

Как преодолеть страх перед аудиторией

Джоан занималась организацией кампаний для местных конгрессменов. По роду своей деятельности ей часто приходилось устраивать публичные презентации в присутствии различного количества людей. И несмотря на то, что это ей всегда удавалось, она испытывала при этом значительный дискомфорт. Стоило ей только встать для произнесения речи, как все в ней напрягалось, горло сжималось, а голос становился высоким и пронзительным. По ее словам, у нее не было контакта с людьми, к которым она обращалась с речью. Однако она получала удовольствие от обращения с небольшими группами людей после презентации. В это время она чувствовала, что была связана с ними, как с личностями, и не ощущала сложности в общении. Джоан нравилась именно эта сторона ее работы.

Как размышления Джоан порождали страх перед аудиторией

Когда я поинтересовался у Джоан, имеет ли она представление о том, каким образом она создает у себя состояние напряженности и дискомфорта, Джоан ответила, что нет. Поскольку необходимая мне информация была «подсознательной», я попросил Джоан мысленно вернуться в проблемную ситуацию с тем, чтобы узнать, что она сможет при этом обнаружить.

— Представьте одну из тех ситуаций, когда это с вами происходит, и войдите в нее до момента, пока вы полностью не погрузитесь в ту атмосферу... *(Три точки (...) будут использоваться в книге для обозначения паузы.)*

Когда она кивнула, я продолжал:

— Теперь представьте, что Вы встаете и направляетесь к тому месту, где вам предстоит выступить. По мере того как Вы это делаете, отметьте, что из того, что Вы ощущаете, вызывает напряжение...

Джоан выполнила то, что я ее просил, и я увидел, как поднимаются ее плечи, как напрягается грудная клетка. А когда она заговорила,

ее голос действительно стал более высоким и пронзительным. Таким образом я понял, что в тот момент она вновь переживает проблемную ситуацию. Когда Джоан делилась со мной своими ощущениями, она детально описала чувство напряженности и дискомфорта, но она по-прежнему не имела представления о том, что их порождало. Я должен был еще немного помочь ей.

— Закройте глаза и вновь представьте, что вы стоите перед аудиторией. Обратите внимание: может быть, вы что-то себе мысленно говорите, может быть, у вас возникают какие-либо внутренние образы... Постарайтесь присмотреться к аудитории, замечаете ли вы что-нибудь необычное в глазах людей?

Поскольку до этого я уже имел дело с людьми, боящимися аудитории, я знал, что подобный страх возникает из-за того, что человек представляет, как на него смотрят, как о нем судят, какими кажутся глаза и лица людей.

Через некоторое время Джоан слегка вздрогнула и сказала: «О! Какие же у них картонные глаза! И все эти пустые глаза, глаза, лишённые всякого выражения, пристально смотрят на меня!»

Если вы представите себя на месте Джоан и увидите перед собой зал, полный пустых глаз, вам легко будет понять, почему она испытывала такое напряжение и не ощущала контакта с аудиторией! Теперь, когда я знал, каким образом Джоан создает проблему, следующим моим шагом было превратить данную проблему в что-либо более полезное.

Создание комфорта

— Находясь перед аудиторией, постарайтесь увидеть за пустыми глазами истинные глаза людей. Начните с одного человека и, когда вы увидите его настоящие глаза, перейдите к следующему. Продолжайте входить в контакт с глазами людей, находящихся в зале, делайте это с необходимой для вас скоростью, а затем скажите мне, как это влияет на ваши ощущения...

В результате выполнения моих указаний, грудная клетка и плечи Джоан расслабились, а на губах появилась легкая улыбка. Через полминуты голос ее стал таким же низким, каким он был при нормальном общении.

— Сейчас мне гораздо легче. Я могу видеть людей, и я чувствую себя более расслабленной. Но я по-прежнему не ощущаю контакта с ними.

Когда я спросил у Джоан, в чем причина этого сохраняющегося чувства разобщенности, она задумчиво ответила:

— Мне кажется, это вызвано тем, что я нахожусь над ними. Даже тогда, когда я стою не на сцене, у меня такое чувство, что я стою где-то высоко, а они сидят внизу, то есть я по-прежнему выше, чем они. Я не люблю смотреть на людей свысока. Так мы не можем встретиться с глазу на глаз.

Поскольку в будущем ей предстояло находиться действительно над людьми, к которым она обращалась, моей задачей было дать ей почувствовать, что, несмотря на физическую разницу в высоте, она общается с людьми с глазу на глаз. И первым шагом к этой цели было убедить ее, что это возможно.

— Джоан, испытывали ли вы когда-нибудь чувство, что выступающий даже с высокой трибуны обращается непосредственно к вам? Джоан подумала и ответила: «Да, такое случалось».

— Хорошо. Таким образом, вы знаете, что это возможно. Теперь я хочу, чтобы вы закрыли глаза и вновь вернулись на ту презентацию. Обратите внимание, каким образом выступающему удается установить такой личностный контакт, будучи чисто физически на другом уровне.

Через некоторое время Джоан открыла глаза, улыбнулась и сказала:

— Он смотрел на аудиторию и улыбался, и некоторые люди улыбались в ответ... А я, когда бы ни выступала, я всегда испугана, и мое лицо настолько напряжено, что я не в состоянии улыбаться.

— Хорошо. Теперь, когда вы чувствуете себя более уютно, находясь перед аудиторией, вам не составит труда улыбнуться, не так ли? Давайте попробуем! Закройте глаза и представьте, что вы встаете, чтобы начать презентацию. Прежде чем начать, постарайтесь улыбнуться людям и обратите внимание на то, кто улыбнется в ответ. Некоторые люди улыбнутся, а некоторые — нет, но в любом случае это послужит началом ваших личностных взаимоотношений с группой.

Через некоторое время Джоан широко улыбнулась и сказала: «Это действительно помогает. Некоторые из них улыбнулись мне, и у меня такое чувство, что я связана с ними. Как же это оказалось просто!»

Важно было не заставить Джоан улыбнуться, а найти что-то, что дало бы ей почувствовать ту связь с аудиторией, к которой она стремилась.

Занятие с Джоан заняло около пятнадцати минут. Спустя несколько недель Джоан сообщила мне, что во время последних презентаций она чувствовала себя раскрепощенной, она испытывала чувство комфорта и ощущала контакт с аудиторией.

Другие причины возникновения страха

Далеко не у всех людей страх перед аудиторией будет возникать по тем же причинам, что и у Джоан. Но дискомфорт будет всегда, результатом какого-то внутреннего процесса. Некоторым людям кажется, что они вообще потеряли дар речи, других волнует, что вскоре вся аудитория начнет смеяться и встанет, чтобы покинуть зал. Кто-нибудь вспомнит свой прошлый опыт, оказавшийся неудачным из-за плохой подготовки, и то унижение, которое он при этом испытал.

Как только вы поймете, как данный человек создает себе проблему, вам сразу станет понятна его реакция. Наши реакции не являются чем-то случайным; это всего лишь следствие работы нашего мозга. Стоит вам понять, что с вами происходит, вы можете приступить к эксперименту — сделать из этого что-то более полезное.

В случае с Джоан мы непосредственно изменили элементы ее внутренних переживаний. Вы сможете достичь того же результата, если обратите внимание на то, что человек, используя чисто вербальное вмешательство, может изменить стиль мышления, что и будет продемонстрировано в следующем примере.

Страх перед аудиторией у Бетти

Бетти также хотела преодолеть страх перед аудиторией. «Я хочу чувствовать себя спокойно во время ведения семинара или во время лекции». Такова была ее просьба.

— Но что мешает вам быть спокойной во время лекции? — спросил я.

— Дело в том, что они знают больше меня.

— Они знают больше вас? — переспросил я. — Как много вы должны знать, чтобы думать так, — улыбнулся я.

В данном случае я попытался использовать ее собственную цепь размышлений. Я попробовал заставить ее признать тот факт, что ее жалоба — это, в действительности, результат ее собственных знаний, а не знаний других. Но на Бетти это не подействовало.

— Я не знаю, — ответила она.

— Значит, вам кажется, что они знают больше вас, — сказал я. И так Бетти оказалась перед интересной дилеммой. Либо она должна признать, что знает достаточно, чтобы судить о знаниях других,

либо согласиться с тем, что она недостаточно осведомлена о знаниях других людей. При этом в обоих случаях ее утверждение о том, что другие знают больше, чем она, становится нереальным.

— Да, именно так. Все это было сказано еще до меня, — добавила Бетти.

— О! Значит вы из тех людей, которые считают, что если бы они были писателями, то не написали бы ни одной книги, так как все слова в языке были уже использованы? — Этот метафорический вопрос, преувеличив утверждение Бетти, показал всю его абсурдность.

— Да. — Бетти улыбнулась, вопрос показался ей достаточно забавным, и она не приняла его всерьез.

— Если это так, то что движет вами, когда вы все-таки хотите представить предмет на рассмотрение? Ведь если это уже давно было сказано и все знают больше вас, зачем тогда вообще утруждать себя?

Здесь я использую очевидное противоречие между ее стремлением прочесть лекцию и ее утверждением, что все это уже было сделано до нее и повторяться не имеет смысла.

— Это интересный вопрос, — сказала задумчиво Бетти. — Теперь мне кажется, что я могла бы представить материал по-своему. И несмотря на то, что все это уже было сказано раньше, люди смогли бы увидеть это в другом свете.

— Итак, вы уже осознали, что иногда собственный взгляд на вещи может вызвать положительную реакцию слушателей. Теперь вы это знаете. Но, может быть, существует еще что-то, что вызывает у вас желание представлять материал слушателям?

— Если я сумею полюбить то, о чем я говорю, то остальное уже не будет иметь значения. Имея внутреннее убеждение и любовь к предмету...

— Простите, а что остальное?

— То, что они знают больше, чем я. Ведь теперь это доставляло бы мне удовольствие, и я чувствовала бы себя спокойно.

На минуту Бетти представила, как бы все выглядело, преодолей она страх перед аудиторией. Но она еще не осознала этого. Она говорила мне о том, как бы все это могло быть, а не о том, как это есть в действительности. Я понял, что должен продолжать.

— Это приятно слышать. А теперь попробуйте представить любую аудиторию. О чем слушатели знают меньше, чем вы?

Обычно рассуждения Бетти сводились к тому, что другие знают нечто, ей неведомое. На этот раз ей предстоит подумать, что возможно и обратное — она знает больше, чем все слушатели.

Бетти задумалась на мгновение.

— Они во всем разбираются лучше меня.

Она засмеялась, сама, очевидно, не веря полностью тому, что только что сказала.

— ВО ВСЕМ? — передразнил я ее.

— Послушайте, если вам удастся представить, что знания других людей настолько обширны, вы можете с таким же успехом представить сферы, в которых вы все-таки более осведомлены, нежели они.

— Хорошо, — Бетти сразу стала серьезной, — я постараюсь ответить на ваш вопрос... Я обнаружила, что многие люди знают гораздо меньше о собственном существовании с точки зрения их ценности, их самоуважения и представления об их собственном «я», — в голосе Бетти звучало сомнение, она не была полностью убеждена в том, что говорила.

— Итак, это как раз та область, где вы осведомлены больше, чем другие. Но мне показалось, что вы не совсем уверены в том, что только что сказали... Я не знаю, осознали ли вы уже, что у каждого человека есть такая область, в которой он осведомлен меньше, чем вы, как, впрочем, и наоборот...

Я медленно двигался по пути ослабления ее убеждения в том, что либо все, либо ничего. Мне пришло в голову попробовать другой подход.

— Теперь разрешите мне задать несколько иной вопрос. Неужели вы думаете, что люди, приходящие к вам в группу, будут настолько глупы, чтобы выбрать ваше занятие, заведомо зная, что они при этом ничему не научатся?

Вместо того, чтобы продолжать попытки избавить Бетти от ее представления о знаниях других людей, я использовал его в борьбе со страхом перед аудиторией.

Бетти засмеялась, и я увидел сильную физиологическую реакцию. Лицо ее порозовело, мышцы стали чуть менее напряженными. Физические изменения подобного рода являются хорошим свидетельством того, что человек не просто осознал умом, но в нем произошло глубокое изменение отношения к проблеме.

— Хороший вопрос! Спасибо! Большое спасибо! Все стало на свои

места. — Бетти была удовлетворена.

Это короткое общение с Бетти, занявшее у меня десять минут, научило ее по-новому смотреть на то, что она делает. Необходимо отметить, что в ходе нашего общения я не убеждал ее в том, что она не права, и не советовал ей думать иначе. Я сумел войти во внутренний мир Бетти, чтобы указать ей путь, по которому ее собственная логика и ее собственные убеждения привели ее к решению проблемы.

Твердое убеждение Бетти в том, что другие чрезвычайно умны, послужило для меня основой изменения ее представления о презентации материала. Поскольку другие люди столь умны, они должны быть в состоянии решить, могут ли они научиться чему-нибудь у Бетти. Следовательно, Бетти может быть более уверенной во время выступления. Для Бетти существует лишь один выход: изменить свое представление о людях, об их умственных способностях, и это, в свою очередь, поможет ей чувствовать себя спокойно во время занятий!

Случай с Бетти — это пример использования альтернативной точки зрения таким образом, что человек получает возможность взглянуть на свою жизнь иначе, это позволяет ему автоматически почувствовать себя полным сил и энергии. После недолгой работы с Бетти она изменила отношение к занятиям, приобрела уверенность в себе и стремление работать. Неудобство и противоречивые чувства исчезли. Ее позитивные ощущения — это не результат каких-либо усилий, они возникли так же непроизвольно, как и предшествовавшее им чувство неуверенности.

Я также хотел бы отметить, что перспектива, которую я открыл перед Бетти, не является «ложной уверенностью», которая закрыла бы ей глаза на ее неадекватность. Если бы я научил Бетти чувствовать себя уверенной независимо от того, какие люди находятся в группе, ей нужно было бы научиться игнорировать подготовку аудитории и ее реакцию.

Напротив, перспектива, которую я ей предложил, всегда присутствует во время моих занятий. Я допускаю, что каждый в зале знает о чем-то больше, чем я. Некоторые люди через некоторое время возможно узнают больше о преподаваемом предмете, чем я о нем знаю сейчас. Это неизбежно, но это также является возможностью узнать от них что-то, чему я потом научу других. Одновременно я также достаточно доверяю человеческому разуму, способному выбирать хочет ли человек учиться у меня или нет. Я могу доверять мнению людей,

решивших, что они хотят научиться у меня чему-нибудь и поэтому ходят на мои семинары.

Когда мы в свое время погрузились в изучение, использование и дальнейшее развитие НЛП, то одной из неожиданностей была та быстрота, с которой мы достигали изменения личности. Это не означает, что мы все можем переделать себя за десять минут. Иногда у нас занимает гораздо больше времени сбор информации, необходимой для того, чтобы знать, что делать. В случае с Бетти нужно было изменить что-то одно, но бывают и другие случаи, когда человек нуждается в двух, пяти, двадцати изменениях своих убеждений и, чтобы добиться желаемого, всеохватывающего преобразования.

НЛП объясняет нам, каким образом наше мышление создает нам ограничения, а также указывает путь к разрешению проблемы. Если первая попытка разрешить проблему не удалась, мы находим другой выход из положения и добиваемся желаемых результатов.

Как стать независимым (часть 1)

Энн и Боб были женаты уже семь лет. Хотя в основном все у них шло хорошо, они обратились с проблемой, заключающейся в следующем: с тех пор как они встретились впервые, они испытывали чувство раздражения. Со слов Боба, Энн была не уверена в их отношениях и все время требовала заверений. В результате Боб был вынужден повторять по восемь раз в день, что любит ее. В случае, если Боб этого не делал, Энн начинала сама интересоваться, любит ли он ее, и не успокаивалась до тех пор, пока не слышала ответ. При этом Боб должен был произнести его мягким и нежным голосом.

У Боба все это вызывало раздражение, а иногда он даже ощущал себя немного оскорбленным. Он выражал свою любовь различными способами, нежно дотрагивался до нее в течение дня. Если у них случались размолвки по какому-либо поводу, Энн немедленно делала вывод, что Боб ее не любит, и несколько дней после ссоры ей была необходима дополнительная доза заверений.

На первый взгляд все это напоминало типичный случай использования различных доказательств того, что ты любим. Энн необходимо было слышать нежные слова, чтобы быть уверенной в том, что Боб ее любит. Что касается Боба, ему достаточно было видеть улыбку на лице жены. Разные супружеские пары по-разному убеждаются в том, что любимы. По словам Боба, ему достаточно было видеть, как Энн на него смотрит, чтобы убедиться в том, что она его любит. «Я не понимаю, зачем ей нужно слышать десять раз на дню, что она любима. Гораздо важнее поступки, ведь слова доступны каждому».

Однако для Энн слова Боба значили гораздо больше, чем его прикосновения. И хотя ему это было несвойственно, Боб привык повторить Энн в течение всего дня, что любит ее, и это действовало. Однако, когда они ссорились, а это случается со всеми, Бобу было нелегко чувствовать себя влюбленным. И если в этот момент он все-таки говорил ей, что любит ее, его голос звучал неуверенно. Именно это и делало их ссоры такими невыносимыми для Энн. Энн нравилось, что Боб часто нежно дотрагивался до нее и был к ней очень внимателен. Однако она в полной мере ощущала себя любимой лишь тогда, когда он говорил ей, что любит ее. «Я действительно чувствую себя великолепно, когда он говорит мне об этом своим теплым, низким голосом. У меня появляется чувство уверенности и надежности». При этих словах Энн

улыбнулась, ее лицо смягчилось, плечи слегка опустились. «Это приятное чувство длится некоторое время, но затем оно начинает угасать, и меня вновь охватывает желание узнать, любит ли он меня».

Слова Энн снабдили меня информацией. Проблема заключалась не в разнице доказательств, требующихся для Боба и Энн. Трудность состояла в том, что Энн не могла долго испытывать чувство, что любима, и, когда это чувство покидало ее, она оказывалась в весьма уязвленном положении. Когда Боб был полон любви и говорил ей об этом, Энн чувствовала себя прекрасно. Но как быть, если в какой-то момент Боб не чувствовал себя влюбленным или просто не говорил об этом?

Самосознание: понять себя

Многие из нас ищут в других людях заверения в том, что мы сами редко испытываем или не испытываем никогда. Если мы не считаем себя способными, сексуальными, привлекательными и т. д., мы часто пытаемся найти таких людей, которые сказали бы нам об этом. Очень важно развивать у себя внутреннее чувство обладания этими качествами, и тогда не придется отчаянно искать тому внешних подкреплений. Я решил проверить, имеет ли это какое-то значение для Энн.

Я спросил Энн, считает ли она себя привлекательной. Энн была несколько озадачена и сконфужена. «Привлекательными нас делает любовь окружающих, она не является чем-то данным», — сказала она.

Очевидно, привлекательность не входила в самооценку Энн, следовательно, я был на верном пути. Если бы Энн считала привлекательность одной из своих собственных характеристик, то приятное чувство любви, в котором она нуждалась, вероятно, сопутствовало бы ей постоянно.

Тогда я спросил Энн: «А что бы произошло, если бы вы вдруг сочли себя привлекательной?» Женщина ответила: «Это было бы по меньшей мере странно».

Ответ Энн послужил еще одним доказательством того, что ей было бы полезно считать себя привлекательной.

Как поддерживать равновесие в работе с супружескими парами

В этом месте многие читатели возможно зададут себе вопрос: «Не потому ли я сосредоточил свое внимание на Энн, что считаю ее „пропавшей“ или „виноватой“?» — Действительно, работая с супружескими парами, необходимо всегда помнить о возможности подобной ре-

акции. Если процесс изменения ведется неосторожно, то он или она могут решить, что они «виноваты». Чтобы предотвратить такую возможность, я поделился с Энн и Бобом кое-чем из своего прошлого опыта работы с супружескими парами.

— Я глубоко убежден в том, что, когда складывается супружеская пара и люди начинают совместную жизнь, каждый из них имеет свой собственный индивидуальный набор возможностей, и это как раз то, что влечет их друг к другу. И каждый при этом имеет почти одинаковый объем находчивости и гибкости. Одновременно, каждый из нас имеет такие области, где он может проявить еще большую гибкость. И чем большими возможностями мы воспользуемся, чтобы добиться этого, тем больше мы возьмем от жизни. Я хочу, чтобы вы убедились, что я могу помочь вам приобрести новые желаемые альтернативы и при этом никто из вас не будет чувствовать себя «забытым». Мне кажется, что как раз Энн нуждается в более действенных альтернативах, не так ли? (Энн утвердительно кивает.)

— Ну, а пока я продолжу свое общение с Энн, мне бы хотелось, чтобы вы, Боб, держали в уме подспудно вопрос: «Где в данных отношениях я хотел бы иметь больше альтернатив?» Это нужно для того, чтобы вы убедились в том, что тоже получаете то, что хотите.

Как создать устойчивое ощущение собственной личности

Самым простым способом помочь Энн создать постоянное ощущение собственной привлекательности было обнаружить, каким образом в ней закрепляется подобное ощущение, взяв для примера какое-то качество. Задав вопрос о том, что является на ее взгляд ее неотъемлемой частью, я мог бы понять, как она об этом думает.

— Энн, могли бы вы мне сказать, что для вас характерно? В каких из своих качеств вы абсолютно уверены, независимо от того, что думают об этом другие?

— Хорошо. Я думаю, что я настойчивая... Я сообразительная... Я знаю, что добра.

Когда Энн сказала о своей настойчивости, она добавила «я думаю», в то время как, говоря о своей доброте, она выразила свою уверенность словами «я знаю».

— А откуда вы знаете, что вы добры? Какие внутренние ощущения помогают вам понять, что вы добры?

- Когда я думаю об этом, я испытываю теплоту и нежность.
- Это чувства, которые ассоциируются у вас с понятием доброты, но я спрашиваю вас о другом. Откуда вы знаете, что вы добрый человек? Энн на некоторое время замолчала.
- Я вспоминаю случай, когда я была доброй, — при этих словах взгляд ее скользнул влево, и она сделала короткое движение левой рукой. Для меня это послужило указанием того, где в ее внутреннем пространстве возникали образы того случая, когда она была добра.
- Хорошо. Тогда скажите мне, как вы видите те случаи, когда вы были добры? Может быть, вы ведете внутреннюю беседу, или перед вами встают целые картины? А может быть, вы ощущаете те движения, которые вам были свойственны в тот момент?
- Я вижу картины, когда я была добра к кому-либо, — Энн снова сделал движение левой рукой. — Я вижу сразу несколько картин, выстроенных в ряд. Они довольно маленькие и расположены достаточно далеко от меня.
- Хорошо. Это та информация, которой вы пользуетесь, чтобы убедиться в том, что вы добры. А что изменится в вашем ощущении себя как доброго человека, если вы обнаружите, что нелюбезны с человеком? Может быть, это произошло случайно, может быть, вы были раздражены, или это было обусловлено какими-либо другими причинами? Задавая этот вопрос, я пытаюсь понять, сохраняется ли у нее ощущение себя как доброго человека, несмотря на случайные прегрешения.
- Я озабочена и делаю все возможное, чтобы уладить ситуацию, но я по-прежнему добрый человек.
- Итак, сам факт того, что вы пытаетесь загладить свою вину, является лишь лишним доказательством того, что вы действительно добры, не так ли? Энн задумалась.
- Вы знаете, я никогда так не думала. Я думаю, что это правда. Я вспоминаю, я обычно вспоминаю те случаи, когда я действительно была добра.
- Я думаю, что вы не будете мне возражать, если я попрошу вас подумать о том, что вы привлекательны, точно так же, как вы только что подумали о том, что вы добрый человек?
- Мне по-прежнему это кажется странным... Я просто никогда до этого не думала, что могу быть любимой за это. Мне кажется, что, если бы я испытывала чувство привлекательности и была бы уве-

рена, что достойна любви, я бы не придавала такого значения словам Боба о любви, не правда ли?.. Нет, я совсем не против. Пожалуй, это хорошая мысль.

В то время как Энн тщательно обдумывала мой вопрос, я внимательно следил за ней и не заметил ни одного невербального признака возражения. Она просто все тщательно взвешивала.

— Хорошо. А теперь закройте глаза и вспомните хотя бы об одном случае, когда вы были привлекательны, когда вас любили, вспомните тот момент, когда вы определили для себя, что значит любить и быть любимой... (Энн кивает головой.) Теперь поместите эту картину на то же самое место, что и одну из предыдущих картин, когда вы увидели себя доброй. Они должны быть совершенно одинаковыми; тот же размер, то же расстояние между вами и картиной и т. д. (Энн делает движение головой влево, что означает, что она помещает картину в нужное место, затем она снова кивает головой.) Теперь подумайте о другом случае, когда вы любили и были любимы. Может быть, тогда вы были с другим человеком или в другой обстановке... (Энн кивает.) Теперь поместите эту картину рядом с предыдущей. Продолжайте делать это до тех пор, пока у вас не будет целого ряда картин. Все они при этом будут довольно маленькими и будут расположены достаточно далеко от вас.

Я преднамеренно использовал те же слова и фразы, которыми Энн первоначально описывала картины, свидетельствующие о ее доброте. Тем самым я помогал ей создать то же внутреннее понимание, которое позволило ей сказать, что она добрый человек.

— Дайте мне знать, если вам нужна моя помощь, и дайте мне знать, когда все будет выполнено...

Энн потребовалась минута или две на то, чтобы собрать все картины, изображающие ее привлекательной и влюбленной. Затем она сказала: «Все в порядке. Я все сделала».

— Отлично! А теперь откройте глаза. Кажется, все прошло гладко. У вас есть какие-нибудь вопросы?

— Нет. Все было очень интересно. Сначала все казалось очень странным, но это помогло. С каждой картиной, которую я создавала, я чувствовала себя все более и более уверенной. Я не знаю почему, но мне было приятнее думать, что я люблю, нежели, что я вызываю любовь. Я преданна, когда я люблю, и я не могу любить, если я в какой-то мере не любима.

— Итак, вы человек, который любит сам и вызывает ответное чувство?
Задавая этот вопрос, я провожу первое испытание, чтобы проверить, произошло ли изменение. Энн бросает взгляд влево.

— Да. Теперь я это знаю.

И вновь ее невербальное поведение, взгляд, брошенный влево, прозаичный тон голоса служат для меня гораздо более важным сигналом, нежели ее вербальный ответ.

— А теперь, Боб, я хочу, чтобы вы заметили, изменилось ли что-нибудь при этом. Итак, прошу вас, Боб.

— (Нежно) Энн, я люблю тебя.

Энн улыбнулась, слегка наклонив голову: «Мне по-прежнему приятно слышать от него эти слова, но на этот раз я воспринимаю их так, как если бы я давно об этом знала. Это похоже на то, когда кто-то хвалит меня за хорошо выполненную работу, но я сама знаю при этом, что достойна похвалы. Приятно, что кто-то еще это заметил, но мне было известно об этом и ранее».

— А теперь, Энн, снова закройте глаза и представьте, что прошло три недели. В течение всего этого времени Боб относился к вам как обычно, за исключением одного: он ни разу не произнес, что любит вас. Как вы себя чувствуете?

Энн широко улыбнулась.

— Все это очень забавно. Я услышала внутренний голос, сказавший раздраженно: «Пора бы ему уже сказать об этом». Но все это было похоже на шутку. Это не имеет больше значения.

Прошло уже два года с той встречи с Энн и Бобом. Она заняла у меня полчаса. И Энн и Боб согласны с тем, что проблема перестала существовать. Он говорит ей о своей любви несколько раз в неделю, а она при этом почти никогда об этом не просит сама, имея внутреннее убеждение в том, что она любима. Их ссоры по-прежнему остаются неприятным фактом, но на этот раз у Энн нет чувства опустошенности, и она реагирует на них более изобретательно.

Как развить чувство собственной личности

В дальнейшей работе с Бобом и Энн мы помогли им обоим внести некоторые другие изменения, что также способствовало улучшению их отношений. В данном примере дополнительную альтернативу приобрела Энн. В работе с супружескими парами важно поддерживать равновесие, и по разным причинам необходимо дать каждому свою альтернативу. Если бы мы дали новые альтернативы только Энн, то

они оба могли бы сделать вывод, что именно Энн была причиной всех проблем в их взаимоотношениях. А эта точка зрения могла бы помешать развитию добрых отношений между ними. Другим возможным следствием могло быть то, что Энн стала бы более способной и более изобретательной, нежели Боб, который, в свою очередь, не приобрел никаких новых альтернатив. В результате он мог перестать удовлетворять Энн как партнер. Большинство супругов быстро понимают, какие преимущества дает им приобретение дополнительных альтернатив и то, насколько это способствует улучшению их отношений.

Не каждый человек будет создавать ряд картин с собственным изображением и помещать их слева от себя, как это делает Энн, но каждый человек тем или иным способом имеет представление о своих способностях и характерных чертах. Как раз эта внутренняя структура и дает человеку постоянное ощущение собственной личности. В случае с Энн мы просто создали представление о том, что она любит и любима, представление, которого она до этого не имела.

Несмотря на то, что не всегда бывает легко изменить собственное представление о себе, как это было с Энн, принцип всегда остается общим. Необходимо понять, каким себя видит человек, и изменить его в противоположную сторону. Мы эффективно использовали данный принцип в работе с людьми, желавшими чувствовать себя привлекательными, сексуальными и т. д.

У Энн просто не было способа думать о себе, как о человеке привлекательном и вызывающем любовь. Некоторые люди идут еще дальше и создают полное представление о том, что они не привлекательны и т. д. Они создают собственный образ, сотканный из картин ошибок, неудач и унижения. Будь то ребенок, убежденный в том, что его выгонят из школы, или женщина, уверенная в том, что ей не суждено иметь отношений, приносящих радость и удовлетворение, типичным результатом такого «убогого самоизображения» будет хорошо знакомая самооборонительная позиция. В данном случае мало только создать позитивное ощущение собственной личности. Прежде, чем дать человеку более позитивный и полезный образ собственной личности, нам необходимо изменить негативный образ.

С другой стороны, существуют люди, абсолютно убежденные в том, что они прекрасны, в то время как другие с этим не согласны. Они имеют устойчивое представление о собственной личности, но оно неточно, ошибочно, и такие люди, как правило, не реагируют на обратную связь. Человек может считать себя добрым, проявляя при этом жесто-

кость и сам этого не замечая. Человек может считать себя великолепным рассказчиком забавных историй, не замечая того, что никто еще ни разу не улыбнулся, слушая его. С помощью того же самого процесса мы можем помочь и этим людям, но это будет гораздо труднее. К тому же люди, нуждающиеся в такой помощи, вряд ли о ней попросят.

Если мы признаем, что относимся к подобным людям, нам будет полезно использовать тот же процесс, но наоборот, с целью ослабления нашего самопредставления относительно данной черты. Мы можем найти что-либо, в чем мы убеждены не настолько, и составить образы того, как мы рассказываем забавную историю именно в данном ключе. Мы также можем построить процесс таким образом, чтобы заметить, как изменяется реакция людей, когда мы действительно «забавны» и наоборот.

Наше представление о себе очень сильно влияет на наше поведение. Самое главное — это заметить, каким образом регулирование представления о себе влияет на наше поведение, и произвести только те изменения, которые улучшили бы нашу жизнь. Может быть, сознание того, что вы привлекательны и любимы, делает вас более влюбленным, чутким и изобретательным? А может быть, вы наоборот превращаетесь в «принцессу», глухую к горестям друзей и семьи? А знание о том, что вы сексуальны, не ведет ли оно к еще большему наслаждению собственной сексуальностью и доставлению еще большей радости партнеру? А может быть, вы начинаете игнорировать желания партнера, и это приводит вас к ссорам? Когда внутреннее знание приближает нас все больше к тому, кем бы мы хотели быть, и делает нашу жизнь лучше, оно полезно. Во время работы с Энн я внимательно следил за тем, чтобы происходящие в ней изменения сделали ее более находчивой и имели положительное воздействие на их отношения с Бобом.

Собственное я: источник, на который вы всегда можете рассчитывать

Когда мы изучали цели Гейл, она вдруг поняла, что заставляло ее быть все время такой напряженной и нервной. Оказалось, что она страшно боялась быть брошенной. Этот страх мешал ей наслаждаться жизнью, чувствовать себя в безопасности и поступать свободно во многих ситуациях. Поскольку Гейл больше всего боялась потерять своего мужа, мы занялись именно этой проблемой.

— Что бы вы потеряли, потеряв мужа? — спросил я. С помощью еще нескольких вопросов, мне удалось понять, что больше всего

Гейл боялась потерять вместе с мужем и его любовь к ней. Говоря о своем муже и о переживаемых ею чувствах, Гейл все время смотрела в одну точку, находящуюся немного влево от нее.

— Несомненно очень важно быть любимой, — согласился я с Гейл. — Это настолько важно, что, на мой взгляд, нам стоит убедиться, что вы действительно испытываете на себе его любовь. Чтобы убедиться в том, что вы получаете любовь, нужно получить ее от того, на которого можно всегда рассчитывать, а именно от вас самой.

Гейл заулыбалась. Очевидно ей понравилась моя мысль.

— Итак, вы уже знаете, в какой точке вы только что видели своего мужа?.. — Я рукой показал в том направлении, куда она только что смотрела. Гейл утвердительно кивнула головой. Обратите внимание на то, что вы почувствуете, если вместо мужа вы увидите там себя расточающей ту любовь, в которой вы так нуждаетесь. Что произойдет, когда вы увидите себя дающей эту любовь и получающей от этого удовольствие. Гейл порозовела, плечи и спина ее расслабились.

— Мне это нравится, — сказала она.

— Вы можете придвинуть собственное изображение еще ближе... А теперь вы можете попробовать войти в этот образ, почувствовать, что значит стать Гейл, любящей себя... Возможно вам это понравится.

Теперь Гейл выглядела еще более одухотворенной.

— Я хочу подойти еще ближе и обнять своего двойника, — ответила Гейл.

— Великолепно. Когда вы достаточно насладитесь этим, вы можете вернуться в себя, сохранив при этом эти приятные чувства.

После этого занятия Гейл сказала, что чувствует себя более надежно, она стала способной давать любовь мужу, а не фокусироваться на ожидании любви от него.

Альтернатива заброшенности

В литературе, посвященной взаимозависимости уже писалось об излишней привязанности, свойственной многим людям. Результатом этого является страх быть покинутым. Если мы поймем, что зависим от других в чем-то очень важном, как это было с Гейл, мы с ужасом отнесемся к возможности потерять их. Такие люди нуждаются в позитивной замене, способной усилить их чувство собственной личности, что мы и предложили Гейл.

Один из наших коллег, Роберт МакДональд, отметил в одной из своих работ, посвященной взаимозависимости, что многие люди, жалующиеся на эту проблему, мысленно представляют, что физически связаны с родителями, супругом или с каким-либо другим важным человеком. Один мужчина сказал, что у него было такое чувство, что его отец прикреплен к его груди. Женщина представляла свою мать маленькой и скрученной, прилипшей к ней, как какая-то улитка. Есть люди, которые представляют, что связаны с другими людьми невидимыми нитями.

На первый взгляд это может показаться довольно странным, но во всем этом есть определенный смысл. Чувство зависимости, как и любое другое чувство, должно иметь внутреннюю ментальную структуру. Если человек зависит от другого человека, ему необходимо ощущать тесную связь. Короткая нить или близость тел — это типичный способ ощущения взаимозависимости.

Если такие люди представляют, что отсоединяются от другого человека, их обычно охватывает страх быть покинутым. Чтобы помочь этим людям найти именно то, к чему они стремятся, Роберт и я разработали следующий процесс, оказавшийся очень эффективным.

Избавление от взаимозависимости: восстановление связи с собственной личностью

Найдите спокойное уединенное место, где вы сможете погрузиться в себя на 15–20 минут, чтобы пройти через данный процесс.

1. Определите другого человека. Представьте того, от кого вы, по вашему мнению, зависимы или кем переполнены все ваши чувства. Большинство людей представят родственника или возлюбленного.
2. Почувствуйте, что вы связаны с этим человеком. Представьте, что этот человек стоит рядом с вами. Если вы не видите внутренние образы, просто «почувствуйте» или сделайте вид, что это происходит. Обойдите вокруг этого человека. Обратите внимание на то, как он выглядит. Притроньтесь к нему, чтобы почувствовать, какой он, проанализируйте, что вы ощущаете, находясь рядом с ним. Особенно обратите внимание на чувство полной связи с этим человеком. Теперь обратите внимание на то, что дает вам чувство связанности с ним. Может быть, у вас возникает чувство, что вы связаны с ним физически? Может быть, это непосредственная связь между вашими телами, а может быть, вы соединены с помощью нитей или еще как-нибудь? Обратите внимание на то, где

происходит соединение. Многие люди ощущают эту связь в области желудка, груди или паха. Полностью ощутите эту связь, проанализируйте, как она выглядит и что вы при этом ощущаете.

3. Временная независимость. А теперь постарайтесь порвать эту связь хотя бы на мгновение. Что вы при этом почувствуете? Вы можете сделать это, если представите, что ваша рука стала острой, как бритва, и вы перерезаете или рвете связывающую вас нить... Большинство людей чувствуют себя при этом очень неуютно. Это означает, что данная связь играла в их жизни какую-то важную роль. На данном этапе вам еще не следует действительно рвать эту связь, так как вы еще не нашли ей серьезную замену.
4. Найдите позитивную цель. Спросите себя, «что я действительно хочу от этого человека, это способно принести мне удовлетворение?»... Затем спросите: «А какую пользу это способно принести мне?» Продолжайте задавать себе этот вопрос до тех пор, пока вы не дойдете до самой сути ответа. Это могут быть уверенность, безопасность, защита, любовь или чувство собственного достоинства...
5. Развивайте ваше эволюционирующее «я». А сейчас повернитесь вправо (некоторые люди предпочтут повернуться влево) и создайте полный трехмерный образ себя, превосшедшего ваш существующий уровень. Это тот же вы, но обогнавший вас в развитии. Он способен разрешать проблемы, с которыми вы столкнулись в данный момент. Он любит и ценит вас, он стремится воспитать и защитить вас. Он может дать вам то, к чему, как мы выяснили на четвертом этапе, вы действительно стремитесь. Вы можете обратить внимание на то, как он движется, какое у него выражение лица, как звучит его голос, вы можете прикоснуться к нему, чтобы почувствовать, какой он, этот ваш более опытный двойник. Если вы не можете увидеть себя, постарайтесь почувствовать это. Некоторые люди ощущают тепло или видят свет, окружающий этого более находчивого двойника.
6. Трансформируйте связь с другим человеком в связь с собственным «я». Вновь обратитесь к тому человеку, с которым вы связаны. Увидьте и почувствуйте существующую между вами связь. После этого быстро порвите то, что вас связывает и немедленно соединитесь со своим эволюционирующим «я». При этом новая связь должна выглядеть точно так же, как и предыдущая. Насладитесь возникшим у вас чувством зависимости от того, на кого вы

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно
в интернет-магазине «Электронный универс»
(e-Univers.ru)