

18+

Римма Ефимкина

В
Переводѣ
с марсианского

ПРИЕМЫ МЕТАКОММУНИКАЦИИ
В ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ
И ПСИХОТЕРАПИИ

Римма Ефимкина

**В переводе с марсианского.
Приемы метакоммуникации
в психологическом
консультировании и психотерапии**

«Издательские решения»

Ефимкина Р.

В переводе с марсианского. Приемы метакоммуникации
в психологическом консультировании и психотерапии /
Р. Ефимкина — «Издательские решения»,

В книге содержится описание приемов метакоммуникации, относящихся к техникам активного слушания; показана авторская работа с метафорой и языком сновидений; впервые сделана систематизация работы с ненормативной лексикой в психотерапии. Книга адресована студентам психфаков и психологам, занимающимся практикой психологического консультирования, а также представителям помогающих профессий.

Содержание

Предисловие	6
Выражение благодарности	7
Глава 1. Приемы метакоммуникации в психологическом консультировании	8
Почему люди говорят	9
Содержание и процесс	11
Внутренний диалог	13
Как декодировать вербальное сообщение	16
«Психотерапия одной фразы»	17
Исходная конструкция	18
Исключение	19
Отсутствие референтных индексов	20
Джон Энрайт: техника фокусировки	21
Ты-высказывания (сдвиг референтного индекса)	22
Неконкретные глаголы	23
Номинализации	24
Сверхобобщения (генерализации)	25
Оценочные слова	26
Долженствования	28
Причина и следствие (семантически ошибочные формулировки)	30
«По крайней мере»	31
«Чтение» мыслей	33
Потеря исполнителя (утраченный перформатив)	34
Диссоциация	36
Сослагательное наклонение	38
Вопросительные предложения	39
Фриц Перлз: фрустрация вопросов	41
«Просто интересно»	43
Позитивное мышление	45
Три грустных, но типичных истории	46
Агрессивные глаголы	48
Предписывающие замечания	50
Трехчастное высказывание	51
Двойные послания и парадоксальные высказывания	52
«Comme il faut»	53
Обмолвки	54
Конец ознакомительного фрагмента.	55

**В переводе с марсианского
Приемы метакоммуникации
в психологическом
консультировании и психотерапии**

Римма Ефимкина

© Римма Ефимкина, 2026

ISBN 978-5-0070-6746-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Теперь «марсианин», сошедший на Землю, должен вернуться обратно и рассказать «все как есть». «Как есть» — это не так, как о том говорят земные люди, и не так, как они хотели бы, чтобы он думал. Он не прислушивается к высоким словам и не изучает статистические таблицы; его интересует, что действительно делают люди друг другу, друг с другом и друг для друга, а не то, что они делают, по их собственным словам.

Эрик Берн

Возможно, в основе моей мотивации написать эту книгу лежало стремление к собственной целостности. Имея две специальности — филолог и психолог, — я чувствую себя удовлетворенной, только занимаясь и тем, и другим. Во время проведения психотерапевтических сессий с клиентами я поневоле очень внимательна к их речи. Уже несколько лет я записываю за ними поразившие меня фразы, особенно яркие метафоры или редкие по грамматической структуре обороты.

Однако справедливости ради надо признать, что речь людей редко бывает самобытной, чаще же она состоит из языковых клише, отражающих общепринятые взгляды, установки, верования и заблуждения. Одно из заблуждений заключается в том, чтобы пользоваться речью не для прояснения потребности говорящего и донесения ее сути до слушателя, а, наоборот, для ее затуманивания. Каждый человек проводит свою жизнь в бесконечных попытках манипулировать другими людьми. Так поступает большинство клиентов на терапевтических сессиях, причем не из какого-то злого умысла, а совершенно бессознательно.

И тогда психотерапевт уподобляется марсианину — последний, не зная земного языка, обнаруживает истину по косвенным уликам. Психотерапевт — тот же марсианин: слушая речь клиента, он воспринимает не прямое, явное сообщение, а метасообщение, оказывающее латентное воздействие на слушающего. Кроется оно не в значении сказанных слов, а в грамматической структуре фразы. По тому, как устроены речевые обороты клиента, психотерапевт-марсианин распознает, какая потребность присутствует у клиента на самом деле — только тогда становится возможным ее удовлетворить не манипулятивным, а прямым и открытым способом.

На сегодняшний день существует около 250¹ конкурирующих теорий психологического консультирования и психотерапии. Сердцевину большинства их образуют слова и предложения. И поскольку консультирование — в основном вербальный процесс, систематический анализ языка является необходимым условием достижения понимания.

В настоящей книге объединены работы разных лет и, на первый взгляд, разных жанров: научно-практические статьи, методическое пособие, психотерапевтические пародии. Эпиграфами к параграфам в большинстве своем служат анекдоты, притчи, частушки, пословицы и поговорки. Тем не менее, помещая все эти вещи под одну обложку, объединяя образ с научным термином, метафору — с теоретическим анализом, искусство — с наукой, интуицию — с логикой, я воспринимаю их как наконец-то встретившиеся части целого, объединяющим принципом для которого служит работа с языком в контексте психологического консультирования и психотерапии.

¹ Айви А. Е., Айви М. Б., Саймэк-Дауниг Л. Психологическое консультирование и психотерапия. Методы, теории и техники: практическое руководство. М.: Психотерапевтический колледж, 2000. С. 4.

Выражение благодарности

В то, что я понимаю и знаю сегодня о Слове, внесли вклад многие люди. Я рада воспользоваться возможностью сказать спасибо вам за то, что вы помогаете мне учиться работе с речью вместе с вами.

— Моим родным и землякам, среди которых я училась говорить и слышать речь в ее подлинности.

— Моим учителям-филологам за любовь к Слову, которая была, есть и будет в основе любой моей деятельности, независимо от смены профессии.

— Моим учителям-психологам, научившим меня слышать, понимать и переводить с марсианского, прежде всего, мою собственную речь.

— Моим друзьям-марсианам, с которыми можно говорить без перевода, потому что мы с вами понимаем друг друга и с полуслова, и даже вообще без слов.

— Всем участникам образовательных и терапевтических программ: материал, изложенный в этой книге, является результатом нашей совместной работы над совершенствованием моделей речи и жизни.

Ваша Римма Ефимкина

Глава 1. Приемы метакоммуникации в психологическом консультировании

Истина может быть найдена; чаще всего она уже записана в другом месте. А именно: в семантической эволюции; она соответствует моему запасу слов и особенностям их употребления.

Жак Лакан

В этой главе содержится описание приемов метакоммуникации, относящихся к техникам активного слушания в психологическом консультировании и психотерапии². Их назначение — научить начинающих психоконсультантов отслеживать повторяющиеся грамматические речевые конструкции и считывать метаинформацию, чтобы распознать истинную потребность клиента, а затем осуществить коррекцию его речи и, как следствие, поведения.

Я собирала коллекцию повторяющихся речевых оборотов и приемов работы с ними на протяжении более чем пятнадцати лет. В основе этой коллекции — речевые модели, описанные Д. Гриндером и Р. Бэндлером, основателями НЛП, адаптированные для русского языка. Однако задолго до того, как нейролингвистическое программирование стало одним из популярных направлений в практике психотерапии, З. Фрейд опубликовал свою «Психопатологию обыденной жизни», где показал, что мы пользуемся теми или иными речевыми оборотами отнюдь не случайно, что все они являются следами и проявлениями бессознательного. В главу вошли также материалы терапевтических сессий М. Эриксона, примеры работы с вербальными конструкциями Ф. Перлза, Дж. Энрайта, Э. Берна, И. Ялома, К. П. Эстес и других психотерапевтов. Разумеется, я использую примеры и из своего собственного опыта работы.

Следует помнить о том, что приемы метакоммуникации — это, прежде всего, технология, и если ее и можно изучать по текстам, то только в сочетании с тренингами. С другой стороны, подобные тексты удобны и полезны для систематизации и структурирования материала.

² В контексте данной книги слова психотерапевт и психоконсультант выступают как синонимы, то же относится к психотерапии и психологическому консультированию.

Почему люди говорят

Говорение есть попытка взаимодействия того, что внутри человека, с внешним миром.

А. Крупенин, И. Крохина

Почему люди говорят? Меня интересуют не люди вообще, а клиенты на психотерапевтических сессиях, хотя разницы, поверьте, никакой.

У языка множество функций, но в психотерапии я разделяю ту точку зрения, согласно которой человек говорит, чтобы выразить свои чувства. И выразить их не в пустоту, а непременно другому человеку. Если уж человек начал говорить, особенно в группе из 15—20 участников, где у всех равные права, значит, его потребность буквально бьется в нем, как птица в клетке, пытаясь выпорхнуть на свободу. «Физиологические и психологические потребности человека как бы стучатся внутри каждого из нас, требуя выхода во внешний мир и своего удовлетворения. Говорение в этом смысле есть попытка взаимодействия того, что внутри человека, с внешним миром»³. Другими словами, человек говорит, чтобы побудить других людей удовлетворить его потребность.

Однако напрямую сообщить о том, что происходит внутри, невозможно. Я вижу этому две причины. Первая заключается в том, что слова являются лишь неадекватными ярлыками для опыта человека. Мы пользуемся «кодами», выработанными обществом. Все вербальные сообщения — коды, которые будто бы эквивалентны нашим чувствам и потребностям, но отнюдь не сами чувства и потребности (для примера попробуйте словами точно воспроизвести свой сон). Поэтому и при кодировании, и при декодировании сообщений можно ошибаться.

Вторая причина — страх человека открыто назвать свою потребность. Были времена, когда мы это делали — лет до двух-трех. Однако, получив от родителей один отказ за другим, а заодно и удар по самооценке, мы обучились манипулятивным способам сообщать о своих потребностях, чтобы в случае отказа сохранить свое лицо.

Пример:

Ученик на уроке хочет пить. Самое простое — так и сказать учителю: «**Я хочу пить**». Такие коды сообщений кристально ясны и используются независимыми спонтанными людьми, включенными в настоящее. К сожалению, таких ясных и понятных сообщений люди делают и получают немного. Большинство сообщений закодировано так, что декодировать их могут только сами говорящие, да и то не всегда. Ученик, боясь, что учитель не разрешит ему удовлетворить потребность, может закодировать сообщение в виде вопроса, отдаленно имеющего отношение к его потребности: «Мария Ивановна, как вы думаете, воду в школе не выключили?» Либо закодировать еще в большей степени: «А сколько осталось до конца урока?»

Выраженные таким способом, сообщения могут быть не поняты получателем либо неправильно интерпретированы им. Учитель может принять за чистую монету вопрос (каков отрезок времени до перемены), а может добавить в ответ свою интерпретацию, окончательно запутав контакт:

³ Крупенин А. Л., Крохина И. М. *Эффективный учитель. Практическая психология для педагогов*. Ростов н/Д.: Феникс, 1995. С. 245.

«Сколько бы там ни осталось до звонка, тебя-то я спросить успею» (= «ученик не знает урока»)⁴.

Правильно раскодировать вербальное сообщение — одно из условий профессиональной работы психоконсультанта. Если реагировать только на *содержание* сообщения (явное воздействие на слушателя), игнорируя *процесс* (скрытое воздействие на слушателя), мы не поймем сообщение клиента и нарушим взаимодействие. Ниже остановимся на определении процесса подробнее.

⁴ Пример из: Крупенин А. Л., Крохина И. М. Эффективный учитель. Практическая психология для педагогов. Ростов н/Д.: Феникс, 1995. С. 245.

Содержание и процесс

*«Ты почти меня шарахнул
Балалайкой по плечу?» —
«Я по то тебя шарахнул —
Познакомиться хочу!»*

Частишка

Термин **процесс** в интеракционной психотерапии имеет специфическое значение: им обозначается природа отношений между взаимодействующими индивидуумами. Процесс-ориентированные терапевты интересуются в первую очередь не самим вербальным содержанием высказывания пациента, а тем, какой свет это высказывание проливает на взаимоотношения клиента с другими людьми. Ирвин Ялом называет этот аспект высказывания метакоммуникационным. **Мета-** — первая часть сложных слов (**мета**язык, **мета**теория), она используется в современной логической терминологии для обозначения таких систем, которые служат для исследования и описания других систем⁵.

Фокусируясь на метакоммуникационных аспектах послания, терапевт задается вопросом: «Почему, с точки зрения отношений, пациент делает то или иное высказывание в определенный момент, в определенной манере и обращаясь к определенному человеку»⁶.

Таким образом, под метакоммуникацией понимается *коммуникация о коммуникации*. Примером может служить сравнение следующих высказываний:

- «Закрой окно!»
- «Ты не хотел бы закрыть окно? Ты, наверное, замерз».
- «Мне холодно, не будешь ли ты так любезен закрыть окно?»
- «Почему это окно открыто?»⁷

Хотя, на первый взгляд, приведенные высказывания синонимичны, каждое из них есть метакоммуникация, потому что кроме простой просьбы или приказа в них содержится дополнительное послание о природе отношений взаимодействующих людей.

Вот еще один пример метакоммуникации, приводимый А. Айви и соавт. Авторы предлагают представить себе ситуацию, когда после вашей кратковременной отлучки обнаруживается, что билет, выдаваемый автоматом на пропускном пункте, порван, и у вас в руках только половина билета. Вот четыре фразы, адресованные контролеру:

- Билет порвался.
- Я порвал билет.
- Машина порвала билет.
- Что-то произошло.

«Объяснение даже такого маленького события может послужить ключом к тому, как человек воспринимает себя и окружающий мир. Каждое из вышеприведенных предложений соответствует действительности, но все они иллюстрируют различное мировоззрение. Первое предложение — просто описание того, что случилось; второе демонстрирует человека, берущего ответственность на себя, и указывает на внутренний локус контроля; третье репрезенти-

⁵ Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1986. С. 305.

⁶ Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии. СПб: изд-во «Питер», 2000. С. 159.

⁷ Пример заимствован из: Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии. СПб.: изд-во «Питер», 2000. С. 159.

рует внешнее управление, или „Я не делал этого“, и четвертое указывает на фаталистическое, даже мистическое мировосприятие»⁸.

Итак, чтобы понять *процесс*, следует сфокусироваться на метакоммуникационных аспектах послания, то есть задаться вопросом: почему, с точки зрения отношений, клиент делает то или иное высказывание:

- в определенный момент;
- в определенной манере;
- обращаясь к определенному человеку.

Сила терапии в том, что в ней поощряется исследование процесса, а не содержания, исследование отношений между людьми, а не прямого значения сказанных слов. «Спрашивая о процессе, мы, по сути, хотим знать: *что* эти слова, стиль поведения сторон и характер дискуссии говорят нам *о межличностных отношениях* участников разговора?»⁹

⁸ Айви А. Е., Айви М. Б., Саймэк-Даунинг Л. Психологическое консультирование и психотерапия. Методы, теории и техники: практическое руководство. М.: Психотерапевтический колледж, 2000. С. 149.

⁹ Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии. СПб, 2000. С. 159.

Внутренний диалог

Едва ли найдется нечто подобное в медицине; только в сказках говорится о злых духах, сила которых пропадает, как только называешь их по настоящему имени, которое они содержат в тайне.

З. Фрейд

Почему это так важно — уметь прочитывать скрытый процесс коммуникации? Дело в том, что, согласно теории Л. С. Выготского, все высшие психические функции суть интериоризованные социальные отношения: то, что мы делаем с другими людьми, когда-то, в детстве, делали с нами самими. Повзрослев, человек и наедине с собой сохраняет функции общения, он продолжает вести внутренний диалог, на сей раз — между собственными субличностями. Интериоризованные в детстве конфликты продолжают вызывать болезненные состояния взрослого человека. Однако болезненные состояния перестают существовать, едва их загадка разрешается человеком, едва этот внутренний диалог прочитывается и конфликтующие стороны договариваются друг с другом.

Фокусирование на процессе — единственная уникальная черта терапии: это единственное место, где другому взрослому человеку (терапевту) разрешено делать комментарии по поводу поведения клиента здесь-и-теперь. Во всех остальных случаях комментировать процесс может либо родитель маленького ребенка в ходе социализации последнего («Не показывай пальцем!», «Ешь молча!», «Прекрати капризничать!»), либо в том случае, когда подобное поведение рассматривается как признак флирта и желания соблазнить. Любые другие попытки комментирования процесса среди взрослых, особенно негативные, представляют собой табуированное социальное поведение, которое считается проявлением грубости или наглости.

«Назвать зверя по имени»

*Всю правду скажи, но скажи ее — вскользь,
На подступах сделай круг.
Слишком жгуч внезапной Истины луч.
Восход в ней слишком крут.*

*Как детей примиряет с молнией
Объяснений долгая цепь —
Так правда должна поражать не вдруг —
Или каждый — будет слеп!*

Эмили Дикинсон (Пер. В. Марковой)

В доме повешенного не говорят о веревке.
Пословица

Для начала я процитирую заявки нескольких женщин (их имена изменены) с психотерапевтического тренинга, посвященного психосоматике, и приведу свои «переводы с марсианского».

Надежда 28 лет:

«Я два года пыталась забеременеть. Медицинское обследование показало, что яйцеклетка не созревает, потому что доминируют мужские гормоны».

Перевод с марсианского: *есть женщина (Надежда), которая «не созревает», то есть, несмотря на ее 28 лет, она в какой-то части личности остается маленькой, не выросшей, не созревшей. В этом ей препятствует «мужской гормон» (предположительно — отец), который доминирует. Если Надежде удастся вернуть свою власть и построить с отцом (а следовательно — и со всеми мужскими фигурами в ее жизни) отношения сотрудничества, то в организме клиентки наступит равновесие, и она сможет стать матерью.*

Лариса 29 лет:

«Каждый вечер температура поднимается до 37,5, работа угнетает».

Перевод с марсианского: *Лариса сдерживает сильное чувство (предположительно — протест), которое направлено против женщины (в основе — матери), но выразить его нельзя, поэтому оно нагревает, распаляет, доводит «до белого каления» саму Ларису. Когда ей удастся высказать свой протест, возможно, будет примирение с матерью (а следовательно — со всеми женскими фигурами в ее жизни), и температура Ларисы вернется к норме.*

Лена, 29 лет:

«Сухая кожа лица, оно будто бы горит. Есть желание ободрать свое лицо».

Перевод с марсианского: *речь идет о чувстве стыда и самоосуждения, которое заставляет Лену скрывать свои реальные чувства. Желание ободрать собственное лицо символизирует стремление снять социальную маску и проявить свое скрытое Я. Если ей удастся выразить свои отрицательные чувства (сильный гнев на человека, который когда-то стыдил девочку за ее естественные проявления, — кто-то из родителей, предположительно мать) и убедиться в том, что люди принимают ее и такой, кожа лица Лены снова станет здоровой.*

Я почти уверена, что у неподготовленного человека мои «переводы» вызовут протест — и прежде всего у самих участниц, чьи высказывания я процитировала. Именно поэтому в психотерапии есть масса этических принципов, согласно которым вся информация на сессиях строго конфиденциальна, участие в психотерапии клиентов добровольное, а обратную связь («перевод с марсианского») психотерапевт никогда не осуществляет вот таким, как я только что, грубым способом. Сейчас речь не о том, почему я именно так восприняла рассказы женщин (об этом впереди вся книга), а о том, как деликатнее прокомментировать процесс, скрытый за туманными заявками клиентов.

Я согласна с Ирвином Яломом, который говорил, что самое трудное в работе психотерапевта — «назвать зверя по имени». Во многих случаях процесс очевиден для участников, однако они не могут комментировать его по нескольким причинам. Каковы источники табу? Это а) тревога, сопровождающая социализацию; б) социальные нормы; в) страх перед возможным отмиранием и г) укрепление власти¹⁰.

Тревога, сопровождающая социализацию. Комментирование процесса пробуждает ранние воспоминания и тревоги, связанные с родительской критикой ребенка. Родители делают детям замечания по поводу их поведения. Хотя часть этого фокусирования на процессе носит положительный характер, львиная доля комментариев все-таки окрашена негативно и служит для контроля над поведением ребенка и изменения этого поведения. И когда уже взрослый человек слышит комментарии по процессу, это часто пробуждает в нем старую тревогу, сопровождавшую социализацию. Такие замечания воспринимаются им как критические и контролирующие.

¹⁰ Майлз М., излагается по: Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии. СПб: изд-во «Питер», 2000. С. 165.

Социальные нормы. Взаимодействие взрослых людей регламентируется молчаливым соглашением, согласно которому значительная доля непосредственного поведения остается для сторон невидимой. Каждый действует, исходя из дающей безопасность уверенности, что окружающие не замечают (и не контролируют) его поведение. Такая безопасность гарантирует автономию и свободу, которые были бы недостижимы при непрерывном и подавляющем осознании того, что другие люди наблюдают за вашим поведением и имеют полное право его комментировать. Таким образом, если подходить с позиций дарвинизма, табу на комментирование процесса возникло и сохраняется ради того, чтобы дать выжить взаимодействию, необходимому для нашего социального устройства.

Страх перед возможным отмщением. В рамках социального взаимодействия нельзя следить за другим человеком слишком внимательно или долго не отрывать от него пристального взгляда. Пока отношения не стали близкими, подобное вторжение в частную жизнь почти всегда опасно и провоцирует тревогу, следовательно, мы можем ожидать возмездия. Если не считать искусственных образований, вроде терапевтических групп, нет такого места, где взаимодействующие индивидуумы могли бы проверять достоверность своих наблюдений друг за другом и корректировать их.

Удержание власти. Комментирование процесса подрывает основы любой властной структуры, основанной на авторитете. Как правило, индивидуумы, находящиеся на вершине пирамиды, не только технически более информированы, но и владеют информацией организационного характера, дающей им возможность оказывать влияние на окружающих и манипулировать ими. Они не только обладают навыками, позволяющими им достичь власти, но уже там, наверху, они занимают позицию, через которую проходит поток информации, и эту информацию они способны использовать для укрепления своей власти.

Как в индивидуальном, так и в групповом консультировании на протяжении жизни терапевтической группы участники психотерапевтического процесса вовлекаются в борьбу за место в иерархии доминирования. Поэтому любое высказывание рядового участника по процессу воспринимается другими членами группы как попытка доминировать. Только терапевт отчасти защищен от обвинений, поскольку его статус позволяет ему комментировать процесс. Но «называть зверя по имени» нужно очень тактично, учитывая перечисленные выше табу. Метамоделирование позволяет освещать процесс более осторожно, более приемлемо как в группе, так и в процессе индивидуального консультирования.

Как раскодировать вербальное сообщение

У меня выходит потому, что у меня есть глаза и уши, и я не боюсь.
Фриц Перлз

Чему должен научиться человек, чтобы раскодировать вербальные сообщения? Психоконсультант работает эффективно ровно настолько, насколько он развил свою наблюдательность. «У меня выходит потому, что у меня есть глаза и уши, и я не боюсь», отвечал Ф. Перлз на вопрос о том, почему он так хорошо работает. Психотерапевт работает собою как инструментом. Тренировать органы чувств и каналы восприятия — значит стремиться обладать более совершенным инструментом. Сейчас на русский язык переведено много книг о том, как тренировать зрение — «читать» невербальные сигналы. Мы же в данный момент «тренируем уши» — учимся «читать» вербальные проявления людей.

Однако уши и глаза есть практически у каждого человека, но только Фриц Перлз воспользовался ими так, чтобы создать новую школу в психотерапии. В чем секрет? Консультанту важно натренировать свой слух таким образом, чтобы он мог улавливать в речи клиента грамматические конструкции, отражающие искажения в картине мира последнего, для того чтобы распознавать его процессуальные послания. Как это делается?

«Психотерапия одной фразы»

Психотерапевт, перефразируя слова клиента, иногда сам того не подозревая, дает шанс клиенту перейти на другую позицию и, в конечном итоге, расширить свое отношение к ситуации, а значит — создать условия для решения проблемы.

Дмитрий Трунов

Д. Г. Трунов назвал перефразирование «психотерапией одной фразы»¹¹.

Приведем пример такой «психотерапии».

— У меня нет времени для решения задач!

— Запиши это предложение и найди подлежащее.

С изумлением:

— А здесь нет подлежащего! Это же безличное предложение!

— Переделай его так, чтобы лицо было, чтобы был субъект, производящий действие, то есть ты.

— «**Я не нахожу** времени для решения задач».

— Так найди!¹²

Этот диалог — один из примеров того, как люди строят высказывания в обыденной речи. А также того, как психотерапевт своими вопросами помогает построить их по-другому. Таинственным образом из-за такого «пустяка» — иначе построенного предложения — у клиента меняется жизнь. Как же строить речь «правильно»?

¹¹ Трунов Д. Г. Техника перефразирования под увеличительным стеклом // Журнал практического психолога. 1998. №4. С. 94.

¹² Ефимкина Р. П., Ильина Т. А., Григорьева Т. Г. Психолог в школе: первый год. Новосибирск: Издательство Новосибирского государственного университета, 1991. С. 59.

Исходная конструкция

Я видел миллионы людей, слышал миллионы различных вопросов, но даже до того, как я слышу их вопросы, я знаю ответ. Их вопрос не имеет значения. Имеет значение лишь одно: как справиться с тем, чтобы подвести их вопрос к моему ответу.

Ошо

Мама мыла раму.

Букварь

На первый взгляд, язык располагает богатым набором выражений, представляющих опыт людей. На самом деле количество их ограничено, и все они могут быть сведены к двум группам. Если не пользоваться специфическими лингвистическими терминами, то одни из них являются, грубо говоря, «правильными», другие — «неправильными». Так, «правильной» конструкцией будет, например, следующая: «*Я хочу пить*» или «*Мама мыла раму*». Про маму и раму все очень хорошо помнят со времен букваря, в этой фразе все предельно коротко и ясно. Это и есть исходная грамматическая конструкция, относительно которой мы будем сравнивать все другие, «неправильные»: субъект (мама) — действие (мыла) — объект (раму). Если человек искажает эту исходную структуру, то делает это неосознанно, но по определенным правилам и регулярно. Эти правила называются метамоделью, их описание и составляет содержание данной главы.

Метамодель создана для того, чтобы *распознавать процесс независимо от содержания* речи. Содержание варьируется бесконечно, но форма подачи информации (грамматические конструкции) имеет не так много вариантов. Каждая языковая грамматическая конструкция несет в себе *метасообщение*. Сравнив с исходной конструкцией и распознав ее, мы можем помочь клиенту построить *прямое сообщение*, отражающее его опыт адекватно, или конгруэнтно.

Далее в отдельных параграфах будут рассмотрены типичные грамматические конструкции, используемые в речи людей, и главное — приемы работы с ними в психологическом консультировании. Для удобства они приводятся по отдельности, абстрагированно от контекста. Понятно, что в таком виде эти конструкции напоминают ноты, но никак не музыку. И все же каждый музыкант начинал исполнять великие произведения с разучивания отдельных нот.

Исключение

Пример: «Я боюсь»

Исключениями (или вычеркиваниями) называются пропуски слов, в результате чего получаются предложения с неполной информацией. Если сравнить это предложение «Я боюсь» с базовым (субъект — действие — объект), то здесь не хватает объекта: «Я боюсь (чего?)...» Пропущено (бессознательно исключено клиентом) какое-то важное слово, в результате чего картина мира клиента обеднена, — следовательно, выбор возможных способов поведения клиента ограничен. Тогда, чтобы запустить процесс изменения, нужно восстановить отсутствующие части. Для этого консультант использует вопросы типа: «О ком (о чем) именно идет речь?»

Клиент: Я *не понимаю*.

Терапевт: Чего *именно* ты не понимаешь?

Клиент: Я *боюсь*.

Терапевт: Чего *именно* ты боишься?

Еще один вариант работы психоконсультанта с исключениями заимствован из экзистенциального подхода: вместо вопросов мы предлагаем клиенту самому восстановить отсутствующую информацию следующей фразой: «Расскажи об этом поподробнее».

Клиент: У меня проблема в отношениях с подругой.

Терапевт: Расскажи об этом *поподробнее*.

Отсутствие референтных индексов

Пример: «Я боюсь людей».

Сравнивая предложение «Я боюсь людей» с исходной конструкцией («Мама мыла раму»), мы убеждаемся в том, что предложение построено «правильно»: субъект — действие — объект. Однако предложение неконкретно, нечетко, из него непонятна проблема клиента, потому что в нем есть обобщение — *людей*. Обобщениями могут являться и другие слова: *все, мы, каждый, они*. Употребляя в речи обобщения, клиент делит ответственность за свои мысли, чувства и поступки с другими людьми. С помощью вопроса «Кто именно?» мы проводим *фокусировку*, уменьшая количество субъектов или объектов.

Клиент: Я боюсь *людей*.

Терапевт: *Кого именно* ты боишься?

Клиент: *Все мы* в таких случаях так поступаем.

Терапевт: *Кто именно* так поступает?

Клиент: Теперь *каждый* может плюнуть мне в лицо.

Терапевт: *Кто именно* может плюнуть вам в лицо?

На уточняющий вопрос терапевта, кто именно из людей вызывает у клиента страх, последний может снова ответить неконкретно. Например, авторы книги «Трансформация личности» предлагают целый ряд подобных ответов, вроде: «Люди, которые ненавидят меня»; «Люди, которых я всегда считал своими друзьями»; «Те, кого я знаю»; «Некоторые из моих родственников» — ни в одном из них нет референтных индексов. Они описывают генерализации, по-прежнему не связанные с конкретным опытом клиента. Продолжая работу с этими формулировками, психотерапевт обращается к клиенту с вопросом «Кто конкретно?» до тех пор, пока тот не произнесет вербального выражения с предъявленным референтным индексом. Цель — получить доступ к полной глубинной структуре, содержащей слова и словосочетания с референтными индексами¹³.

Во избежание такого длинного диалога можно, упрощая задачу, предложить такой вопрос: «Кого вы испугались *в последний раз*?» Таким образом мы предлагаем клиенту поделиться конкретным опытом, по времени наиболее актуальным для него. Либо это может быть прямая просьба терапевта: «Приведите любой *конкретный* пример, который вам сейчас приходит на память». Это позволяет, во-первых, уточнить референтное лицо, во-вторых — сразу выйти на актуальную для клиента ситуацию (так как на память приходит обычно то, что актуально).

¹³ Трансформация личности: Нейролингвистическое программирование. Одесса: Хаджибей, 1995. С. 42.

Джон Энрайт: техника фокусировки

Одним из моих обоснований преимущества работы с вербальным поведением является то, что людям легче осознать значение того, что они говорят, чем того, что они делают невербально.

Джон Энрайт

Джон Б. Энрайт — один из учеников Фрица Перлза, психотерапевт, разрабатывавший основы гештальт-подхода. Приводим пример его работы с речевой конструкцией, которая в результате умело заданных вопросов из абстрактного неопределенно-личного высказывания превращается в прямое высказывание, адресованное конкретному человеку.

Клиент: Когда с тобой так поступают; ты чувствуешь себя униженным.

Терапевт: Попробуй говорить «я» вместо «ты».

Клиент: Хорошо, когда со мной так поступают, я...

Терапевт: Кто так поступил с тобой?

Клиент: На прошлой неделе Кэрол дважды поступила так.

Терапевт: Скажи это Кэрол.

Клиент: Кэрол, я почувствовал себя униженным, когда ты проигнорировала меня на прошлой неделе¹⁴.

¹⁴ Энрайт Дж. Б. Гештальттерапия в интерактивных группах / Гештальттерапия. Теория и практика. М.: Апрель Пресс; ЭКСМО-Пресс, 2000. С. 58.

Ты-высказывания (сдвиг референтного индекса)

Пример: «**Ты** меня напрягаешь».

Под ты-высказываниями мы подразумеваем те выражения, в которых человек избегает использовать первое лицо (Я), предпочитая второе (Ты). Фразы этого типа построены верно грамматически (ср.: «Мама мыла раму»), но не психологически, потому что воспринимаются как обвинения. Это происходит по той причине, что говорящий вместо активной позиции занимает пассивную, то есть воспринимает себя пассивным объектом воздействия, жертвой превратностей судьбы, в то же время представляя партнера как агрессора («**Вы** расстроили меня»).

В психотерапии приписывание ответственности другому («**ВЫ** расстроили меня») называется проекцией. Чтобы вернуть клиенту ответственность за его проекцию, терапевт предлагает перестроить фразу так, чтобы «меня» превратилось в «Я», то есть превратить объект в субъект действия:

Клиент: **Вы** расстроили *меня*.

Терапевт: Скажите это от первого лица.

Клиент: **Я** расстроился.

Терапевт: (Далее — конкретизация): От чего *именно* вы расстроились?

Как это связано с моими действиями?

Еще один пример — диалог участницы группы личностного роста с терапевтом:

Клиент: «**Ты** меня напрягаешь!»

Терапевт: Попробуй сказать это же самое, но от первого лица.

Клиент: Я чувствую, что *ты* меня напрягаешь!

Терапевт: Попробуй обойтись без слова «ты».

Клиент: Как это? **Я** напрягаюсь, что ли? Это получается совсем другое...

Терапевт: Давай сравним эти две синонимичные фразы: «**Ты** меня *напрягаешь*» и «**Я** *напрягаюсь*». Как ты их слышишь?

Клиент: Мне больше нравится вторая. Я поняла: в ней человек говорит о себе, а в первой как бы перекладывает ответственность на другого.

Неконкретные глаголы

Пример: «*Они меня игнорируют*».

В НЛП эта языковая форма относится к разновидности генерализации и называется «неспецифические глаголы». Это глаголы с недостаточно конкретным значением, такие как *обидел, принудил, унизил* и т. п. Их можно понимать по-разному. Например, в картине мира одной клиентки «обидел = не посмотрел в мою сторону», а для другой «обидел = избил». Чтобы не проецировать на клиента собственное толкование подобных глаголов, уточните, *как именно* это понимает он сам.

Клиент: Он *оттолкнул* меня.

Терапевт: *Как именно* он это сделал? Расскажите поподробнее.

Клиент: Они меня *игнорируют*.

Терапевт: На основании чего вы делаете этот вывод?

Клиент: Я *испортила* ему жизнь.

Терапевт: *Что именно* вы сделали по отношению к нему?

Клиент: Моя мама *разрушила* наш брак.

Терапевт: *Каким образом* она это сделала?

А вот пример сразу с двумя неконкретными глаголами:

Клиент: Ученики *вынуждают* меня *наказывать* их.

Терапевт: Как они это делают?

Клиент.: Например, роняют авторучки во время занятий.

Терапевт: Как именно вы их за это наказываете?

Клиент: Выгоняю за дверь.

Терапевт: Правильно ли я понял вас, что когда ученики во время занятий роняют ручки, вы выгоняете их за дверь?

Опыт, описанный в окончательной фразе, отличается от опыта, представленного в первоначальной, в нескольких аспектах:

- он конкретен;
- во взаимодействии равноправно участвуют два субъекта, в то время как в первой фразе ученики являются активными действующими лицами (субъектами действия), учитель же — пассивным (объектом). В новом предложении ответственность перераспределена;
- из окончательной фразы становится очевидной истинная роль учителя: из жертвы он превращается в тирана.

Номинализации

*Шепот сердца, уст дыхание,
Трели соловья,
Серебро и колыханье
Сонного ручья,*

*Свет ночной, ночные тени,
Тени без конца,
Ряд волшебных изменений
Милого лица,*

*Бледный блеск и пурпур розы,
Речь не говоря,
И лобзания, и слезы,
И заря, заря!..*

Афанасий Фет

Пример: «*Меня мучают сомнения*».

Номинализации — это отглагольные существительные («*сомнения*»), которые превращают процесс в событие, действие в предмет. Принципиальное отличие заключается в том, что действие динамично, а предмет статичен. Номинализацию, то есть «опредмеченное действие», необходимо снова «превратить» в действие, чтобы можно было, во-первых, вернуть утраченную динамику, во-вторых, найти исполнителя, в-третьих, изменить время действия. Задача терапевта в том, чтобы клиент увидел: то, что в его опыте представлено как законченное событие, на самом деле представляет собой непрерывный процесс, на который он может влиять.

Клиент: Мне нужна *помощь*.

Терапевт: *Кто* и чем может вам *помочь*? (или: Чем я могу вам *помочь*?)

Клиент: Я жалею о своем *решении*.

Терапевт: Что именно *вы решили*? Что мешает вам *решить* по-другому?

Клиент: Я не получаю никакого *признания*.

Терапевт: Кто вас *не признает*?

Работа с номинализациями в силу того, что они являются «опредмеченными действиями», прекрасно удается в психодраматическом подходе, где их можно разыгрывать как роли (подробнее см. гл. 2).

Сверхобобщения (генерализации)

Пример: «Я *всегда* *все* делаю *неправильно*».

Способность к обобщению — адаптационная способность человека, благодаря которой люди ориентируются в многообразии мира: наличие какого-либо признака у части элементов класса позволяет человеку сделать вывод о том, что все остальные элементы данного класса обладают этим же признаком. Это же свойство мешает увидеть ситуацию или человека непредвзято («*Все* мужчины обманщики»). Вот наиболее распространенные сверхобобщения (местоимения и наречия):

- Обобщение во времени: *всегда, никогда, обычно, постоянно*.
- Обобщение в пространстве: *езде, нигде*.
- Количественные обобщения: *все, никто, каждый, несколько, ничего*.
- Вспомогательные слова, усиливающие обобщающий эффект: *абсолютно, совершенно, вообще*.

Психотерапевт может выбрать одну из стратегий:

1. Тонем голоса преувеличить обобщение, усилив его:

Клиент: Я *всегда* делаю *все* *неправильно*.

Терапевт: *Всегда-всегда?* Вы *никогда-никогда* *ничего не* сделали *правильно*?

2. Перевести высказывание из негатива в позитив:

Клиент: Я *всегда* делаю *все* *неправильно*.

Терапевт: Вы *когда-нибудь* сделали *что-нибудь* *правильно*? Что *именно*?

3. перевести высказывание из там-и-тогда в здесь-и-теперь:

Клиент: Вы *всегда* меня обманываете.

Терапевт: В чем я *сейчас* вас обманываю?

Д. Г. Трунов находит классические прямые метавопросы, приведенные выше, конфронтационными и предлагает более мягкие варианты переформулирования, позволяющие более плавно перейти к обсуждению конкретных ситуаций. Кроме того, подобные варианты дают возможность быстрее установить контакт с клиентом и дать поддержку:

Клиент: Меня *все* обижают.

Терапевт: В вашем окружении есть люди, которые вас обижают.

Клиент: Он *никогда* не бывает трезвым.

Терапевт: Вы *редко* видели, чтобы он был в трезвом состоянии.

Клиент: *Все* они *одинаковые*.

Терапевт: *Многие* мужчины, с которыми вам приходилось общаться, *поступали таким образом*¹⁵.

¹⁵ Трунов Д. Г. Техника перефразирования под увеличительным стеклом // Журнал практического психолога. 1998. №4. С. 95.

Оценочные слова

Пример: «Он такой *зануда!*»

Безоценочность — один из основных этических принципов психотерапевтической работы. Однако это касается психотерапевтов, но не клиентов, которые в своей речи часто пользуются оценками. Важно понимать, что, вынося оценочное суждение, клиенты с помощью «ярлыков» дают понять, какие сильные чувства испытывают к человеку в личных отношениях. Задача терапевта — вернуть фразе глубинный смысл, то есть возвратиться к эмоциональному содержанию, сконцентрированному в оценочном суждении, обратить внимание клиента на его чувства по отношению к человеку. Для этого мы предлагаем пользоваться не «ТЫ-высказываниями», а «Я-высказываниями».

Клиент: Он такой *зануда!*

Терапевт: Скажи *о своих чувствах* по отношению к нему.

Клиент: *Он* меня раздражает своим нытьем.

Терапевт: Скажи от первого лица.

Клиент: *Я* раздражаюсь, когда *он* ноет.

Дальше терапевт работает так же, как с причиной и следствием.

Клиент: У меня ребенок какой-то *тупой!*

Терапевт: В чем это выражается?

Клиент: Он не может решить простейшую задачку!

Терапевт: Простейшую — с чьей точки зрения?

Клиент: С моей!

Терапевт: И что вы при этом чувствуете?

Клиент: Раздражение!

Терапевт: Давайте теперь переформулируем вашу первоначальную фразу: «Я раздражаюсь, когда мой ребенок не может решить задачку — с моей точки зрения, простейшую».

Оценочные слова типа «нормально»

Что такое «нормальное» или «ненормальное» поведение? Объективного ответа на этот вопрос не существует. Он зависит исключительно от тех критериев, которые приняты у представителей данной культуры в определенную эпоху. Чаще всего «ненормальным» считают человека, поведение которого идет вразрез с ценностями, привычками и установками других людей. «Поведение будет считаться тем „ненормальнее“, чем больше *опасности* оно будет представлять для самого человека или для окружающих»¹⁶.

В нашей культуре «нормальным» считается выглядеть спокойным, уравновешенным, а следовательно — «безопасным» для окружающих. Поэтому отдельную категорию в речи людей составляют высказывания, в которых название чувства заменено оценочным словом: *нормально, плохо, хорошо, приятно, неприятно, отвратительно* и т. п. В силу социальных норм люди с детства воспитываются таким образом, чтобы скрывать сильные чувства и сохранять лицо, или так называемый «нормальный» вид. Например:

Терапевт: Что ты сейчас чувствуешь?

Клиент: У меня все *нормально*.

¹⁶ Годфруа Ж. Что такое психология. В 2-х т. М.: Мир, 1992. Т. 2. С. 126.

Подобный ответ не дает информации о реальном состоянии клиента, напротив, скрывает ее за социально приемлемой маской человека, у которого «все нормально». Однако цель психотерапевтического воздействия — отреагирование подавленных эмоций, а не поддержание благополучного имиджа. Изменить ситуацию помогает осознание разницы между чувствами и оценками, если терапевт расскажет об этой разнице. Например: «Чувства не бывают ненормальными, любое из них имеет право на существование и приходит само, безотносительно к тому, хотим мы его испытывать или нет. Попробуй осознать его и дать ему название». Например:

Терапевт: Что ты сейчас чувствуешь?

Клиент: Легкое *раздражение*.

Долженствования

Пример: *«Я должен окончить это ко вторнику»; «Мне не следует этого делать».*

Долженствования — это такие слова, как *должен, мне следует, обязан, надо, нельзя* и т. п. Ф. Перлз иронично называл такие высказывания клиентов «мастурбациями» от англ. *must* — «должен». Он считал безличные императивы *можно, нельзя, надо* и др. «непереваренными интроектами» — то есть родительскими посланиями, воспринятыми некритично, «проглоченными, но не прожеванными».

Э. Берн также уделял внимание долженствованиям в своей практике. Согласно Берну, структура личности человека состоит из трех эго-состояний: родительского, детского и взрослого. «Родитель» проявляется в виде вербальных конструкций типа «должен», «нельзя». Ребенок — «хочу». Взрослый — «могу».

Если в речи клиента есть долженствования, то в момент речи он находится в эго-состоянии либо Родителя («Тебе следует...»), либо послушного Ребенка («Мне следует...»). Это состояние противоречиво. С одной стороны, формулировка указывает на вынужденность действия («Я должен»), и принуждение здесь главным образом не внешнее, а внутреннее (говорящий сам заставляет себя). С другой стороны, фраза предполагает скрытое нежелание выполнять данное действие, иначе была бы другая фраза: «Я хочу».

Такая двойственность обусловлена тем, что между детским и родительским эго-состояниями клиента развернут внутренний диалог. Чтобы осознать его, терапевт предлагает клиенту выявить другой полюс полярностей «родитель — ребенок»: «хочу».

Клиент: Я *должен* окончить это ко вторнику.

Терапевт: А чего вы *хотите* на самом деле?

Второй вариант, отчасти провокационный, является традиционным вопросом терапевта в НЛП — «Что будет, если вы этого не сделаете?».

Клиент: Мне *не следует* этого делать.

Терапевт: Что будет, если вы это сделаете?

Наконец, можно использовать третий вариант (характерный для гештальт-подхода): «Кто вам это говорил?»; «Чьи это слова?». Подобный вопрос позволяет установить происхождение интроекта:

Клиент: Я *должен* окончить это ко вторнику.

Терапевт: Чьи это слова?

Конструкции типа «не могу»

Пример: *«Я не могу к нему подойти».*

Представители НЛП относят подобные конструкции к долженствованиям, потому что в английском языке «не буду, не могу, не должен» — одно и то же. В русском есть разница. Конструкция «могу» принадлежит эго-состоянию «взрослый». А «не могу», соответственно, — детской части личности. Слова «не могу» указывают на границы модели мира клиента. Эти границы ощущаются им как ограниченность выбора. Расширить эти границы помогает традиционный способ — поинтересоваться последствиями «неумения» клиента: «А иначе случится *что?*»

Клиент: Я *не могу* к нему подойти.

Терапевт: *Что случится*, если вы к нему подойдете?

Подобный вопрос выводит человека за пределы того, что было для него принятым, и расширяет его опыт, делает более «взрослым».

И. Ялом предлагает применять прием из гештальт-подхода, который способствует пробуждению ответственности клиента, его взрослой части: поменять «*не могу*» на «*не буду*».

Клиент: Я *не могу* справиться со своим ребенком, все, что он делает — сидит и смотрит весь день телевизор.

Терапевт: А вы слишком малы и беспомощны, чтобы выключить телевизор.

Причина и следствие (семантически ошибочные формулировки)

— *Иванов, в гости к нам больше не приходи.*

— *Почему?*

— *Вы вчера с женой ушли, а после вас ложки пропали. Ложки-то потом нашлись, а осадочек остался...*

Анекдот

Жизнь такова, какова она есть, и больше никакова.

Неизвестный автор

Пример: *«Мой муж ужасно злит меня».*

Семантическая неправильность предложений такого типа заключается в том, что ни один человек не может в буквальном смысле создать в другом человеке какого-либо чувства. Когда я говорю: «Мой муж ужасно злит меня», — на самом деле это Я злюсь на мужа, это МОЕ чувство. Происходит так: один человек совершает поступок, а другой реагирует на него, испытывая те или иные чувства. Хотя эти события происходят одно за другим, между поступком одного человека и реакцией другого не существует необходимой связи. Следовательно, строя подобные предложения, клиент возлагает ответственность за свои эмоции на людей или силы, находящиеся вне его контроля.

Задача терапевта — помочь клиенту изменить речевую модель, чтобы он мог взять ответственность за свои реакции на самого себя.

Как это делается? Когда клиент объединяет два не связанные между собой события в причинно-следственную связь, снимая таким образом с себя ответственность и перекладывая ее на другого, задача терапевта — поставить это убеждение под сомнение вопросом: «Каким образом X влечет за собой Y?».

Клиент: У меня болит голова, когда вы жуete жевательную резинку!

Терапевт: Каким образом вы связываете головную боль с тем, что я жую резинку?

Клиент: Если бы муж меня любил, он бы сам догадался, чего я хочу.

Терапевт: Как одно следует из другого?

«По крайней мере»

Победитель знает, что ему делать в случае проигрыша, но не говорит об этом. А неудачник не знает, как быть, если придет неудача, но постоянно рассуждает, что он сделает в случае выигрыша.

Эрик Берн

*Мне мама в детстве выколола глазки,
Чтоб я в шкафу варенье не нашел.
С тех пор я не читаю на ночь сказки,
Зато я нюхаю и слышу хорошо.*

Черный юмор

Пример: «Хотя мне поставили за экзамен двойку, **по крайней мере**, я высказал преподавателю все, что я о нем думаю!»

Есть несколько выражений, которые, появляясь в речи людей, указывают на сценарий малоудачника (или непобедителя). Это следующие слова: **по крайней мере, хотя бы, во всяком случае, зато** и т. п.

Напомним, что классификация, в которой люди делятся на победителей, малоудачников и неудачников, принадлежит Эрику Берну. Можно представить эту классификацию в виде таблицы, из которой видно, чем различается взаимодействие представителей этих трех типов с окружающими людьми:

Победитель	Я о'кей, ты о'кей.
Малоудачник	Я о'кей, ты не о'кей.
Неудачник	Я не о'кей, ты о'кей.
Безнадежный неудачник	Я не о'кей, ты не о'кей.

Коротко победителя можно охарактеризовать как человека, поставившего перед собой цель и достигшего ее, неудачник — это тот, кто провалил все начинания, между ними — малоудачник, либо осуществивший свою цель частично, либо достигший цели, но не той.

Пример:

*Я вчера потеряла в автобусе свою сумку с вещами. **Зато** встретила подругу, с которой давно не виделась.*

В этих фразах два не связанных между собой события поставлены в один ряд с той целью, чтобы компенсировать отрицательные эмоции говорящего положительными эмоциями. Однако подобные попытки обречены на провал, потому что они относятся к другому событию. Говорить так — все равно, что утешать женщину, потерявшую ребенка, словами: «Не плачь, у тебя еще будет ребенок» (кстати, это как раз очень частотное утешение). Да, может, и будет ребенок, но это будет совсем другой ребенок.

Каковы действия терапевта по отношению к высказываниям малоудачника? Своими вопросами он вскрывает стратегию и делает ее явной для говорящего:

Клиент: Я вчера потеряла в автобусе свою сумку с вещами. **Зато** встретила подругу, с которой давно не виделась.

Терапевт: Какое отношение имеет эта встреча к потере сумки?

Клиент: Хотя мне поставили за экзамен двойку, *по крайней мере*, я высказал преподавателю все, что я о нем думаю!

Терапевт: Как этот ваш поступок продвинул вас в улучшении успеваемости?

«Чтение» мыслей

Идет Винни Пух, за ним следом Пятачок. Вдруг Винни Пух оборачивается и — Бац! — Пятачку в пятак. Пятачок: «За что, Винни?!» Винни Пух: «А что ты идешь сзади и думаешь про меня что попало?!»

Анекдот

Пример: *«Вам неинтересно то, что я говорю». Или: «Каждый в группе думает, что я отнимаю слишком много времени».*

Этот класс семантически неправильных фраз связан с убеждением говорящего в том, что один человек может знать о том, что думает или чувствует другой человек, не располагая его прямым сообщением об этом. В таких случаях происходит проецирование клиентом на другого человека своих собственных табуированных мыслей и желаний. Терапевт ставит под сомнение достоверность этих иллюзий, давая возможность клиенту самому осознать свои проекции. Для этого терапевт просит сообщить подробности того, каким образом передается эта информация:

Клиент: Я **знаю**, что ему нужно.

Терапевт: **Откуда** вы знаете, что ему нужно?

Клиент: Я прекрасно **понимаю** ваши чувства.

Терапевт: **Как** вы можете знать мои чувства?

Клиент: Он никогда **не думает** о последствиях.

Терапевт: **Откуда** вы знаете, что он никогда не думает о последствиях?

Клиент: Если бы она меня любила, она всегда бы **делала то, что я хочу**.

Терапевт: **Откуда** бы она узнала, чего вы хотите?

Потеря исполнителя (утраченный перформатив)

Кому кажется — тот крестится.
Пословица

В первой группе грамматических конструкций этого типа используются глаголы с возвратным суффиксом **-ся**: откроется, успеется, кажется.

В качестве примера приведу несколько зарисовок из жизни. Первая: готовлюсь к выходу из поезда в пять утра, январь, темно, на моей станции стоянка две минуты. Обнаруживаю, что выход заставлен коробками до самого потолка — тоже готовятся к выходу, только не на моей станции, а на узловой, следующей после моей. Соображаю: если не позаботиться о себе заранее — рискую не успеть выйти. Бужу проводника: так и так, есть проблема. «Откроете вторую дверь?» Молчит. «Я не поняла, откроете вторую дверь?» — «**Откроется**». — «Откроется кем?»

Вторая зарисовка: «Давай на заправку завернем, а то бензин кончается». — «Еще **успеется**».

Третья зарисовка: «Сколько сантиметров отрезать?» — «**Кажется**, семь».

Откроется, успеется, кажется — это те самые речевые конструкции, которые характеризуют «русский авось» — то есть, используя психотерапевтическую терминологию, человек полагается не на внутренний, а на внешний локус контроля, спроецированный на безличную силу («само как-нибудь»).

Чтобы вернуть ответственность исполнителю, нужно задать уточняющий вопрос:

— Откроете вторую дверь?

— **Откроется!**

— Кто именно ее откроет?

— Давай на заправку завернем, а то бензин кончается.

— Еще **успеется**.

— От кого это зависит?

— Сколько сантиметров отрезать?

— **Кажется**, семь.

— А если быть точным?

Во второй группе предложений с утраченным исполнителем употребляются наречия с оценочным значением: дурно, стыдно, ужасно и т. п.

Пример: «*Дурно оскорблять чувства других людей*».

Подобные предложения представляют собой правила клиента, сформулированные им для самого себя, однако звучат они так, будто верны для всех людей. При этом, будучи отчужденными от самого клиента, эти правила исключают возможность существования альтернатив. Чтобы клиент осознал, что это правило не общечеловеческое, а его собственное, терапевт предлагает начать предложение со слов «Я считаю» или «Я заявляю»:

Клиент: Это **ужасно!**

Терапевт: Ужасно **для кого?**

Клиент: Разводиться *стыдно*.

Терапевт: Стыдно *кому*?

Клиент: *Дурно* оскорблять чувства других людей.

Терапевт: Дурно — *с чьей точки зрения*?

Клиент: *С моей*, я так считаю.

Терапевт: Добавьте эти слова в предложение.

Клиент: *Я считаю*, что *дурно* оскорблять чувства других людей.

Диссоциация

Жена — мужу:
— *Наша соседка-то беременная!*
— *Это — ее проблемы.*
— *Говорят: от тебя!*
— *Это — мои проблемы.*
— *Что люди-то скажут?!*
— *Это — их проблемы.*
— *А мне-то что делать?*
— *А это — твои проблемы.*

Анекдот

Пример: «Меня клещом укусило».

Эта фраза, взятая в качестве примера, неизбежно вызывает смех у студентов-психологов на занятиях по психологическому консультированию. Эффект комизма возникает потому, что так не говорят. Между тем это реальная фраза реального человека, который видит мир именно так — диссоциированно, ощущая себя жертвой обстоятельств.

Использование клиентом в речи безличных предложений, в которых нет подлежащего (субъекта действия), означает, что ответственность как бы не принадлежит никому. В модели мира клиента появляется некая сила, влияющая на его жизнь. Подобная диссоциация от собственных чувств несет защитную функцию, поскольку позволяет не переживать травмирующие эмоции, а относиться к ним отстраненно, как бы со стороны.

В нашей культуре, как это ни парадоксально, диссоциированные фразы, в отличие от «Я-высказываний», являются социально одобряемыми, а потому более предпочтительными. Сравните две фразы: «У меня появилось желание» и «Я хочу» — вторая расценивается как проявление нескромности. Однако именно Я-высказывания позволяют человеку ощутить себя субъектом действия, а не объектом, и именно они свидетельствуют о зрелости личности.

Во время терапевтической беседы роль психотерапевта заключается в возвращении клиенту ответственности. Его задача — помочь клиенту осознать чувства и принять их как свои, пережить их. Это подразумевает переход клиента от диссоциированной позиции к позиции вовлеченности.

Близки по смыслу к безличным предложениям и такие фразы, в которых подлежащим является неодушевленное существительное:

Клиент: ***У меня*** появились приступы какого-то страха.

Терапевт: Скажи об этом так, чтобы было подлежащее «я».

Клиент: ***Я испытываю*** приступы какого-то страха.

Далее психоконсультант может работать с номинализацией «страх» — попросить клиента превратить это имя существительное в глагол «бояться»: «Я чего-то боюсь». Далее идет работа со следующей грамматической структурой — неконкретным местоимением «чего-то»: «***Чего именно*** ты боишься?» И т. д.

Пример: *Меня злит смех жены.*

Эту фразу клиент строит таким образом, словно он является жертвой злого рока. Позиция консультанта — исходить из тезиса, что клиент сам сотворил собственное неблагополучие. Поэтому роль терапевта — помочь клиенту выявить его собственный вклад в проблему, а также поменять внешний локус контроля на внутренний:

Клиент: Меня злит смех жены.

Терапевт: Кто является действующим лицом в этой фразе?

Клиент: Я.

Терапевт: А на самом деле? Можешь определить здесь подлежащее?

Клиент: Подлежащее — это имя существительное, отвечающее на вопрос *кто?* или *что?* — то есть субъект, производящий действие. Тогда что же получается, подлежащее — *смех*, что ли? Смех что делает? Злит.

Терапевт: А тогда кем являешься в этой фразе ты сам?

Клиент: Слово *меня* является дополнением.

Терапевт: Переделай фразу так, чтобы ты и жена были обозначены подлежащими, то есть субъектами, производящими действие.

Клиент: *Я* злюсь, когда *жена* смеется.

Терапевт: Есть ли разница между фразой «Меня злит смех жены» и фразой «Я злюсь, когда жена смеется»?

Клиент: Да. В первом случае я как бы являюсь пассивным, ничего не могу сделать против этого смеха. Во втором предложении я и жена — полноправные люди, каждый волен делать то, что считает нужным.

Результатом этой работы по анализу членов предложения стало то, что клиент осознал разницу между субъектом и объектом действия. Осознав эту разницу, люди, как правило, предпочитают выбирать ответственную позицию по отношению к своей жизни, соответственно, меняется и способ построения фразы, при котором подлежащим становится слово «Я».

Сослагательное наклонение

*Если бы у бабушки был член —
она была бы дедушкой.*

Пословица

Пример: «*Я бы хотела сказать Ирине, что я ей сочувствую.*».

Использование сослагательного наклонения — способ уйти от актуальных чувств здесь-и-сейчас, из реальной ситуации в гипотетическую. Это одна из разновидностей диссоциации (см. «Диссоциация»). Терапевт предлагает обойтись без частицы «бы» и употреблять настоящее время, чтобы клиент вступил в реальные отношения и испытал реальные чувства:

Клиент: Я *бы хотела* сказать Ирине, что я ей сочувствую.

Терапевт: Скажи это ей.

Клиент: Все это время мне *хотелось* ее поддержать...

Терапевт: Поддержи сейчас. Скажи это ей напрямую.

Клиент: Я *бы хотела* поддержать тебя...

Терапевт: Скажи в настоящем времени.

Клиент: Я *поддерживаю* тебя.

Как видим, в конце диалога клиент произносит фразу, которая по структуре соответствует исходной конструкции: субъект — предикат — объект («мама мыла раму»).

Вопросительные предложения

Вопрос не является вопросом, если вы знаете на него ответ.

Ирвин Ялом

Пример: Во время лекции студентка поднимает руку и спрашивает: «Когда умер Фрейд?» Лектор отвечает: «В 1938 году» только для того, чтобы услышать: «Но, сэр, разве это было не в 1939 году?» Студентка задала вопрос, ответ на который ей был уже известен. Очевидно, ею двигало не желание получить информацию. Каков же процесс этой транзакции? Скорее всего, студентка желала блеснуть познаниями или унижить лектора и показать свое превосходство над ним¹⁷.

Зачастую клиенты используют вопросы для того, чтобы:

а) уйти от актуального разговора о чувствах в интеллектуальную сферу. Например, вопрос: «**Что вы понимаете под поддержкой?**» может служить приглашением к научной дискуссии;

б) сообщить о своем чувстве в завуалированной форме. Например, в вопросительном предложении: «**Когда ты говоришь с людьми, ты никогда не задумываешься, каково им это слышать?**» содержится замаскированное под вопрос обвинение.

Чтобы восстановить прямое послание, которое содержит сообщение о чувствах клиента, терапевт предлагает превратить вопрос в утверждение.

Клиент: Чем чувство отличается от эмоции?

Терапевт: Это актуально сейчас? Как это продвинет нас в решении вашей проблемы?

Клиент: Есть у меня хоть какие-то сдвиги?

Терапевт: Преврати свой вопрос в утверждение.

Клиент: Хочу, чтобы вы отметили мои сдвиги в сторону улучшения.

Терапевт: Правильно ли я тебя понимаю, что ты предлагаешь мне похвалить тебя?

Клиент: Да!

Клиент: Сколько у Вас еще клиентов, кроме меня?

Терапевт: Преврати свой вопрос в утверждение.

Клиент: Хочу быть единственной вашей клиенткой.

Клиент: Когда ты говоришь с людьми, ты никогда не задумываешься, каково им это слышать?

Терапевт: Преврати свой вопрос в утверждение.

Клиент: Когда ты говоришь с людьми, ты не думаешь, что им, может быть, неприятно это слышать!

Терапевт: Какого конкретно человека ты имеешь в виду? Кому сейчас неприятно это слышать?

Клиент: Мне!

Терапевт: Сделай прямое послание.

Клиент: Когда ты говоришь такие слова, мне неприятно это слышать.

Терапевт: Преврати вторую часть предложения в «я-высказывание».

¹⁷ Пример заимствован из: Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии. СПб: изд-во «Питер», 2000. С. 159.

Клиент: Когда ты говоришь такие слова, я испытываю неприятные чувства.

Терапевт: Какие именно?

Клиент: Когда ты говоришь такие слова, я возмущаюсь!

Фриц Перлз: фрустрация вопросов

Психотерапевтом работать очень легко. Когда пациент спрашивает вас: «Что мне делать?» — вы отвечаете ему: «И что же вам делать?»

*Реплика психотерапевта
из к/ф «Окончательный анализ»*

Фриц Перлз в книге «Гештальт-подход и Свидетель терапии» по поводу вопросов говорит, что невозможно даже перечислить всего, что пациент осуществляет с их помощью. Его вопросы могут быть умными и способствующими терапии. Они могут быть докучливыми и повторяющимися. Это могут быть бесконечные «что вы сказали» и «что вы имеете в виду», если пациент не хочет понимать.

Ф. Перлз считает, что большая часть вопросов, которые задает пациент, — это соблазны интеллекта, связанные с попыткой заменить понимание словесными объяснениями. «Если кормить пациентов (особенно эмоционально заторможенных) интерпретациями, они с удовольствием возвращаются в кокон своего невроза и остаются там, мирно мурлыкая»¹⁸.

Каким образом основатель гештальт-подхода работает с вопросительными конструкциями клиента? Смысл работы — фрустрация вопросов, которая в итоге обеспечивает возвращение клиента к его собственным ресурсам: «Идея фрустрации вопросов пациента стара, как сама психотерапия», — считает Ф. Перлз. Даже такой простой ответ, как «почему вы об этом спрашиваете?», предназначен для того, чтобы отослать пациента к собственным ресурсам. Однако вопросы типа «почему» считаются в гештальт-подходе малоэффективными, «ненадежным орудием». Гештальт-техника состоит в том, чтобы предложить клиентам превращать вопросы в предположения или утверждения.

Это не значит, что человек сразу же обнаружит свою позицию. Ф. Перлз прослеживает долгую цепочку «очистки луковицы», как он называл фазы терапевтического процесса: «Поначалу они лишь перескажут вопрос другими словами, но останутся привязанными к спрашиванию: „Мне хочется узнать“, — а затем повторяется вопрос. Однако пациент может сказать и так: „Я думаю то-то и то-то, а вы как думаете?“ Это, по крайней мере, один шаг вперед: пациент обнаруживает для себя свою неуверенность и потребность в интеллектуальной поддержке. Мы можем пойти дальше и предложить еще одно переформулирование, и, возможно, тогда пациент даст нам много материала, который до этого не выходил на поверхность»¹⁹.

Это пошаговое приближение к непосредственному самовыражению клиента Ф. Перлз иллюстрирует с помощью следующего примера:

К.: Что вы понимаете под опорой или поддержкой?

Т.: Не могли бы вы превратить это в утверждение?

К.: Я бы хотел узнать, что вы понимаете под опорой.

Т.: Это все еще вопрос. Не могли бы ли вы превратить его в утверждение?

К.: Я хотел бы разорвать вас этим вопросом в клочья, если бы у меня была такая возможность!²⁰

¹⁸ Перлз Ф. Гештальт-подход и свидетель терапии. М.: Либлис, 1996. С. 99.

¹⁹ Перлз Ф. Гештальт-подход и свидетель терапии. М.: Либлис, 1996. С. 99.

²⁰ Пример из: Перлз Ф. Гештальт-подход и свидетель терапии. М.: Либлис, 1996. С. 99.

Как видим, когда человек становится правдив в своих чувствах, то появляется реальная угроза безопасности окружающих. Посему это только первая фаза терапевтического процесса, далее следует обучиться выражать сильные чувства социально приемлемым способом.

Джон Энрайт: перевод вопроса в утверждение

Знак вопроса — это крючок запроса.

Фриц Перлз

Среди методов работы Джона Энрайта с вербальными проявлениями клиента — также работа с вопросительными конструкциями. Приводим отрывок из его книги «Гештальт-терапия в интерактивных группах».

Дж. Энрайт считает задавание вопросов одним из способов избегания контакта. В обычном социальном диалоге задавание хороших, своевременных вопросов — это отличный способ поддержания текущего порядка вещей с абсолютным минимумом затрат энергии и личной вовлеченности. Поскольку принципом гештальт-терапии является считать каждый вопрос скрытым утверждением, Дж. Энрайт, как и Ф. Перлз, когда кто-то из клиентов задает ему вопрос, предлагает сказать это утвердительно.

Если же люди в группе задают вопросы друг другу и он чувствует много энергии и эмоций в их взаимодействии, он использует следующие техники: «Подожди минуту, я хочу услышать, что ты хочешь сказать; пожалуйста, сделай из этого утверждение. Возможно, что то, что он сейчас сказал, вызвало у тебя какое-то воспоминание; расскажи его нам. Твои вопросы возникают из-за личной заинтересованности; давай посмотрим, что же тебя так задело».

Дж. Энрайт делится следующими наблюдениями: «Бывает, что очень зависимые люди задают вопросы непрерывно; это позволяет им питаться чужими словесными леденцами вместо того, чтобы проделывать работу самим. Однако после того как люди в течение часа или двух пытаются переводить вопросы в утверждения, большинство из них могут прочувствовать разницу. Они могут ощутить изнутри, насколько труднее и рискованнее делать утверждения, но насколько более открытым и захватывающим становится взаимодействие»²¹.

²¹ Энрайт Дж. Б. *Гештальттерапия в интерактивных группах / Гештальттерапия. Теория и практика*. М.: Апрель Пресс; ЭКСМО-Пресс, 2000. С. 59.

«Просто интересно»

— Я медведя поймал!
— Так веди сюда.
— Да он не идет.
— Так сам иди.
— Да он меня не пускает!
Детские потешки

Во время скрытой транзакции участник чаще всего притворяется, так как создает видимость, что делает что-то одно, а в действительности делает совсем другое.

Эрик Берн

Пример: Скажите, вы действительно считаете гештальт-подход гуманным методом? Мне **просто интересно**.

Эту фразу — «просто интересно» — обычно добавляют к подобного рода вопросам, чтобы замаскировать табуированное агрессивное чувство под невинное любопытство. Я выделяю ее в отдельный параграф, потому что она этого заслуживает: на мой взгляд, это не просто фраза, а зачин психологической игры-трехходовки, развивающейся по жесткому сценарию. Я заметила, что люди употребляют это словосочетание в тех случаях, когда хотят незаметно нанести удар и при этом не получить ответного удара. Вот несколько примеров употребления фразы «просто интересно» в диалогах на группах личностного роста:

Участница группы: Ты собираешься идти в армию?

Участник группы: Нет, я учусь в аспирантуре и у меня отсрочка.

Участница: А может, есть другая причина? Мне **просто интересно**.

Участник: Ну, честно говоря, я не расстроен, что не иду в армию.

Участница (с торжеством): А-а, я так и знала, ты боишься! Значит, ты не мужчина!

Или:

Участница группы: Скажите, вы действительно считаете гештальт-подход гуманным методом?

Ведущий: А что такое?

Участница группы: Мне **просто интересно**.

Ведущий: Да, это один из подходов, объединенных названием «гуманистическое направление» в психотерапии.

Участница группы (ехидно): По вашей работе этого не скажешь!

Если вывести формулу этой игры, как это в свое время делал Э. Берн, то мы имеем следующую трехходовку:

1. Уайт: невинное любопытство, интеллектуальный аспект.
2. Блэк: удовлетворение невинного любопытства, эмоциональный аспект.
3. Уайт: обвинение. Психологический выигрыш Уайта — подтверждение собственной правоты за счет неправоты Блэка (я о'кей — ты не о'кей).

Антитезисом к игре является предложение превратить вопрос в утверждение (см. выше).

Отрицательные конструкции с «не» и «ни»

Откроешь холодильник — и чего там только нет! Мяса — нет! Молока — нет! Колбасы — нет!
Анекдот

Голубая тетрадь №10
Был один рыжий человек, у которого не было глаз и ушей. У него не было и волос, так что рыжим его называли условно.
Говорить он не мог, так как у него не было рта. Носа тоже у него не было.
У него не было даже рук и ног. И живота у него не было, и спины у него не было, и хребта у него не было, и никаких внутренностей у него не было. Ничего не было! Так что не понятно, о ком идет речь.
Уж лучшее мы о нем не будем больше говорить.
Даниил Хармс

Пример: «У меня **НЕТ НИ**каких чувств».

При использовании клиентом в предложениях отрицательных приставок и частиц **НЕ** и **НИ** смысл изменяется на противоположный. При этом клиент сообщает не о том опыте, который у него есть, а о том, которого нет либо который он не принимает. Например, когда клиент заявляет: «У меня нет никаких чувств», это означает не то, что чувств действительно нет, а то, что клиент избегает их. Терапевт предлагает заменить отрицательные предложения позитивной синонимичной конструкцией.

Клиент: У меня **нет** никаких **чувств**.
Терапевт: Скажите это же самое, но в позитиве.
Клиент: Я **чувствую безразличие**.

Клиент: Я **не чувствую** гнева.
Терапевт: А что чувствуете?
Клиент: Похоже, что гнев...

Клиент: Она **никогда** меня **не любила**.
Терапевт: А как она к вам относилась?

Клиент: Я **не нуждаюсь** в сочувствии.
Терапевт: В чем вы нуждаетесь?

Как правило, употребляя отрицательные предложения, клиент все же сообщает о своих чувствах, но дополнительно дает понять, что они для него запрещены по той или иной причине. Так, слыша от клиента фразу: «Я не чувствую гнева», терапевт получает сообщение о том, что клиент испытывает гнев, но бессознательно запрещает себе это делать.

Очень яркой иллюстрацией к сказанному могут быть слова участника, которые тот произнес по завершении тренинга: «Я не зря здесь потерял время».

Позитивное мышление

Тест

Если вы добрый — 200 баллов, если нет — 100;

Если вы красивый — 20 баллов, если нет — 10;

Если вы умный — 2 балла, если нет — 1.

Если вы набрали 111 баллов —

то вы злобный тупой урод.

Анекдот

Речь людей буквально пронизана негативными конструкциями. Это не обязательно ругательства, жалобы или проклятья, но все-таки она негативна по своему грамматическому строению. В одной из групп я предложила поэкспериментировать: рассказывать об одном и том же опыте в негативных и позитивных грамматических конструкциях. Когда человек случайно произносил слова с приставками НЕ и НИ, я предлагала записать их и найти позитивные эквиваленты.

Группа началась со слов дежурной по залу. Она предупредила всех: «Жвачки НЕ бросать, НИкуда НЕ прилеплять!» И я сразу же предложила записать эту фразу и найти ей синонимичный позитивный эквивалент. Зачем записывать? Для тренировки. Записывая, мы из аудиального переключаемся в кинестетический и зрительный каналы, плюс это дает время на размышление, плюс остается конспект. Эквивалент нашли замечательный: «Вот полиэтиленовый мешок, жвачки и другой мусор складывайте в него». Практически тут же мешок наполнили мандариновой кожурой, фантиками конфет, заплаканными салфетками. Люди и сами стремятся к чистоте и порядку, поэтому запрет бросать жвачки был избыточным, зато разрешение освободиться от них приемлемым способом было встречено с облегчением и благодарностью.

Мы делаем то же самое с запретными чувствами. Не зная, куда их «выбросить», мы их просто-напросто подавляем в себе и носим, как мандариновую кожуру, зажатую в кулаке, до ближайшей урны. Еще бы: сорить нельзя, но что-то с ними делать надо?! Если же вдруг появляется возможность канализировать чувства, сбросить напряжение социально приемлемым способом, человек обязательно будет им пользоваться. К этой аналогии мы еще вернемся, а пока приведем примеры речевых негативных конструкций из жизни и с групповых тренингов.

Три грустных, но типичных истории

Герда — Каю:

— Кай, давай уедем домой, в чертогах Снежной Королевы так холодно и одиноко!

— Отстань, Герда! Пока не сложаю из букв Ж, О, П и А слово «ВЕЧНОСТЬ», никуда не поеду!

Анекдот

История 1. Захожу в маршрутку. Все места заняты. Водитель: «Стоя ехать нельзя!» — «И что делать?» — «Сказал же, стоя ехать нельзя!» Я в когнитивном диссонансе: выходить? Зачем тогда затормозил и открыл дверь? Сесть? Некуда. К кому-нибудь на колени? Не приглашают. «Что делать-то?!» — «Я же сказал: стоя ехать нельзя!» Вот и поговорили.

История 2. Выхожу из метро. Табличка: «Выхода нет!» Про подобные объявления уже писано-переписано, что они могут вызвать у граждан с неустойчивой психикой клаустрофобию, что нужно переводить в позитив: «Выход там же, где и вход» или «Выход в противоположной стороне (налево, направо или где-нибудь, где он реально находится)». У нас вся страна мыслит негативно. К сожалению...

История 3. Вспомнила еще одну грустную историю, тоже типичную для нашей страны. Как-то по студенческой молодости мы с подругой по причине запоя ее бойфренда решили съездить на выходные на турбазу вдвоем. Она собирала вещи, а парень лежал в отключке. Подруга вылила остатки недопитого спирта, выставила на стол банку с солеными огурцами и села писать ему записку: «Не пей больше!» Я тогда только-только постигала начатки психологии и остановила ее: «Знаешь, людям надо писать в позитиве, а то они пропускают НЕ мимо ушей и делают как раз то, что ты им запрещаешь». — «А как же тогда написать? Пей, что ли?» — «Нет, это не пойдет, надо синоним, но без НЕ». Перебрав варианты, она написала, наконец, следующую фразу: «Пей в меру. Закусывай». Это сработало. Бойфренд протрезвел, опохмелился, приехал к нам на базу и испортил уикэнд.

Вернемся к группе.

Участница: *«Я пришла домой с тренинга поздно. Сын уже спал. Ночью он закашлял. Я вскочила к нему, дала лекарство, да так и НЕ выспалась из-за этого. По дороге сюда заснула в автобусе».*

И кашель ребенка, и короткий сон в изложении клиентки воспринимаются как негативные явления. Я же предлагаю совершенно поменять взгляд на жизнь в самом широком смысле. Смотреть на НЕдомогания, НЕудачи, НЕуспехи и т. п. как на позитивные явления, нужные нам и полезные. Я предлагаю научиться видеть в них ресурс, их движущую силу для нашего развития.

Итак, переделываем фразу: *«Я пришла домой с тренинга поздно. Сын уже спал. Ночью он закашлял. Я поднялась к нему. Благодаря этому мы с ним смогли побыть вместе. По дороге сюда удалось вздремнуть в автобусе».*

Участница: *«Сегодня НЕ заметила, как прошел день. Посмотрела на часы — уже БЕЗ пятнадцати шесть! Чуть НЕ опоздала на занятие».*

Сравните: *«Сегодня день прошел насыщенно. Посмотрела на часы — есть еще пятнадцать минут, чтобы вовремя приехать на занятие».*

Участница: *«Я НЕ хочу сейчас об этом говорить».*

Сравните: *«Сейчас я хочу поговорить о другом».*

Участница: *«НЕ люблю свекровь».*

Сравните: *«Злюсь на свекровь, когда она дает мне советы».*

Участница: *«В голове НЕ укладывается».*

Сравните: *«В моей голове есть другая установка».*

Участница: *«Хочу ИЗбавиться от ЗЛОСТИ к своему бывшему».*

Сравните: *«Хочу относиться к своему бывшему равнодушно».*

Участница: *«Хочу ИЗбавиться от состояния БЕЗдействия».*

Сравните: *«Хочу начать действовать».*

Участница: *«У меня НЕ было ощущения, что я НЕ в процессе»».*

Сравните: *«Я была наблюдателем».*

Агрессивные глаголы

Лошадей надо гнать, держать, и тогда будешь слышать, как они будут дышать.

Мнемонический прием для запоминания глаголов II спряжения на -ать

Любое дурное качество или дурная черта человека — это просто дурное имя, данное, по существу, полезному качеству.

Джон Энрайт

Отрицание может быть выражено и другими средствами, например, агрессивными глаголами. Я их коллекционирую, выуживая из речи участников групп, набрался уже целый словарь. Это такие слова, как **искоренить, побороть, уничтожить, подавить, отказаться, победить, избавить, заставить** и др. Эти слова, а также их производные, столь прочно вошли в нашу культуру, что кажутся единственно правильными. Они регулярно транслируются средствами массовой информации, на них построена реклама на телевидении. Вслушиваясь в тексты слоганов, чувствуешь себя на поле боя в гуще сражений:

— «Мезим быстро **устраняет тяжесть** в желудке».

— «Депрессия? **НЕ**грустин!»

— «Солпадеин: мощное **оружие** прямо в цель!»

— «Терафлю — **НЕ**когда болеть!»

— Аппарат «Омега» — **убийца** гипертонии».

Особенно часто рекламодатели жаждут уничтожить микробов, вирусов, а также других представителей живого, в особенности тараканов и крыс. В данное время уничтожаются миллионы птиц во всем мире из-за птичьего гриппа, вирус которого, как выяснилось, для человека не опасен. Количество примеров бесконечно. Мы стремимся уничтожить реальную или мнимую опасность как снаружи, так и внутри себя. Пока человек не примет идею своей целостности, ему все время будет хотеться уничтожить в себе какой-нибудь симптом. Говоря словами Курта Теппервайна, уничтожая симптомы болезней, мы уподобляемся летчику, который, увидев красную лампочку на пульте управления, спешит выбросить ее, вместо того чтобы быть благодарным за предупреждение о неполадке.

Примеры столь многочисленны, что не нужно делать дополнительных усилий в поисках примеров. Так, чтобы лишний раз не отрывать от компьютера, я беру с письменного стола ближайший журнал, открываю наугад первую попавшуюся страницу и читаю. Александр Невзоров дает интервью о своей школе верховой езды:

*«Прежде всего человеку нужно **задавить** в себе командира и **отказаться** от априорного представления о себе как о высшем существе. Все **проблемы** во взаимоотношениях человека и лошади имеют причиной лишь **глупость** и **злобу** самого человека. **Нет глупости** и **злости** — **нет проблем**»²².*

Вроде бы, человек ратует за гуманность по отношению к животным. Однако текст «почему-то» не кажется гуманным. Почему? Потому что здесь же, в этих же самых словах, защищая лошадь, автор текста одновременно нападает на человека. Перед нами классический ролевой треугольник власти: «жертва — тиран — спасатель», в котором нет правых. Взяв на себя одну роль, ты неминуемо попадаешь и в остальные две. Например, взяв на себя роль спа-

²² Илариошкина Ю. Лошадь всегда права //National geographic. Декабрь 2005. С. 14.

сателя лошадей, А. Невзоров становится тираном по отношению к дрессировщикам, а они, соответственно, из тиранов превращаются в жертв.

Мы заменили в приведенном тексте слова с негативным смыслом на позитивные таким образом, чтобы сохранить тот же смысл. Сравните:

«Прежде всего человеку нужно задавить в себе командира и отказаться от априорного представления о себе как о высшем существе. Все проблемы во взаимоотношениях человека и лошади имеют причиной лишь глупость и злобу самого человека. Нет глупости и злости — нет проблем »	«Прежде всего человеку нужно принять в себе партнера и сформировать априорное представление о себе как о равном лошади существе. Все достижения во взаимоотношениях человека и лошади имеют причиной лишь ум и доброту самого человека. Есть ум и доброта — есть достижения ».
---	---

Как видим, об одной и той же вещи можно сказать по-разному. Если хотите проверить, так ли все запущено, возьмите любое СМИ и откройте наугад. Это хорошее упражнение. Найдите фразу с отрицаниями (это будет очень легко, сложнее найти фразу в позитиве!) — и вперед: найдите ей позитивный эквивалент (это будет более трудно, потому что непривычно).

Такое упражнение даже может стать популярной вербальной игрой для тренировки позитивного мышления у психологов. Потренируйтесь в переводе в позитив, например, следующей фразы: «Он выглядит как **внебрачный** ребенок ската и черепахи, однако **ни** с одним из них это животное в родстве **не** состоит»²³.

А теперь вернемся к нашей теме. На групповых и индивидуальных психотерапевтических сессиях клиентские заявки, как правило, звучат как негативные и заключаются именно в том, чтобы уничтожить какой-нибудь из аспектов собственной личности:

- Хочу **побороть** свои **недостатки**.
- Как мне **победить** свою **лень**?
- **Разрываюсь на части** между семьей и работой.

Стратегия психотерапевта заключается в том, чтобы предложить клиенту найти позитивный эквивалент его заявки. Например:

- Хочу **научиться жить** со своими **индивидуальными особенностями**.
- Как мне **мирно сосуществовать** со своей **ленью**?
- Хочу **находить время** и на семью, и на работу.

²³ National geographic. Декабрь 2005. С. 79.

Предписывающие замечания

*Положи себе сметанки, тебе вкуснее будет.
Из разговора*

Пример: «Успокойся!»

Парадоксально, но именно слово **«успокойся»** — одно из самых частотных слов, употребляемых людьми для улаживания конфликтов, — является как раз самым конфликтным. Дело не в значении слова, а в грамматической форме — в повелительном наклонении, которое обесценивает смысл слова тем, что вносит дополнительное значение указания. А на указания люди часто реагируют протестом. Почему так?

Предписывающие замечания сообщают человеку о том, какие его действия желательны для говорящего, но не для самого человека. Говорящий сам принимает решение о том, что человек должен сделать. Сюда относятся приказы, команды (**«Немедленно сядь!»**); предостережения, угрозы, ультиматумы (**«Если ты не закончишь сейчас же, я уйду!»**); нотации, проповеди (**«Лучше бы ты помыла посуду за собой!»**); поучения (**«Книги, как известно, предназначены для чтения, а не для рисования»**); советы, предписания (**«Я бы на твоём месте никогда себя так не повела!»**).

Большинству людей кажется, что предписывающие замечания — самый простой и действенный способ влияния на поведение человека. Они действительно могут произвести минутный эффект, но воспринимаются болезненно и вызывают чувство протеста. Наверняка вы не раз были свидетелями конфликтного диалога типа следующего:

- Рот закрой!
- Не нравится — заткни уши!
- Или такого (в общественном транспорте):
- Женщина, подвиньтесь, вы здесь не одна едете!
- Не нравится — возьмите такси!

Обычно в таких диалогах невозможно прийти к согласию, потому что они состоят из Ты-высказываний. Подобные высказывания не дают информации о состоянии говорящего и поэтому не сообщают о том, как поведение партнера повлияло на это состояние.

Для коррекции поведения клиента обучают разнице между Ты-высказываниями и Я-высказываниями. Я-высказывание как раз сообщает о состоянии говорящего, а не предписывает, что делать партнеру по коммуникации. Лучший способ сказать о своем опыте — построить так называемое трехчастное высказывание.

Трехчастное высказывание

Как видно из названия, оно состоит из трех частей: 1) поведение партнера; 2) значимый эффект; 3) чувства говорящего:

«Когда вы оставляете дверь кабинета открытой (безоценочное описание поведения партнера), возникает сквозняк и на меня сильно дует (значимый эффект для говорящего), и я боюсь (чувство говорящего), что могу простудиться».

Такая последовательность изложения (поведение — эффект — чувства) сообщает слушателю, что чувства возникают не по отношению к нему и к его поведению, а к значимому **эффекту**, вызванному его поведением.

Стоит предупредить, что трехчастные высказывания относятся к наиболее действенным коммуникативным инструментам, поэтому применять их следует в особо ответственных случаях, например, при разрешении конфликтов.

Двойные послания и парадоксальные высказывания

*Жизнь тяжела, но, к счастью, коротка.
Народная мудрость*

Двойными посланиями принято называть такое поведение, когда вербальное и невербальное проявления человека вступают в противоречие. Так, например, мать, которая в наказание за драку в песочнице дает подзатыльник своему сыну, приговаривая «Драться нельзя!», делает двойное послание. Невербально она делает сообщение: «драться можно», вербально — «драться нельзя». Обычно в подобных случаях ребенок реагирует на невербальное послание в большей степени.

Иное дело — двойные вербальные послания, когда оба вербальных сообщения имеют равную силу. Я называю их парадоксальными. Например: *«Ты можешь вообще не мыть, а чтоб чисто было»*. Парадокс — это суждение, противоречащее здравому смыслу²⁴. В ответ на подобные послания у слушающего наступает когнитивный диссонанс.

Парадоксальные послания обычно вспоминаются клиентом во время психотерапевтической сессии как родительские. Как правило, они лежат в основе актуальных взрослых проблем. Так, в материнском парадоксальном высказывании: *«Ты можешь вообще не мыть, а чтоб чисто было»* — ребенок не получает ответа на вопрос о том, каким образом поддерживать чистоту, напротив, у него создается впечатление о том, что есть какой-то неведомый ему, волшебный способ поддержания чистоты, который он не может открыть.

Замечательным примером двойного послания является диалог героев романа Л. Н. Толстого «Юность».

²⁴ Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1986. С. 361.

«Comme il faut»

«Страшно вспомнить, сколько бесценного, лучшего в жизни шестнадцатилетнего времени я потратил на приобретение этого качества. Всем, кому я подражал, — Володе, Дубкову и большей части моих знакомых, — все это, казалось, доставалось легко. Я с завистью смотрел на них и втихомолку работал над французским языком, над наукой кланяться, не глядя на того, кому кланяешься, над разговором, танцеваньем, над выработываньем в себе ко всему равнодушия и скуки, над ногтями, на которых я резал себе мясо ножницами, и все-таки чувствовал, что мне еще много оставалось труда для достижения цели. У других же без всякого, казалось, труда все шло отлично, как будто не могло быть иначе.

Помню раз, после усиленного и тщетного труда над ногтями, я спросил у Дубкова, у которого ногти были удивительно хороши, давно ли они у него такие и как он это сделал? Дубков мне отвечал: **«С тех пор, как себя помню, никогда ничего не делал, чтобы они были такие, и не понимаю, как могут быть другие ногти у порядочного человека»**. Этот ответ сильно огорчил меня. Я тогда еще не знал, что одним из главных условий *comme il faut* была скрытность в отношении тех трудов, которыми достигается *comme il faut*²⁵.

Действия психотерапевта заключаются в том, чтобы поставить под сомнение истинность парадоксального послания. Например:

Клиент: Мама говорила мне в детстве: «Ты можешь вообще не мыть, а чтоб чисто было».

Терапевт: Каким образом этого можно достичь?

²⁵ Толстой Л. Н. *Детство. Отрочество. Юность*. М.: Наука, 1979. С. 206.

Обмолвки

Один психоаналитик другому:

— *Знаешь, забавная оговорочка у меня сегодня утром приключилась. Хотел сказать: «Спасибо, мама, за кофе», а вышло: «Чтоб ты сдохла, старая сука!»*

Анекдот

Пример: *«Моя мать меня за это **удобряла**, то есть я хочу сказать: **одобряла**».*

З. Фрейд продемонстрировал психоаналитический подход в работе с вербальными проявлениями пациентов в книгах «Остроумие и его отношение к бессознательному» и «Психопатология обыденной жизни». В них отец психоанализа блистательно выводит на чистую воду бессознательные намерения пациентов, прорывающиеся либо через вежливую форму остроумной шутки, либо через вербальные заслоны обмолвок, очиток, описок и случайно сказанных фраз.

В работе «Остроумие и его отношение к бессознательному» З. Фрейд пишет о том, что «недоброжелательство по отношению к близким подвергается, начиная с детства индивида, равно как и с детства человеческой культуры, тем же ограничениям, тому же прогрессирующему вытеснению, что и наши сексуальные устремления»²⁶. В связи с этим «враждебность с применением насилия, запрещенная законом, сменилась словесными поношениями. <...> Выставляя врага мелким, низким, презренным, смешным, мы окольным путем наслаждаемся его низвержением, о чем свидетельствует своим смехом третий, не приложивший к этому никаких усилий»²⁷.

Таким образом, препарируя шутки и остроумные замечания, З. Фрейд вскрыл процесс взаимодействия, невидимый за вербальным содержанием, и в этом взаимодействии обнаружил подавляемые чувства враждебности.

²⁶ Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному / Художник и фантазирование. М.: Республика, 1995. С. 64.

²⁷ Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному / Художник и фантазирование. М.: Республика, 1995. С. 64.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.