воображаемые.

Категория (в) представляет собой прототип идентификационного обучения. Воображаемые примеры в категории (г) могут работать аналогичным образом, но для обучения подобным способом потребуется значительная креативность. Приведенная выше матрица состоит из классических переменных «вспоминаемое и сконструированное» и «я и другие».

В процессе идентификационного обучения содержимое категории (в) или (г) передается категории (б), чтобы в конечном итоге превратиться в категорию (а). Другими словами, навыки, принадлежащие другим людям – реальные или воображаемые – ассимилируются человеком, который представляет себе, как делает то же самое.

Суммируем: чтобы человек мог обучаться через идентификацию, он сначала должен запомнить несколько примеров, а затем войти в них. Сохранение в памяти – это легкая и полностью бессознательная часть процесса. На основе своей коучинговой практики мы должны предположить, что люди хранят огромное множество поведенческих примеров, но идентифицируют себя только с ограниченным их числом. Мы можем заключить, что все мы обладаем огромным потенциалом неиспользуемых поведенческих примеров, которым мы могли бы последовать в любое время.

Мы можем утверждать, что обе части – хранение и идентификация – в значительной степени зависят от отношений с моделью (родитель, учитель, равный). Чтобы пример отправился на хранение, ролевая модель должна рассматриваться по меньшей мере как стоящая внимания. Акт идентификации требует уже больше умственных усилий, следовательно, уровень мотивации должен быть намного выше. Разумное позитивное отношение к учителю, скорее всего, является необходимым:

если учителем восхищаются, идентификация может происходить бессознательно и без усилий.

8.6.3. Учителя в Социальной панораме

Большинство тренеров верят, что создание и поддержание хороших отношений с участниками тренинга являются очень важными. Но в истории современного образования важной ролью отношений между учеником и учителям очень часто пренебрегают. Многие верят, что результаты обучения не зависят от того, нравится ли ученику его наставник. Некоторые даже верят, что жесткий подход со стороны авторитарного профессора будет работать лучше всего, а хороший учитель – это учитель, не проявляющий особого снисхождения к ученикам. Возможно, для сознательных режимов обучения – (1) и (2) – это может оказаться верным: угроза наказания может гарантировать внимание. Но бессознательное обучение в этом случае работать не будет. Ученики вряд ли будут идентифицироваться с учителем, который им не нравится. Когда учитель отвергается как человек, идентификация будет невозможна, и вся модель идентификационного обучения в этом случае исключается.

Чтобы уложить все это в систему, я опишу пять основных переменных отношений «ученик-учитель»:

1. Эмоциональное отношение ученика к учителю
   – позитивное, нейтральное или негативное.

2. Размер персонификации учителя в Социальной панораме ученика
   –больше, меньше или равный себе.

3. Расстояние от ученика до персонификации учителя
   –недалеко, на определенном расстоянии и далеко.

4. Размер образа себя ученика
   –больше образа учителя, меньше или равный ему.

5. Расстояние до образа себя ученика
   – недалеко, на определенном расстоянии или далеко.

Эти пять переменных помогут нам понять наиболее важные моменты касаемо роли отношений в обучении.

8.6.4. Эмоциональное отношение ученика к учителю

Когда ученик любит своего учителя, ничто не помешает ему идентифицироваться с поведенческими примерами, которые дает последний. Тренер, который нравится участникам, увидит, что его демонстрация будет тут же воспроизводиться в ходе упражнений. Если ученики не любят учителя, они не будут следовать его примеру. Они не захотят быть такими, как он, и будут сопротивляться идентификации с «неправильным», «неэтичным» или «вредным» примером: они могут даже контридентифицироваться. Учитель заметит, что ученики делают упражнения «по-своему», если вообще делают. Некоторые будут демонстрировать большую креативность, изобретая контрпримеры и причины, по которым все идеи учителя неправильные.



Однако контридентификационное обучение тем не менее может оказаться весьма ценным. Почему? Потому, что больше всего прогресса в науке исходит от учеников, которые контридентифицировали себя со своими авторитарными профессорами. Новые и креативные гипотезы появлялись тогда, когда ученики хотели доказать: учитель неправ. И лишь лучшие и полностью независимые души намеренно делали так, чтобы их ненавидели – с целью заставить учеников думать самостоятельно.

8.6.5. Размер персонификации учителя

Статус человека может быть результатом действия многих «источников власти» (Глава 4). Наиболее распространенные – статус знаменитости, доминирующее поведение, деньги и власть наказывать или вознаграждать. Конечно, то, каким

образом учитель будет репрезентироваться в Социальной панораме своего ученика, в первую очередь зависит от того, что считает важным данный ученик. Даже если учитель – суперзвезда или имеет лицензию на убийство, ему тем не менее придется что-то сделать для того, чтобы произвести на учеников впечатление и чтобы занять доминирующее местоположение в их Социальной панораме.

Если ученик видит учителя в большом размере, это увеличивает шансы на то, что ученик идентифицируется с этим учителем. Если тренер репрезентируется как доминирующий, он окажет на слушателей большое влияние, но лишь тогда, когда он нравится ученикам. Всем захочется быть такими же, как тренер: носить такую же одежду, водить машину такой же марки, есть ту же пищу и даже выполнять упражнения только так, как их делает тренер.

Однако доминирование, которое сопровождается негативным эмоциональным отношением, спровоцирует учеников на сопротивление идентификации. Для этого они могут вооружиться очень сильным образом себя: если их образ себя будет сильнее, чем репрезентация учителя – ученики будут в безопасности. В результате ученики будут вести себя очень самоуверенно, что покажется учителю сочетанием глупости и невежества. В подобных случаях борьба за власть между учениками и учителем будет гарантией того, что учебный процесс будет проходить весьма живо.

8.6.6. Расстояние от ученика до персонификации учителя

У нас есть основания верить, что умственное усилие, которое требуется для идентификации, возрастает вместе с субъективным расстоянием, на котором воспринимается персонификация. Если ученик видит учителя как находящегося рядом, идентификация будет легкой: ученику потребуется совершать небольшие прыжки туда и обратно, и идентификация станет мягким и полностью бессознательным процессом.

Мы уже упоминали тенденцию защищать свою целостность, размещая доминирующие персонификации на большом расстоянии (Глава 4). Студенты с маленьким, негативным или разрушенным образом себя могут помещать доминирующего учителя на большое расстояние, чтобы не чувствовать себя подчиненными.

Некоторыми харизматичными учителями (гуру) восхищаются, репрезентируя их как очень доминирующих. Такие учителя активно поддерживают самооценку своих учеников, но они слишком святы или слишком могущественны, чтобы их можно было репрезентировать поблизости от себя. Если такой гуру виден с очень большого расстояния, идентификация будет практически невозможна. Но тем не менее

восприятие ученика и большое количество поведенческих примеров, предлагаемых гуру, будут способствовать усвоению информации (режим обучения 1).

Ученики могут запоминать каждое предложение и выражение такого гуру, но они смогут воспроизвести свое знание только в форме цитат: «То, что он сказал, было… а затем он посмотрел вот так… он ответил, сказав…». Ученики никогда и ни за что не смогут воспроизвести его мудрость так, как будто она является их собственной. Как только гуру потеряет лицо и будет сброшен со своего пьедестала, все, чему он учил, будет тут же забыто.

Харизматичные тренеры, которые репрезентируются слишком далеко, чтобы с ними идентифицироваться, никогда не останутся без работы. Их студенты никогда не смогут полностью изучить то, что дает такой тренер, так как идентификации не происходит, и они всегда будут возвращаться, чтобы получить больше.

8.6.7. Размер образа себя как ученика

Если ученик уверен в себе, его образ себя будет позитивным, стабильным и крупным, и доминирующая персонификация учителя не сможет его превзойти. Ученик сможет выбирать, с какими моделями поведения учителя он хотел бы идентифицироваться. И мы можем ожидать, что между моментом сохранения поведенческих примеров и моментом идентификации будет иметь место определенная задержка. Этой задержки не будет у учеников со слабым образом себя. Если такие ученики будут любить учителя, то он немедленно окажет на них влияние, и они подхватят в том числе и не слишком важные поведенческие паттерны учителя. Его пример они могут превратить в догму.

Тренеры и учителя оказывают огромное влияние на самооценку тех, кого они обучают. Если они сделают так, чтобы ученики чувствовали себя неуверенными и незащищенными, их ролевая модель будет иметь больше влияния, особенно если их все же любят. Тренер, придерживающийся конфронтационного стиля и вызывающий у учеников неуверенность, конечно, потеряет часть их расположения, что снизит стремление участников идентифицировать себя с ним. Тренер увидит, что его примеры не дают результатов, и это может привести к еще большей конфронтации, которая еще больше снизит идентификацию.

8.6.8. Обучение у равных

Тренеры зачастую склонны переоценивать собственное влияние и недооценивать влияние на ученика товарищей по группе. Такая позиция может поменяться, когда тренер столкнется с группой учащихся, которые постоянно демонстрируют

отклонения от примеров, предложенных учителем, когда дело будет доходить до проверки их практических навыков. Если все студенты делают одни и те же ошибки, возможно, это результат влияния популярных одноклассников. Влияние «ближайшего равного по положению» очень велико, так как с ним легко идентифицироваться.

Когда в Социальной панораме человека равный ему репрезентируется как не слишком значимый (маленький или находится на большом расстоянии), обучения через идентификацию не происходит, даже если тренер замечательный.

8.7. Тимбилдинг в рамках Социальной панорамы

Я занимаюсь альпинизмом уже более 30 лет, и за это время мне не раз случалось видеть, как хорошие друзья в горах начинали буквально ненавидеть друг друга. Эгоизм в условиях ограниченного запаса продуктов, опасное и взрывное поведение, алкоголь, конкуренция за женщин и глупость, вызванные горной болезнью и усталостью, становились причиной разрушения в том числе и моих дружеских отношений. Я начал понимать, почему считается, что некоторые несчастные случаи в горах на самом деле могут являться убийством.

На основании этого я пришел к выводу, что выездные тренинги далеко не всегда позволяют сплотить людей. Как бы я ни любил быть на природе, я все же достаточно скептично отношусь к выездным программам тимбилдинга.

Причина, по которой я начал данный раздел именно с этого, заключается в следующем: я хочу подвести вас к сути того, что может означать Социальная панорама, если дело доходит до улучшения отношений в команде. Тимбилдингом зачастую ошибочно считаются мероприятия, в ходе которых участников заставляют выполнять определенные групповые задачи. Чтобы построить команду, необходимо изменить мнение ее членов друг о друге. На мой взгляд, многие, кто специализируется в сфере тимбилдинга, фокусируются на программах, видах деятельности и упражнениях, но не видят, из чего состоят команды.

КОМАНДА – ЭТО НАБОР ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ ДРУГ С ДРУГОМ СОЦИАЛЬНЫХ ПАНОРАМ

Команда создается в Социальных панорамах отдельных ее членов. Образы людей относительно других членов группы – вот что составляет команду. Команда состоит из образов, которые возникают у ее членов относительно других членов и касаются их лично. В этой книге данные индивидуальные образы мы будем называть «командной панорамой». Говоря о команде, можно использовать множество абстрактных выражений: командный дух, командная культура, правила взаимодействия в команде. И все они исходят из одного источника –

индивидуальных командных панорам, на которые оказывают влияние индивидуальные панорамы остальных.

И если перед нами плохая команда, мы можем предполагать, что Социальные панорамы ее членов содержат элементы, делающие эту команду именно такой.

ОТ ТЕКУЩЕЙ КОМАНДНОЙ ПАНОРАМЫ – К ЖЕЛАЕМОЙ

С моей точки зрения тренинги по тимбилдингу должны быть направлены на то, чтобы реструктурировать командные панорамы членов команды. Именно это приведет к появлению чувства коллективизма, желанию делить ответственность, лояльности и единству. Вдобавок после такого тренинга люди будут испытывать больше радости и гордости за то, что являются членами этой команды. И в дополнение ко всему они должны быть мотивированы на то, чтобы вкладывать усилия в создание безопасной и продуктивной атмосферы в команде.

Прежде чем начнется тренинг, у всех членов команды уже должны быть социальные навыки, необходимые для работы в команде. Любой член команды, у кого таких навыков нет, должен пройти индивидуальный коучинг в рамках программы улучшения команды.

Итак, мы можем сказать, что проект по тимбилдингу должен провести членов команды от той командной панорамы, которая у них есть в настоящий момент, к командной панораме «желаемого состояния». Как же это сделать наиболее эффективно?

Как я уже говорил в этой книге, я предпочитаю изменять репрезентации, а не паттерны взаимодействия. Взаимодействие я рассматриваю как результат социальной репрезентации: не имеет смысла учить людей говорить правильные вещи, если у них сохраняется негативный образ друг друга.

Итак, еще раз: каков самый эффективный способ изменения социальной репрезентации членов команды?

ЧТО БУДЕТ РАБОТАТЬ?

Наивно было бы думать, что достаточно просто усадить членов команды за круглый стол, и работа будет сделана. Даже если команда отлично проводит время на роскошном курорте, где проводятся хорошо организованные и структурированные митинги, это не обязательно приведет к улучшению отношений. Когда сторонам дается возможность углубиться в конфликт, этот конфликт зачастую становится еще более серьезным. Да и сама обстановка курорта может привести к новым конфликтам: конкуренция за комнаты, официанток или теннисные корты может причинить кучу проблем. Ведь вечером, когда тренер спит, в разгоряченные головы в баре может прийти множество разных идей. Более того, попытки разрешить межличностные конфликты в крупных группах обычно ни к чему не приводят. Если

когда-то и удается решить подобные конфликты в условиях большой группы, то это требует огромного количества времени и часто является просто удачей. Конфликты между двумя людьми лучше всего разрешать между ними двумя – возможно, с помощью посредника или консультанта, но никак не на публике. Арена предназначена для борьбы, а не для разрешения конфликтов. Конфронтации, возникающие перед лицом группы, обычно вызывают дальнейшую поляризацию. Аудитория вынуждена становиться на чью-то сторону, и в результате различия между сторонами будут и упрощаться, и усиливаться.

Размещение всех членов команды, которую нужно построить, за круглым столом будет иметь смысл только тогда, когда в ней нет никаких конфликтов. А потому прежде чем создавать любую программу тимбилдинга, абсолютно необходимо провести глубокую оценку на наличие конфликтов.

Помимо информации о конфликтах тренеру необходимо узнать побольше о том, насколько индивидуальные члены группы мотивированы быть ее членами. Действительно ли они хотят стать лучшими членами этой команды?

Зачастую программа проходит только за счет энтузиазма менеджмента. Стоит помнить, что если менеджмент нуждается в вас, чтобы улучшить команду, то это значит: сами они не смогли справиться с этой задачей. Зачастую причиной этого является то, что менеджмент не имеет тесной связи с сотрудниками. И они надеются, что тренер выполнит за них всю работу. Но иногда подобное стремление переложить решение на других только настраивает людей против менеджмента. И вы не заметите, как люди объединятся через критику менеджмента, и это приведет к поляризации между управленцами и сотрудниками. А это, в свою очередь, может привести к возникновению очень непродуктивной разновидности командного духа. Если менеджмент теряет позиции в Социальной панораме членов команды, тимбилдинг принесет организации больше вреда, нежели пользы – даже если сама команда в результате тренинга усилится.

Зачастую тренера рассматривают как человека, который работает на менеджмент. Когда подобный тренер помещает членов команды в неприятные, утомительные или откровенно опасные ситуации, его могут воспринять как «исполнителя» воли менеджмента. Тогда члены команды, скорее всего, поместят тренера в то же место, которое уже занимает в их Социальной панораме менеджмент, и начнут делать то, чего они не могут сделать открыто по отношению к менеджменту – бунтовать. И каким бы хорошим ни был тренер, если его воспринимают как «человека, которому наш босс платит за то, чтобы нами манипулировать», никакие его меры не возымеют эффекта.

Все это необходимо прояснить, чтобы все задуманное сработало. Прежде чем разработать программу, тренеру по тимбилдингу нужно поговорить с как можно большим количеством отдельных участников мероприятия.

Когда вас приглашают выступить в роли тренера по тимбилдингу, менеджмент чаще всего ожидает, что вы проведете ряд групповых видов деятельности, а не множество отдельных коучинговых сессий. Но на самом деле именно второй вариант будет наилучшим. Как всем известно, лучшие продукты иногда бывает сложнее всего продать.

Некоторые члены команды имеют огромное влияние на командную панораму. Проводя с ними индивидуальные коучинговые сессии, вы можете сделать так, чтобы сначала эти люди изменили свою панораму. Как только их командная панорама улучшится, можно сделать так, чтобы эти наиболее влиятельные члены поговорили с менее влиятельными. В этом им может помочь небольшой индивидуальный тренинг по теме применения языка Социальной панорамы и метафор групповой динамики. Затем они распространят новости на крыльях своей социальной власти. Подобные естественные изменения отношений – это, возможно, наиболее изящный поход к улучшению отношений в команде.

Идентификация и вовлечение лидеров, оказывающих влияние на формирование социального мнения, может стать обходным путем в процессе тимбилдинга.

Опытный коуч, вооружившись этой книгой и набором стандартных техник НЛП, может быть весьма эффективным тимбилдером. С помощью этих инструментов коуч может помочь избавиться от травм, снизить уровень конфликтов и недоверия и улучшить мотивацию – и все это с помощью индивидуального коучинга. Коуч сможет сплотить команду только после того, как обстановка будет налажена и дух будет высок. Целенаправленный коучинг – это, возможно, самая эффективная подготовка к групповым сессиям по тимбилдингу. Вот краткий обзор шагов, которые нужно будет предпринять.

Техника 57. Индивидуальный тимбилдинг

Показания: конфликты и негативные отношения в команде

В описании представлено руководство для работы с отдельными членами команды в процессе подготовки к групповым мероприятиям.

Часть 1. Проверка мотивации члена команды

1. Вы хотите работать в команде?

2. Вы верите, что структура организации составлена правильно?

3. Вы вовлечены в конфликты, которые выходят за пределы команды – к примеру, конфликты с менеджментом?

4. Есть ли у вас претензии к команде, ее членам или способу ее организации?

5. Есть ли у вас негативные чувства по отношению к тимбилдингу как таковому?

Когда все возражения устранены, мы начинаем формулировать четкий личный результат, который получит член команды. «Какого бы результата от улучшения отношений в команде вы хотели бы ожидать лично для себя?». Расположите это в ближайшем будущем на линии жизни клиента (см. Джемс и Вудсмолл, 1988).

Продолжайте проводить коучинговые сессии до тех пор, пока каждый член команды не получит представления о своем вкладе в деятельность команды и в будущее и согласится с этим. Когда это сделано, продолжайте выполнять следующие шаги, описанные ниже.

Часть 2. Коучинг для достижения желаемой командной панорамы

1. Попросите члена команды вспомнить ситуацию из собственной жизни, когда он ощущал сильный командный дух. Предпочтительно, что это был опыт, не связанный с его текущей командой.
   Пусть он исследует Социальную панораму, которая относится к его восприятию сильного командного духа. Нарисуйте ее на листе бумаги.

2. Попросите вспомнить типичные ощущения, связанные с деятельностью в нынешней команде. Затем попросите члена команды войти в свою текущую командную панораму. Выясните, как он ее воспринимает. Попросите нарисовать и ее.

3. Попросите члена команды пофантазировать на тему того, какой должна быть команда. Воспользуйтесь для этого информацией о команде, которую вы исследовали в примере с сильным командным духом. Где бы вы хотели видеть остальных членов команды, чтобы ощутить командный дух? Попросите члена команды включить это в желаемую командную панораму и оцените ее с эмоциональной точки зрения. Попросите его нарисовать эту новую Социальную панораму.

4. Сейчас у вас есть три рисунка командной панорамы: а) референтный для сильного командного духа; б) текущая командная панорама и в) желаемая командная панорама.
   Далее применяются техники, представленные в этой книге (в основном в Главе 5 и 6), которые позволяют изменить текущее состояние командной панорамы до желаемого. Сравните референтную панорамы сильного командного духа с текущей панорамой, чтобы найти необходимые ресурсы.

Повторите это со всеми членами команды

Подобный «прямой» подход применяется до тех пор, пока все отдельные члены команды не справятся со своей ненавистью и недоверием. Возможно, некоторым из них придется изменить ограничивающие убеждения (Техника 17), усилить

самооценку (Главы 3 и 4) или справиться с травматическим опытом из раннего детства. Сделайте все, что необходимо – это обязательно окупится.

Использование подхода Квикеля

Вим Квикель – это известный в Голландии специалист по тимбилдингу. В данном им большом интервью он убежден: лучший подход к тимбилдингу заключается в том, чтобы фокусироваться исключительно на работе, на командных задачах. Упражнением становится сама работа. Квикель очень директивно наставляет членов команды, заставляя их планировать свою будущую работу до последней детали, чтобы не оставалось никакого места для неуверенности. Он верит: если каждый точно знает, что нужно делать, многие межличностные проблемы будут решены автоматически. Чтобы создать оптимальную степень уверенности, команда должна посвятить себя выполнению плана работы, реализация которого потребует месяцы, а возможно, и годы труда. Им необходимо четко решить, кто, когда и какие задачи будет выполнять. Все это записывается на специальных рабочих листах. Сам Квикель регулярно возвращается, чтобы проверить прогресс команды в выполнении планов, и когда дедлайны нарушаются, проводятся собрания. В этом весьма эффективном подходе к тимбилдингу Квикель не пользуется никакими другими методами социальной инженерии. «Они делают то, за что им платят, и работают в той роли, которая им подходит». Для Вима Квикеля Социальная панорама несущественна.

Тем не менее, любые тренеры и консультанты, которые хотят больше воздействовать на социально-эмоциональном уровне, найдут на этой странице три метода для этой цели.

Техника 58. Создание команды

Показания: Отсутствие спонтанности и близости

Очистите комнату от лишней мебели. Пригласите команду зайти. Передайте каждому участнику лист бумаги. Попросите команду выяснить, какое наименьшее количество листов нужно, чтобы на них могли стоять все участники. (Ни на какие дополнительные вопросы отвечать не нужно)

Это упражнение включает физическую близость как способ углубить групповые чувства. Оно также предоставляет диагностический инструмент: люди, которые не могут разделять чувства группы, откажутся принять участие в таком упражнении.

Техника 59. Исследование командной панорамы в групповой сессии

Показания: членам команды необходимо понять их отношения

Этот техника была впервые применена в 1996 году, но она была похожа на создание «социограмм», которые были разработаны в 60-х годах на основе теории социального поля Курта Левина (1951). Вторая часть процедуры основана на методе Берта Хеллингера (1996) за исключением того, что здесь не используются заместители. Эта процедура довольно конфронтационная, поэтому стоит использовать ее только с группами и командами, в которых нет конфликтов. Группы могут делать технику от 15 минут до 2 часов в зависимости от слаженности команды. Это очень полезный диагностический инструмент на всех уровнях. Наблюдайте, как группа выполняет эту задачу, и вы узнаете следующий шаг своих действий.

Часть первая: на бумаге

В 1996 году я раздал членам команды листы бумаги и сказал нарисовать небольшой круг посредине. "Этот круг представляет вас, – сказал я, – нарисуйте наверху его свой нос. Теперь закройте глаза и подумайте о всех людях в мире, окружающих вас. Вообразите тех членов команды, которые имеют к вам отношение. Кто они? Где вы их видите? Как далеко? Они слева или справа? Теперь нарисуйте, как вы воспринимаете позиции этих членов команды по отношению к себе."

Пример на флипчарте многое прояснил, но некоторые участники по-прежнему нуждались в помощи. В конце концов все представили свой опыт работы в команде. Все показали направление взгляда туда, куда указывал нос. Только вертикальное измерение отсутствовало, но мы нашли решение и для этого. Это было очень просто: люди, которых видели выше или ниже, были отмечены маленькими стрелками, направленными вверх или вниз. Длина этих стрелок показывала, насколько выше или ниже представлялся человек.

Затем участникам было дано указание нарисовать ту же команду, но на этот раз так, как им хотелось бы ее видеть. Если они хотели, они могли также объяснить, зачем нужны эти изменения.

Часть вторая: во плоти

После того как все участники выполнили задание, я попросил их взять свои рисунки в другую комнату. Здесь стояли стулья, расставленные у стен, и все расселись на них. «Это похоже на танцевальную вечеринку для подростков», – прокомментировал один человек.

Одна участница, Астрид, была выбрана для того, чтобы воплотить ее социальную панораму в жизнь, заставив настоящих членов команды встать и сесть в соответствии с пространственной конфигурацией ее первого рисунка (текущего состояния). Некоторое время она перемещала людей, пока их позиции не совпали с рисунком. Она закончила с двумя участниками, стоящими на столах, один лежал на земле, а другой стоял на коленях.

Наконец Астрид села на стул посередине, на свое место и проверила, все ли в порядке. Она казалась удовлетворенной: "Так мне все это видится", – сказала она. Не было необходимости это комментировать, поскольку каждый мог легко дать свою интерпретацию этому ландшафту.

На пути к улучшению

Затем Астрид взяла свой второй рисунок. Перемещая людей и стулья, она смогла показать всем, как она предпочитает, чтобы это выглядело. Некоторых людей она хотела приблизить, в то время как другие должны были передвинуться справа налево.

Я разрешил группе некоторое время обсудить, что потребуется, чтобы эти изменения произошли в действительности. Повторение этого процесса с другим членом команды еще больше прояснило потребности внутри команды.

Техника 60. Приручение дракона

Показания: если команда чувствует угрозу со стороны внешних сил

На другом занятии с командами была применена групповая версия Техники 7. Доброволец, один из наиболее стабильных членов команды, носил голову дракона, которая была сделана из листа флипчарта с нарисованными на нем глазами. Он принял роль символического дракона, изображая любого постороннего человека, который угрожал функционированию и благополучию команды. (Один высокопоставленный руководитель похоже рассматривался как реальная угроза.)

Паттерн приручения

1. Вербальная разрядка
   Команда была расставлена в широкий круг вокруг дракона, и каждый получил возможность выразить словами свою агрессию дракону. Для каждого участника подчеркивалось, что этот дракон изображает человека за пределами комнаты.

2. Положительные намерения
   Все участники изучили, какие по их мнению были позитивные намерения дракона: «Что он пытается достичь этим драконьим поведением?»

3. Отсутствие ресурсов
   Каждый член команды самостоятельно выяснил, каких качеств не хватало человеку-дракону: «Какие ресурсы нужны дракону, чтобы иметь возможность действовать дружелюбно и эффективно?»

4. Активация этих ресурсов
   Теперь всей команде было предложено направить свое внимание внутрь и

найти пример, когда они владели и пользовались этими ресурсами. Как только пример был найден, команде предложили полностью ассоциироваться с этим примером и пережить его как можно более интенсивно.
Затем их попросили представить эти ресурсы в виде чего-то, что можно было бы положить на руки и сделать из него шары. Как только это было сделано, мы перешли к следующему шагу.

5. Перенос ресурсов
Участникам группы было предложено бросить свои ресурсы (шары) в дракона и посмотреть, как он изменится. Таким образом, дракон превратился в нечто другое.

Техника 61. Фантазия о команде

Показания: улучшить климат в тренинговой группе или команде

Сядьте спокойно. Создайте медитативную атмосферу с помощью гипнотического языка, который звучит так:

«Вернитесь в здесь и сейчас. Почувствуйте, на чем вы сидите, почувствуйте ваши ноги, голову, шею ... Дышите медленно и глубоко. Расслабьтесь и слушайте, что я говорю, и также слушайте звуки птиц, ветра, машин ... Слушайте всё ... Итак, оглянитесь вокруг себя и затем закройте глаза и изучите все, что вы можете видеть своим внутренним взором. Образы каких людей всплывают в вашей памяти? Что они носят, как они сидят? Какие цвета, света и тени, движения и формы ....

Теперь увидьте всех членов команды, как вы представляете их в своей голове. Дайте себе время для этого.

Как только вы отметили членов команды в своей голове, откройте глаза и посмотрите на настоящих людей здесь ... оглянитесь ... Есть ли разница? Забыли ли вы кого-то? Кто был ближе всего к вам? Кто был дальше всего? Кто большой, кто маленький, кто низкий или высокий?

Снова закройте глаза, расслабьтесь и вспомните, как вы видели команду в своей голове ... Хорошо ... Некоторые члены команды, возможно, были далеко или были забыты. Дайте себе время, чтобы найти для них место и возможно приблизить их к себе. Сделайте их четкими и подходящего размера. Может быть вы догадываетесь, почему некоторые члены команды находятся на расстоянии? Вы хотите это изменить? Дайте себе время ... (Пауза)

Вы представляете команду. Какой цвет соединяет вас с другими членами команды? Возможно, свет этого цвета связывает вас вместе. Посмотрите на самые сильные связи ... на самые слабые связи ... С кем бы вы хотели соединиться сильнее?

Представьте, что связь усиливается ... (Пауза). Посмотрите, как все члены команды связаны друг с другом. Протяните цветные линии между собой и другими.

Теперь взлетите над командой ... и посмотрите на все эти связи сверху ... (Пауза). Правильно ли они выглядят? Хотели бы вы изменить некоторые соединения? Дайте себе время ... (Пауза).

Теперь позвольте себе найти самый лучший пример единства, товарищества и дружбы из вашей жизни ... (Пауза). Снова проживите эту ситуацию. Прочувствуйте ее снова. Побудьте с этими людьми снова ... (Пауза). Насладитесь этим некоторое время ....

Сохраните это чувство внутри и плавно переместитесь в себя, где вы сейчас, в центр команды.

И почувствуйте прочность новых связей ... (Пауза).

Теперь выйдите за пределы команды и увидьте образ себя со стороны. Как вы выглядите? Вы включены в команду? Вам это нравится? Наблюдайте с этого расстояния, как вы взаимодействуете с другими членами.

Теперь переместитесь в позицию наименее влиятельного члена команды. Что вы видите его или ее глазами? Подумайте, как этот человек видит вас ...? (Пауза).

Оставьте эту позицию и переместитесь в положение самого влиятельного члена команды. Посмотрите его или ее глазами, увидьте команду и посмотрите на себя ... (Пауза).

Если необходимо, переместите ближе участников, которые слишком далеко. И опустите ниже тех, кто слишком высоко. Почувствуйте, что в этом сложного. Почувствуйте, что в этом хорошего.

Вернитесь в себя. Есть ли что-то еще, что вы хотели бы улучшить в своем видении команды? Дайте себе время, чтобы закончить эту картину, и спросите себя, как исходя из этого видения вы теперь будете общаться и ладить с другими членами команды в будущем. Какие проблемы нужно решить? (Длинная пауза).

Дайте себе время, чтобы вернуться в здесь и сейчас, и можете поделиться, что произошло в этом трансе.»

Постскриптум

Мой друг и коллега Вольфганг Уокер из Берлина применил семейную панораму в работе с более чем 70 психиатрическими пациентами (май 2004). Он уверяет, что во многих случаях это позволило ему улучшить жизнь клиентов. И это отличная новость! Энтузиазм тех, кто работает в этой сфере – лучший способ продвижения инструмента, подобного Социальной панораме. Она помогает мне в моей повседневной работе с клиентами, и сейчас мне сложно представить себе, как я мог без нее работать.

Лично для меня Социальная панорама – это настоящий поток удивительных новых инсайтов, которые подкрепляют мою мотивацию и далее продвигать этот долгосрочный проект.

Однако написание книги, подобной этой – это своеобразная бесконечная история. Всегда можно улучшить то или иное предложение или даже поменять всю концепцию. Книга может быть более научной или более повествовательной, в ней может быть больше историй из жизни… Но эта книга такова, какая она есть: первая книга по данной теме, которая увидела свет.

С момента изобретения термина «Социальная панорама» до этого англоязычного издания прошло 10 лет. И я должен признать: каждый шаг этого пути был нелегким. Но большую часть своей жизни я был альпинистом, и я знаю: вершина, которую было сложнее всего покорить, оказывается самой чудесной.

С помощью этой книги я завел вас в горы, но даже самый лучший проводник никогда не понесет скалолаза до вершины и обратно. Если вы дошли вместе со мной до этой точки – я вас поздравляю. Вы следовали моим шагам, но все же именно вы переставляли ноги, пока не достигли вершины – последней страницы.

БИБЛИОГРАФИЯ

Abram, D., 1997, The Spell of the Sensuous, Vintage Books, Random House, New York.

Abrams, R., 1999, When Parents Die: Learning to Live with the Loss of a Parent, Routledge, East Sussex, England.

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., and Sanford, R. M., 1950, The Authoritarian Personality, Harper, New York.

Ahsen, A., 1968, Basic Concepts in Eidetic Psychotherapy, Random House, New York.

Ahsen, A., and Lazarus, A. A., 1972, Eidetics: An Internal Behaviour Approach. In: Lazarus, A. A., Clinical Behavior Therapy, Brunner Mazel, New York.

Akstein, D., 1991, Un voyage a travers la transe: La Terpsichore-Transe- Therapie, Editions Sand, Paris.

Allport, G. W., 1954, The Nature of Prejudice, Addison-Wesley, Reading, MA.

Alstadt, D., and Kramer J., 1993, The Guru Papers: Marks of Authoritarian Power, Frog Press, Berkeley.

Andreas, S., 2001, Building Self-Concept, Anchor Point, July 2001, Vol. 15, No. 7.

Andreas, S., and Andreas, C, 1989, Heart of the Mind, Real People Press, Moab, Utah.

Andreas, S., Faulkner, C, and McDonald, R., 1994, NLP: The New Technology of Achievement, William Morrow, New York.

Andreas, T., and Andreas, C, 1994, Core Transformation: Reaching the Wellspring Within, Real People Press, Moab, Utah.

Augoustinos, M., and Innes, J. M., 1990, Towards an integration of social representations and social schema theory. In: British Journal of Social Psychology, 29, 213-31.

Baars, B. J., 1983, Conscious Content Provide the Nervous System with Coherent, Global Information. In: Davidson, G., Schwarz, G., and Shapiro; Consciousness and Self Regulation: Advances in Research and Theory, Vol. Ill, Plenum Press, New York.

Bailey, D., 1997, Computational Model of Embodiment in the Acquisition of Action Verbs, PhD dissertation.

Bakan, P., 1978, Two Streams of Consciousness: A Typological Approach. In: Pope, K., and Singer, J. (eds.), The Stream of Consciousness, Plenum Press, New York.

Baker, R., and Oram, E., 1998, The Great Baby Wars, Fourth Estate Limited, London.

Baldwin, J. M., 1987, Social and Ethical Interpretations in Mental and Social Development, Macmillan, New York.

Ballif, B., 1981, The Significance of the Self-Concept in the Knowledge Society. In: Lynch, M., and Norem-Hebeisen, A., Computer Science Division, EECS department, University of California, Berkeley.

Bandler, R., 1985, Using Your Brain for a Change, Real People Press, Moab, Utah.

Bandler, R., and Grinder, J., 1975a, Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, MD, Part 1, Meta Publications, Cupertino, CA.

Bandler, R., and Grinder, J., 1975b, The Structure of Magic I, Science and Behavior Books, Palo Alto.

Bandler, R., and Grinder, J., 1979, Frogs into Princes, Real People Press, Moab, Utah.

Bandler, R., and Grinder, J., 1982, Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning, Real People Press, Moab, Utah.

Bandler, R., Grinder J., and Satir, V., 1976, Changing With Families, Science and Behavior Books, Inc., Palo Alto, CA.

Baron-Cohen, S., 1991, The Theory of Mind Deficit in Autism: How specific is it? In: British Journal of Developmental Psychology, 9,301-314.

Bateson, G., 1972, Steps to an Ecology of Mind, Ballantine, New York.

Bateson, G., and Mead, M., 1942, Balinese Character: A Photographic Analysis, New York Academy of Sciences, New York.

Beahrs, J., 1982, Unity and Multiplicity: Multilevel Consciousness of Self in Hypnosis, Brunner Mazel, New York.

Bern, D. J., 1967, Self-Perception: An Alternative Interpretation of Dissonance Phenomena, Psychological Review, 74,183-200.

Bertalanffy, L., 1968, General Systems Theory, Braziller, New York.

Bolstad, R., 2002, Resolve: A New Model of Therapy, Crown House Publishing Ltd, Carmarthen, Wales.

Bolstad, R., and Hamblett, M., 1999, The Unanswerable Question. In: Anchor Point, Vol. 13, No. 7, July 1999.

Bolstad, R., and Hamblett, M., 2001, Why the Moon Changes Size: The Neurology of Submodalities. In: NLP World, Vol. 8, No. 1.

Boon, S. and Draaijer, N., 1995, Screening en diagnostiek van dissociatieve stoornissen, Swets & Zeitlinger bv, Lisse.

Bostic St. Clair, C, and Grinder, J., 2001, Whispering in the Wind, J&C Enterprises, Scotts Valley, California.

Boszormenyi-Nagy, I., 1987, Foundation of Contextual Therapy: Collected Papers of Ivan Boszormenyi-Nagy, Brunner Mazel, New York.

Bourguignon, E., 1968, World Distribution and Patterns of Possession States. In: Prince, R. (ed.), Trance and Possession States, R. M. Bucke Memorial Society, Montreal.

Braun, B., 1986, Treatment of Multiple Personality Disorder, American Psychiatric Press, New York.

Brown, R., 1988, Group Processes, Blackwell, Oxford.

Burgoon, J., 1991, Relational message interpretations of touch, conversational distance, and posture. In: Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 15, 4,1991.

Cameron-Bandler, L., 1978, And They Lived Happily Ever After, substantially revised as Solutions, 1985, Real People Press, Moab, Utah.

Cameron-Bandler, L. and Lebeau, M., 1986, The Emotional Hostage: Rescuing Your Emotional Life, Future Pace, San Rafael, CA.

Campbell, J., 1964, The Masks of God, Viking, Penguin Books, New York.

Chekhov, M., 1953, To the Actor, Harper & Row, New York.

Chen, M., and Bargh, J., 1997, Nonconscious behavioural conformation processes: The self-fulfilling consequence of automatic stereotype activation, Journal of Experimental and Social Psychology, 33, 541-560.

Cipoletti, M. S., 1989, Langsamer Abschied; Tod und Jenseits im Kulturvergleich, Museum fuer Voelkerkunde, Frankfurt am Main.

Cladder, H., 2000, Oplossingsgerichte korte psychotherapie, Swets & Zeitlinger, Lisse.

Cladder, H., 2001, Metenweten. In: De Eekhoorn, negende jaargang, nummer 2, maart 2001.

Cotkin, G., 1990, William James and Psychological Discourse of Heroism, Lezing op het Principles Congress 1990, William James Foundation, Amsterdam.

De Shazer, S., 1989, Wege de erfolgreiche Kurztherapie, Stuttgart, Klett-Cotta.

Dekkers, M., 1997, De Beste Beesten 2, Uitgeverij Contact, Amsterdam.

DeLozier, J., and Grinder, J., 1987, Turtles All the Way Down: Prerequisites to Personal Genius, Bonny Doon, California.

Demer, M., and Pyszczynski, T., 1978, Effects of erotica upon men's loving and liking responses for women they love. In: Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36,1302-1309.

Derks, L., 1984, Geheime Psychologie; een theoretische basis voor de therapeimethode van Bandler en Grinder, William James Foundation, Amsterdam.

Derks, L., 1988, Creativiteitsmanagement. IEP publicaties, Nijmegen. Later: SON Repro service, Eindhoven.

Derks, L., 1989, Psychotherapie een kwestie van wennen, William James Foundation, Amsterdam.

Derks, L., 1992, De Postume Colleges van Herman Blaas. In de Knipscheer, Amsterdam.

Derks, L., 1995, Exploring the Social Panorama. In: NLP World, Vol. 2, No. 3, 28-42, November 1995.

Derks, L., 1996, Teambuilding met het Sociaal Panorama. In: NVNLP informatiebullitin, November 1996.

Derks, L., 1997a, Family Systems in the Social Panorama. In: NLP World, Vol. 4, No. 1, March 1997.

Derks, L., 1997b, Personifikaatio ihmisten keskeisessa kanssakaymisessa. In: NLP Mielilehti, N:0 2/97, Finland.

Derks, L., 1998a, Gedachtenmonsters: Gesprekken over de beleving van bodem-verontreiniging, Rapporten Programma Geintegreerd Bodemonderzoek, Deel 18, Wageningen.

Derks, L., 1998b, Families in the Social Panorama. In: Anchor Point, Vol. 12, No. 2, February 1998.

Derks, L., 1998c, The Social Panorama Model: Social Psychology meets NLP, SON Repro Service, Eindhoven.

Derks, L., 1998d, De Levenlijn, Son Reproservice, Eindhoven.

Derks, L., 1999a, Perheet The Social Panorama Mallissa. In: NLP Mielilehti, 2,1999, Finland.

Derks, L., 1999b, Spoken in de kop; de sociaal panorama gids, Son repro service, Eindhoven.

Derks, L., 2000a, Das Soziale Panorama bei Verhandlungen: NLP- Friedensgesprache. In: Multi Mind, 6, 9, 2000.

Derks, L., 2000b, Iedereen is voor een schone bodem. In: Bodem, tijdschrift voor duurzaam bodembeheer, jaargang 10, nummer 4, augustus 2000, Samson bv, Alphen aan de Rijn.

Derks, L., 2000c, De verkenning van het spirituele panorama. In: Inzicht, nummer 5, zomer 2000.

Derks, L., 2000d, Das Spiel sozialer Beziehungen; NLP und die Structur zwischenmenschlicher Erfahrung, Klett-Cotta, Stuttgart.

Derks, L., 2002, Sociale Denkpatronen: en het veranderen van onbewust social gedrag, Servire, Utrecht.

Derks, L., 2003, Alien Lessons, Anchor Point, Vol. 17, No. 5, May 2003.

Derks, L., and Goldblatt, R., 1985, The Feedforward Conception of Consciousness: A Bridge between Therapeutic Practice and Experimental Psychology, The William James Foundation, Amsterdam.

Derks, L., and Hollander, J., 1996a, Essenties van NLP, Utrecht, Servire.

Derks, L., and Hollander, J., 1996b, Exploring the Spiritual Panorama. In: NLP World, Vol. 3, No. 2, July 1996.

Derks, L., and Hollander, J., 1998, Systemic Voodoo. In: Anchor Point, Vol. 12, No. 3, March 1998.

Derks, L., and Sinclair, J. D., 1990, Racing the Turbo Brain, William James Foundation, Amsterdam.

Derks, L., and Sinclair, J. D., 2000, Expanding the Neuro in NLP, NLP World, Vol. 7, No. 2, July 2000.

Devine, P. G., 1989, Stereotypes and Prejudice: Their automatic and controlled components, Journal of Personality and Social Psychology, 56, 5-18.

Diener, E., 1980, Deindividuation: the absence of self-awareness and selfregulation in group members. In: P. B. Paulus (ed.), Psychology of Group Influence, Erlbaum, Hillsdale, NJ, 209-42.

Dilts, R., 1990, Changing Belief Systems with NLP, Meta Publications, Cupertino, California.

Dilts, R., and DeLozier, J., 2000, Encyclopedia of Systemic Neuro-Linguistic Programming and NLP New Coding, NLP University Press, Santa Cruz, California.

Dilts, R., and Epstein, T., 1989, NLP in Training Groups, Dynamic Learning Publications, Santa Cruz, California.

Dilts, R., and McDonald, R., 1996, Tools of the Spirit, Meta Publications, Cupertino, California.

Dilts, R., Hallbom, T., and Smith, S., 1990, Beliefs: Pathways to Health and Well-Being, Metamorphous Press, Portland, Oregon.

Duba, R. M., 2000, Links-rechts aandacht patron, Cursus materiaal in de SETH hypnose opleiding.

Edelstein, M. G., 1981, Trauma, Trance and Tranceformation, Brunner Mazel, New York.

Ellis, A., 1973, Humanistic Therapy: The Rational Emotive Approach, McGraw Hill, New York.

Erickson, M. H., 1967, Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy, Selected papers, edited by Haley, J. Grune & Stratton, Inc., Orlando, Florida.

Erickson, M. H., and Rossi E. L., 1983, Exploraties in Hypnotherapie, Van Loghem Slaterus bv, Deventer.

Erickson, M. H., Rossi, E. L., and Rossi, S. I., 1976, Hypnotic Realities: The Induction of Clinical Hypnosis and Forms of Indirect Suggestion, Irvington Publishers, New York.

Evarts, E. V., 1967, Mind Activity-Sleep and Wakefulness. In: Quartor, G.C., Melnechuk, J., and Schmitt, O. (eds.), The Neuro Science Study Program, Rockefeller University Press, New York.

Fauconnier, G., 1997, Mappings in Thought and Language, Cambridge University Press, New York.

Fauconnier, G, and Turner, M, 2002, The Way We Think: Conceptual Blending and the Mind's Hidden Complexities, Basic Books, New York.

Faulkner, C., 1994, Metaphors of Identity: Operating Metaphors & Iconic Change, 3 audio cassettes, Genesis II, www.AchievingExcellence.com.

Ferguson, M., 1990, Book of PragMagic: Pragmatic magic for everyday living, Pocket Books, New York.

Fernando, S., 2003, Cultural Diversity, Mental Health and Psychiatry: The Struggle Against Racism, Brunner-Routledge, Hove, Sussex, England.

Fiske, S. T., and Taylor, S. E., 1991, Social Cognition, McGraw-Hill, New York.

Fitzgerald, M., 2003, Autism and Creativity: Is there a link between autism in men and exceptional ability? Brunner-Routledge, Hove, Sussex, England.

Flanagan, B., 1999, Logical Levels and Systemic NLP by Wyatt Woodsmall. Letter in: NLP World, Vol. 6, No. 2, July 1999.

Folette, V. M., Ruzek, J. I., and Abeug, F. R., 1999, Cognitive-Behavioral Therapies for Trauma, Guilford Press, East Sussex, England.

Frijda, N., 1986, The Emotions, Cambridge University Press, Cambridge.

Fuller Torrey, E., 1975, De Dood van de Psychiatrie, Bert Bakker, Den Haag.

Fuller Torrey, E., 1986, Witchdoctors and Psychiatrists, Harper and Row, New York.

Gergen, K. J., 1998, The Saturated Self: Dilemmas of identity in contemporary life, Basic Books, HarperCollins Publishers, USA.

Gershon, M., 1998, The Second Brain, HarperCollins, New York.

GGZ Nederland, 2001, Aktieplan Intercuturalisatie Implementatievoorstel 2001, Postbus 8400,3503 RK, Utrecht.

Giel, R., 1978, Vreemde Zielen: Een sociaal psychiatrische verkenning van andere culturen, Boom, Assen.

Glaudemans, W., 2002, Het Wonder van Vergeving, Uitgeverij Ankh- Hermes bv, Deventer.

Goleman, D., 1996, Emotional Intelligence: Why it Can Matter More Than IQ, Bantam, New York.

Greene, R., and Elffers, J., 1998, The 48 Laws of Power, Penguin Putnam, London.

Greenspan, S. I., 1997, The Growth of the Mind and the Endangered Origins of Intelligence, Nederlandse vertaling: (1998) De Ontwikkeling van Intelligentie. Uitgeverij Contact, Amsterdam.

Grinder, J., 1998, Key Note lecture, DGNLP kongress 1998, Bad Neuheim, Duitsland.

Grinder, J., and Bandler, R., 1976, The Structure of Magic Vol II, Science and Behavior Books Inc., Palo Alto, CA.

Grinder, J., and Bandler, R., 1981, Trance-Formations: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis, Real People Press, Moab, Utah.

Grochowiak, K., 1996, Da NLP-practitioner Handbuch, 2. Auflage, Junfermann, Paderborn.

Grove, D., 1998, The Philosophy and Principles of Clean Language, talk given at the Clean Language Research Day in London, 13 November 1998.

Grove, D. J., and Panzer, B., 1989, Resolving Traumatic Memories: Metaphors and Symbols in Psychotherapy, Irvington, New York.

Gunn, J., 1991, Human Violence: A biological perspective. In: Journal of Criminal Behavior and Mental Health, Vol. 1.

Haley, J., 1976, Problem Solving Therapy: New Strategies for Effective Family Therapy, Jassey-Bass, Inc. Publishers, San Francisco.

Hall, E. T., 1966, The Hidden Dimension, Doubleday, New York.

Hall, M., 1996, Dragon Slaying: Dragons to Princes, E. T. Publications, Grand Junction, Colorado.

Hall, L. M. and Bodenhamer, B.G., 1999, The Structure of Excellence: Unmasking the Meta-Levels of Submodalities, E. T. Publications, Grand Junction, Colorado.

Hancock, G., 1995, Fingerprints of the Gods, Heinemann, London.

Hanson, J. L., 1995, Invisible Patterns: Ecology and Wisdom in Business and Profit, Quorum Books, Westport, Connecticut, London.

Hart, van der O., 1991, Trauma, Dissociatie en Hypnose, Swets & Zeitlinger, Amsterdam.

Heider, F., 1958, The Psychology of Interpersonal Relations, Wiley, New York.

Flellinger, B., 1995, Ordnungen der Liebe; Ein Kurs-Buch von Bert Hellinger, Carl Auer Verlag, Heidelberg.

Hellinger, B., and Beaumont H., 1998, Love's Hidden Symmetry. What makes love work in relationsships, Zeig, Tucker & Co, Phoenix, Arizona.

Hermans, J. M., 1988, On the integration of idiographic and nomothetic research method in the study of personal meaning, Journal of Personality, 56, 785-812.

Hermans, J. M., 1990, The Significance of William James for Modern Self- Psychology, Lezing op het 1990, Principles Congress, William James Foundation, Amsterdam.

Hilgard, E., 1977, Divided Consciousness, Wiley, New York.

Hoenderdos, H. T. W., 1994, Toepassing van Veranderingstechnieken, Stichting voor Hypno-, Gedrgas en Verbaaltherapie, Velserbroek.

Hoffmann, G. L., 2001, Beyond the Reality Principle of Convention, Eigen publicatie binnen Avatar, Zwitserland.

Hogg, M., and Vaughan, G. M., 1995, Social Psychology: An Introduction, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead.

Hollander, J., 1997, Trance & Magic, Becht, Haarlem.

Hollander, J., 1999, NLP and Science: Six recommendations for a better relationship. In: NLP World, Volume 6, No. 3, November 1999.

Hollander J., Derks, L., and Meijer, A., 1990, NLP in Nederland, Servire, Utrecht.

Hollander, J., Derks, L., and Tanebaum, B., 1996, The Modelling of Magic. In: NLP World, Vol. 3, No. 3, November 1996.

Hubble, M. A., Duncan, B. L., and Miller, S. D., 1999, The Heart & Soul of Change: What works in Psychotherapy, American Psychological Association, Washington, DC.

Isert, B., and Rentel, K., 2000, Wurzeln der Zukunft; Lebensweg-Arbeit, Aufstellungen und systemische Veraenderung, Junfermann, Paderbom.

Jacobson, S., 1986, Meta-cation: New improved formulas for thinking about thinking, Meta Publications, Cupertino.

James, T., and Woodsmall, W., 1988, Time Line Therapy and the Basis of Personality, Meta Publications, Cupertino, California.

James, W., 1890, The Principles of Psychology, Dover Publications, New York.

James, W., 1907, Pragmatism: A New Name for Some Old Ways of Thinking, Longmans, Green & Co, New York.

James, W., 1956 [1897], The Will to Believe and Other Essays in Popular Philosophy, Dover, New York.

James, W., 1961 [first edition 1902], The Varieties of Religious Experience, Collier Books, New York.

James, W., 1992, De Hoofdsom van de Psychologie: Een Selectie uit de Principles of Psychology, samengesteld door Douwe Draaisma, Swets & Zeitlinger bv, Amsterdam – Lisse.

Janet, P., 1889, L'Automatisme Psychologique, Felix Alcan, Parijs. Heruitgave: 1971, Societe Pierre Janet, Paris.

Jaynes, J., 1976, The Origin of Consciousness in the Breakdown of the Bicameral Mind, Houghton Muffin, Boston.

Jenner, K. D., and Wiegers, G. A., 1998, Heilig boek en religiues gezag: ontstaan en functioneren van canonieke tradities, Kok, Kampen.

Johnstone, K., 1979, Impro: Improvisation and the Theatre, Methuen Drama, London.

Kalma, A., 1991, Hierarchisation and dominance assessment at first glance. In: European Journal of Social Psychology, Vol. 21, 2,1991.

Kampenhout, D. van, 2001, Die Heilung kommt von ausserhalb; Schamanismus und Familien-stellen, Carl-Auer-Systeme Verlag, Heidelberg.

Klass, D., 1999, The Spiritual Lives of Bereaved Parents, Brunner Mazel, London.

Klinger, E., 1978, Modes of Normal Conscious Flow. In: Pope, K. and Singer, J. L. (eds.), The Stream of Consciousness, Plenum Press, New York and London.

Koch, H., 1955, The Relation of Certain Family Constellation Characteristics and the Attitude of Children towards Adults, Child Development, 26,13-40.

Koch, H., 1958, Der Einfluss der Geschwister auf die Personlichkeitsent- wicklung Jungere Knaben, Jahrbuch Psychologie und Psychotherapie, 5, 211-225.

Koomen, W., 1992, Stereotypen en vooroordeel. In Meertens, R. W., and Grumbkow, J. von, (eds.) Sociale Psychologie, Wolters-Noordhoff, Groningen.

Krakauer, S. Y., 2000, Treating Dissociative Identity Disorder, Brunner Routledge, East Sussex, England.

Kunda, Z., 1999, Social Cognition: Making Sense of People, MIT Press, Cambridge, MA.

Kunda, Z., and Sinclair, L., 1999, Motivated Reasoning with Stereotypes: Activation, Application and Inhibition, Psychological Inquiry.

Lakoff, G., 1987, Woman, Fire and Dangerous Things, University of Chicago Press, Chicago.

Lakoff, G., and Johnson, M., 1980, Metaphors We Live By, University of Chicago Press, Chicago and London.

Lakoff, G., and Johnson, M., 1999, Philosophy in the Flesh, Basic Books, Perseus Book Group, New York.

Lamers, I., 2000, He, wie ben jij? Spel contact met autistische kinderen. In: Poel, L. (ed.), Spel Werkt. Sociale beroepen reeks 13, HvU Press, Utrecht.

Lange, A., 2000, Gedragsverandering in Gezinnen, Wolters Noordhoff, Groningen.

Lankton, S. R., and Lankton, C. H., 1983, The Answer Within: A Clinical Framework of Ericksonian Hypnotherapy, Brunner Mazel Publishers, New York.

Lawley, J., and Tompkins, P, 2000, Metaphors in Mind: Transformation Through Symbolic Modeling, The Developing Company Press, London.

Lawley, J., and Tompkins, P, 2003, Clean Space: Modeling Human Perception through Emergence, Anchor Point, Vol. 17, No. 8, September.

Lewin, K., 1951, Field Theory in Social Science, Harper and Row, New York.

Lewis, I. M., 1971, Ecstatic Religion: A Study of Shamanism and Spirit Possession, Routledge, London and New York.

Lewis, R. D., 1997, When Cultures Collide: Managing Successfully Across Cultures, Nicholas Brealey Publishing, London.

Lewis, T., Amini, E, and Lannon, Rv 2000, A General Theory of Love, Random House, New York.

Lorenz, K., 1961, Evolution and Modification of Behavior, Harvard University Press.

Mandell, A. J., 1980, Towards a Psycho-biology of Trancedence: God in the Brain. In: Davidson, J. M. and Davidson, R.J. (eds.), The Psychobiology of Consciousness, Plenum Press, New York.

Mandler, G., 1979, Thought Processes, Consciousness and Stress. In: Hamilton, V. and Warburton, D. M., Human Stress and Cognition, Wiley, New York.

Markus, H., Smith, J., and Moreland, R. L., 1985, Role of the Self-concept in the Perception of Others, Journal of Personality and Social Psychology, 49, 1494-1512.

Martin, L. L., and Clark, L. E, 1990, Social cognition: exploring the mental processes involved in human social interaction. In: M. W. Eysenck (ed.), "Cognitive Psychology": An International Review, Vol. 1, 266-310, Wiley, Sussex.

Matzken, R., 1995, Metfantasie naar de nieuwe tijd, Moria, Hilversum.

Matzken, R., 1996, NLP in een Bijbels perspectief Amersfoortse studies, Amersfoort.

Mavromantis, A., 1987, Hypnagogia: The Unique State of Consciousness Between Wakefulness and Sleep, Routledge, New York.

McDonald, R., 1997, Brief Therapy: An Introduction to NLP and Emotional Transformation, Workshop handouts: 29, 30 & 31 oktober 1997, IEP, Nijmegen.

Mead, G. H., 1934, Mind, Self and Society, University Press of Chicago, Chicago.

Meertens, R. W., and Grumbkow, J. von, 1992, Sociale Psychologie, Wolters- Noordhoff, Groningen.

Merlevede, P., Bridoux, D., and Van Damme, R., 2001, 7 Steps to Emotional Intelligence, Crown House Publishing Ltd, Carmarthen, Wales.

Mervis, C, 1984, Early Lexical Development: The Contribution of Mother and Child. In: Sophian, C. (ed.), Origins of Cognitive Skills, Erlbaum, Hillsdale, New York.

Minuchin, S., and Fishman, H. Ch., 1981, Family Therapy Techniques, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Mithen, Stephen, 1996, The Prehistory of the Mind: The Cognitive Origins of Art, Religion and Science, W. W. Norton, New York.

Mol, H., 1996, N Is Pel, Son Repro, Eindhoven.

Mol, H., 1998, Kijk eens om je heen. Pesten en het Sociaal Panorama. In: Buys, O., and Poel, L., (eds.) Spel werkt. Sociale beroepen reeks 10, HvU Press, Utrecht.

Moreno, J. L., 1991, Die Grundlagen der Soziometrie, Westdeutscher Verlag.

Morris, B.G., 1992, Adolescent leaders: Rational thinking, future beliefs, temporal perspective, and other correlates. In: Adolescence, VoL 27,1992, 105.

Moscovici, S., 1983, The phenomenon of social representations. In: Farr, R. M., and Moscovici, S. (eds.), Social Representation, Cambridge University Press, Cambridge, 3-69.

Mulder, M., 1977, Omgaan met macht: ons gedrag met elkaar en tegen elkaar, Elsevier, Amsterdam.

Narayanan, S., 1997, Embodiment in Language Understanding: Sensory- Motor Representations for Metaphoric Reasoning About Even Descriptions, PhD Dissertation, Department of Computer Science, University of California, Berkeley.

O'Connor, J., and McDermott, I., 1997, The Art of Systems Thinking, Thorsons, Hammersmith, London.

Ostrom, T. M., 1989, Three Catechisms for Social Memory. In: Solomon, P. R., Goethals, G. R., Kelly, C. M., and Stephens, B. R. (eds.), Memory: Interdisciplinary Approaches, Springer-Verlag, New York, 201-20.

Otsch, W., 2000, Heider light: Handbuch fuer Demagogie, Czernin Verlag, Wien.

Otsch, W., 2001, Demagogische Vorstellungs-Welten; Das Beispiel der FPO, Johannes Kepler Universitat Linz: In druk.

Otsch, W., and Stahl, T., 1997, Das Worterbuch de NLP, Junfermann, Paderborn, Duitsland.

Palmer, H., 1987, Creativism: The Art of Living Deliberately, Star's Edge International, Longwood, Florida.

Palmer, H., 1994, Leven vanuit vrije wil, Bruna, Utrecht.

Pannekoek, L., 1983, Aandacht, sympatie en liefde, Ank Hermes, Deventer.

Peirce, C. S., 1876, On a new list of categories, Proceedings of the American Academy of Arts and Sciences, 7, 287-298.

Peirce, C. S., 1877, The Fixation of Belief, Popular Science Monthly, 12th November 1877,1-15.

Peris, F., 1969, Gestalt Therapy Verbatim, Real People Press, Moab, Utah.

Piaget, J., 1965, The Child's Conception of the World, Littlefield, Adams & Company, New Jersey.

Pinker, S., 1997, How The Mind Works, W.W. Norton, New York.

Pouwel, J., 1992, De voorouders en hoar Winti. In eigen beheer, Amsterdam.

Prochaska, J. O., 1984, Systems of Psychotherapy: A Transtheoretical Analysis, The Dorsey Press, Homewood, Illinois.

Raven, B. H., 1965, Social Influence and Power. In: Steiner, I. D., and Fishbein, M. (eds.), Current Studies in Social Psychology, Holt, Rinehart and Winston, New York, 371-82.

Roberts, J., 1978, The Afterdeath Journal of an American Philosopher: The World View of William James, Prentice-Hall Inc, New York.

Rosch, E., and Lloyd, B. B., 1978, Cognition and Categorization, Erlbaum, Hillsdale, New York.

Rosenblatt, P. C, 2000, Parent Grief: Narratives of Loss and Relationships, Brunner Mazel, East Sussex, England.

Rubin, Z., 1970, Measurement of romantic love. In: Journal of Personality and Social Psychology, 1970,16, 265-273.

Rychlak, J. F., 1988, The Psychology of Rigorous Humanism, New York University Press, New York.

Sargent, A. C, 1999, The Other Mind's Eye: The Gateway to the Hidden Treasures of Your Mind, Success Design International Publications, Malibu, CA.

Satir, V., 1972, Peoplemaking, Science and Behavior Books, Palo Alto.

Schaffer, H. R., 1996, Social Development, Blackwell Publishers, Oxford, UK.

Schneider, W., and Shiffrin, R. M., 1977, Controlled and Automatic Human Information Processing; Detection, Search and Attention. In: Psychological Review, 84,1-66.

Schwarz, R. C, 1997, Internal Family Systems Therapy, Guilford Press, East Sussex, England.

Selman, R. L., 1980, The Growth of Interpersonal Understanding, Academic Press, New York.

Shapiro, F., 1995, Eye Movement Desensitization and Reprocessing: Basic Principles, Protocols, and Procedures, Guilford Press, East Sussex, England.

Sheldrake, R., 1988, The Presence of the Past, Times Books, London.

Sherif, M., and Hovland, C. I., 1961, Social Judgement: Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change, Yale University Press, New Haven, Connecticut.

Sinclair, J. D., 1982, The Rest Principle: A Neurophysiological Theory of Behavior, Lawrence Erlbaum, New York

Singer, J. L., 1974, Imagery and Daydreaming: Methods for Psychotherapy and Behavior Modification, Academic Press, New York.

Singer, J. L., 1990, A Fresh Look at Repression, Dissociation, and the Defenses as Mechanisms and as Personality Styles. In: Singer, J. L. (ed.), Repression and Dissociation, The University of Chicago Press Ltd, London.

Sokolov, E. N., 1977, Inner Speech and Thought, Plenum Press, New York.

Souget, E, 1985, De achterzijde van de menselijke geest, Swets & Zeitlinger b.v., Lisse.

Sparrer, I., 2001, Wunder, Loesung und System. Losungsfocussierte Systemische Structuraufstellungen fuer Therapie und Organisationsberatung, Carl Auer Systeme, Heidelberg.

Sperry, L., 2001, Spirituality in Clinical Practice, Brunner-Routledge, East Sussex, England.

Spiegel, H., and Spiegel, D., 1978, Trance and Treatment: Clinical Uses of Hypnosis, Basic Books, New York.

Stam, J. J., 1998, Bringing the Roots of Organizations to Light, Anchor Point, July 1998, Salt Lake City, Utah.

Steens, R., 1995, Menselijke Communicatie, De Interactie Academie, Schonebekestraat 33, Antwerpen.

Stephen, H. J. M., 1995, Wind en Hulpverlening, Uitgave, Stephen, ISBN 90-800960-2-4.

Temple, R., 1989, Open to Suggestion, Aquarius Press, Thorsons, Wellingborough, Northamptonshire, England.

Toivonen, V. M., and Kauppi, T., 1993, Persoonlijke communicatie over: Interconnectedness of NLP-modes (personal communication, Helsinki, 1993).

Toman, W., 1960, Haupttypen der Familienkonstellation, Psychologische Rundschau, 11, 273-284.

Toman, W., 1961, Family Constellation, Springer Publishing Company Inc., New York.

Tomasello, M., 2003, The Key is Social Cognition. In Gentner, D., and Kuczaj, S. (eds.), Language and Thought, Mit Press, Chicago.

Turner, M., 1995, The Literary Mind, Oxford University Press, New York.

Varga von Kibet, M., 1995, Ganz im Gegenteil: Querdenken als Quelle der Veraenderung, Graphic-Consult, Miinchen.

Varga von Kibet, M., 2001, Systemische Kreativitaetstraining. In: Weber, G. (ed.), Derselbe Wind laesst viele Drachen, Carl Auer Systemen, Heidelberg.

Varga von Kibet, M., and Sparrer, I., 1998, Structuraufstellungen. Weber, G. (ed.), Praxis des Familien-Stellens. Carl Auer Systeme, Heidelberg.

Veldman, F., 1987, Haptonomie: Wetenschap van de affectiviteit, Erven Bijleveld, Utrecht.

Walker, W., 1996, Abenteuer Kommunikation. Bateson, Peris, Satir, Erickson und die Anfaenge des Neurolinguistischen Programmierens (NLP), Klett- Cotta, Stuttgart.

Walker, W., 2004, personal communication in September 2004 at the Prenzl-Komm Training in Berlin.

Walsh, A., 1996, The Science of Love: Understanding Love and Its Effects on Mind and Body, Prometheus Books, New York.

Watkins, M., 1986, Invisible Guests: The Development of Imaginal Dialogues, Erlbaum, Hillsdale, NJ.

Watzlawick, P., Beavin, J., and Jackson, D., 1967, Pragmatics of Human Communication, W. W. Norton, New York.

Watzlawick, P., Weakland, J., and Fisch, R., 1974, Change: Principles of Problem Formation and Problem Resolution, W. W. Norton, New York.

Weber, G., 1994, Zweierlei Glueck; Die systemische Psychotherapie Bert Hellingers, Carl Auer Verlag, Heiderberg.

Weber, G., 1998, Praxis des Familien-Stellens; Beitraege zu systemische Loesungen nach Bert Hettinger, Carl Auer Systemen, Heidelberg.

Weber, G., 2000, Praxis des Organisationsaufstellung, Carl Auer Systemen, Heidelberg.

Weber, G., 2001, Derselbe Wind laesst viele Drachen steigen, Carl Auer Systemen, Heidelberg.

Wessler, R. L., 1990, Beyond Cognitive Therapy: Innovations in Treating Disorders of Personality. Lezing, ter gelegenheid van het 100 jarige uitkomen van 'The Principles of Psychology': William James Foundation, Amsterdam.

Wessler, R. L., and Hankin-Wessler, S., 1989, Emotion and Rules of Living. In: Plutchik, R., and Kellerman, H., (eds.), Emotion: Theory, Research, and Experience, Vol. 5, 231-253, Academic Press, San Diego.

Wilber, K., 1997, Een beknopte geschiedenis van alles, Lemniscaat, Rotterdam.

Wolberg, L., 1948, Medical Hypnosis: Volume 1 and 2, Grime & Stratton, New York.

Woodsmall, W., 1999, 'Logical Levels' and Systemic NLP. In: NLP World, Volume 6, No. 1, March 1999.

Wrycza, P., 1996, Living Awareness: A course in open-heart learning and perception, Gateway Books, Bath, England.

Zeig, J. K., 1980, A Teaching Seminar with Milton H. Erickson, Brunner Mazel, New York.

Zimbardo, P. G., 1970, The Human Choice: Individuation, Reason, and Deindividuation, Impulse and Chaos. In: Arnold, W. J., and Levine, D. (eds.), Nebraska Symposium on Motivation 1969. University of Nebraska Press, Lincoln, Vol. 17, 237-307.

Zimbardo, P. G., and Leippe, M. R., 1991, The Psychology of Attitude Change and Social Influence, McGraw-Hill, New York.