

Дмитрий Ковпак

111 баек для психотерапевтов



истории,
мифы, сказки,
анекдоты

 ПИТЕР®

Дмитрий Ковпак

111 баек для психотерапевтов

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3957135

111 баек для психотерапевтов.: Путер; Санкт-Петербург; 2012

ISBN 978-5-4237-0211-3

Аннотация

В изящной занимательной форме изложены ключевые вопросы психотерапии. Описаны сто одиннадцать ситуаций (мифы, притчи, были и т. д.), имеющих отношение к психотерапевтической практике. К каждой ситуации дан соответствующий комментарий в виде краткого психологического анализа, указана область применения.

Издание предназначено для специалистов психотерапевтического, психологического, педагогического и медицинского профилей, а также для студентов профильных вузовских факультетов.

Содержание

Предисловие	5
Глава 1	10
Глава 2	16
Иррациональные стрессогенные установки	19
Установка долженствования	20
Установка катастрофизации	23
Установка предсказания негативного будущего	24
Установка максимализма	25
Установка дихотомического мышления	26
Установка персонализации	26
Установка сверхобобщения	27
Установка чтения мыслей	27
Установка оценочная	28
Установка антропоморфизма	28
Потенциально стрессогенные психологические принципы и механизмы	30
Механизм проекции	33
Механизм экспектации	34
Механизм атрибуции	34
Глава 3	38
№ 1. Байка «Психологическое айкидо»	38
№ 2. Байка «Слепые и слон»	42

№ 3. Байка «Повиновение»	45
№ 4. Байка «Розовый слон»	48
№ 5. Байка «Умная Эльза»	51
№ 6. Байка «Почему нет друзей?»	55
№ 7. Байка «Ноша»	56
№ 8. Байка «Просто»	58
№ 9. Байка «О мужестве рискнуть попробовать»	60
№ 10. Байка «Грязные гнезда»	62
№ 11. Байка «Пятьдесят лет вежливости»	64
№ 12. Байка «Мужской шовинизм»	67
№ 13. Байка «Умные животные»	73
№ 14. Байка «Проблемы консультирования»	76
№ 15. Байка «Случай в дороге»	78
№ 16. Байка «Трудно угодить всем»	81
№ 17. Байка «Хочу что есть»	83
№ 18. Байка «Правила и реальность»	84
№ 19. Байка «Скажем прямо»	86
№ 20. Байка «Фрейд и курительная трубка»	88
Конец ознакомительного фрагмента.	92

Дмитрий Ковпак

111 баек для психотерапевтов

Не будь слишком сладким – как бы тебя не съели, не будь слишком горьким – как бы тебя не выплюнули.

Восточная мудрость

Предисловие

Один из моих учителей, Носсрат Пезешкиан, мудрый перс, живший в Германии и, к сожалению, уже ушедший из жизни, любил рассказывать притчи и анекдоты. Он основатель позитивной психотерапии. Я увлекся этим направлением еще студентом. Мне было очень интересно читать и слушать то, что излагали Носсрат и его сын Хамид. Я стал читать еще одного современного мудреца, но также уже умершего мудреца, рассказывавшего на сеансах психотерапии истории и яркие примеры из жизни, – Милтона Эриксона. Он мог встретиться с человеком один раз и коротким рассказом или даже парой предложений изменить не только настроение человека, но и его жизнь.

Со временем мне стало казаться, что это все слишком

просто. Возникло ощущение, что не хватает глубины, фундаментальности и научности. И я стал уходить в «фундаментальность». Тему моей диссертации родные и друзья считали издевательством над языком. В тот период специфический язык профессии стал интересней и понятней обывденного. То, как и что я говорил на научных конференциях и писал в статьях, было понятно лишь немногим специалистам. Как говорится, «страшно далеки они от народа». Оказалось, очень сложно показать, донести на своих сеансах и в статьях весь путь, который прошел сам. Мне хотелось объяснить всю внутреннюю архитектуру и алхимию психотерапии каждому пациенту и собеседнику. Многие люди либо пугались сложности, либо зевали от скуки, изредка оживляясь, услышав знакомые слова. Постепенно я стал ценить красоту простоты: за внешней простотой, когда она дает необходимый эффект, стоит отточенное мастерство. Как в теннисе, где выверенность и экономность движений и действий, внешне воспринимаемые как простота, красота и гармония, отличают мастера от новичка, который суетливо и коряво двигается по корту. Шаманы, наставники, проповедники и философы – все они интуитивно сознавали и в сходной манере использовали силу влияния понятных, но мудрых историй. Начиная с проповедей Будды и Христа метафора всегда присутствовала как средство изменения людей и воздействия на их поведение. Хотя содержание этих историй может быть разным, существенной структурной разницы между легендой

об Одиссее и сказкой «Алиса в Стране Чудес» нет. Приходилось ли вам когда-либо чувствовать себя так, будто вы находитесь между Сциллой и Харибдой? Нет ли в вашем опыте собственной ахиллесовой пяты? Подобные параллели между мифами, сказками, баснями и человеческим опытом часто настолько очевидны и настолько распространены, что в конце концов они проникли в язык и наше сознание как идиомы. В той или иной форме каждый из нас регулярно имеет дело со змеем-искусителем, «данайцами, дары приносящими», спящими красавицами, шреками и старухами Шапокляк. Все подобные истории, анекдоты и идиомы обладают одним важным качеством: в них содержатся сконцентрированный опыт, ценные советы или поучительные сообщения относительно какой-либо специфической и распространенной проблемы.

Сегодня в своей практике я стараюсь использовать истории, метафоры и анекдоты в большинстве случаев, где это позволяет ситуация, есть творческий настрой и чувство юмора. Вовремя и к месту рассказанная история обладает магическим действием. Для того чтобы рассказать ее вовремя, нужно уметь слушать и слышать, для того чтобы рассказать ее к месту, нужно понимать, что беспокоит человека, осознавать его внутренний конфликт. С профессиональной точки зрения для меня это не только кратчайший путь к качественному пониманию пациента, но и профилактика синдрома выгорания. Удачная шутка – собственная или челове-

ка, с которым общаешься, – становится зачастую тем глотком свежего воздуха, который открывает второе дыхание и возвращает любовь к людям и делу, которому себя посвятил. Собранные в разные периоды моей жизни и работы, а теперь воедино в этой книге, истории помогли мне многое понять как с профессиональной точки зрения, так и с общечеловеческой. Они помогли лучше и точнее разобраться в тех незримых, но важных законах и механизмах, изучением которых занимаются медицина и психология. Надеюсь, что заинтересованный и пытливый читатель сможет тоже извлечь из них пользу. Как писал Берк: «Быть интересным – первая обязанность малоизвестного автора. Право быть скучным принадлежит только тем писателям, которые уже прославились». В то же время это не только и не столько развлечение, сколько современная и одновременно древняя форма обучения. Практические знания в этой книге маскируются под видом приятного чтения; их можно образно представить, услышать, почувствовать, но, что гораздо важнее, их можно использовать в собственной жизни.

Замысел этой книги зрел давно, но форму, которую он в результате принял, подсказал П. В. Алесов, порекомендовав в качестве примера книгу И. И. Скрипюка «111 баек для тренеров» и вышедшую следом книгу Е. И. Николаевой «111 баек для детских психологов», за что выражаю им свою искреннюю признательность и благодарность.

Эту книгу я хочу посвятить своей бабушке, Марии Ива-

новне Бацевой, отметившей в период написания книги 85-летний юбилей, человеку, чьи поговорки, присказки и истории были для меня первыми уроками мудрости и истоком моего отношения к психотерапии.

Глава 1

Применение примеров и историй в практике психотерапевта



За время развития цивилизации человечество накопило бесчисленное количество самых разнообразных историй, передающих значимую и ценную информацию от предыдущих поколений к последующим. Это своего рода кристаллизованная мудрость наших предков, передающаяся в виде притч, сказок, метафор, легенд, мифов, басен, афоризмов, шуток, былин и саг. Начиная с мифов, уводящих нас в самые далекие и сокровенные глубины воспоминаний человека о своем опыте, рассказывание историй использовалось как механизм, при помощи которого передавались и развивались идеи. Еще в диалогах Платона можно прочесть о том, как в давние времена старые женщины рассказывали своим детям символические истории – мифы (*mythoi*). Мифы – это созда-

ния коллективной общенародной фантазии, с помощью которой люди объясняли окружающий мир и происходящие в нем явления, для того чтобы лучше в нем ориентироваться, разбираться и действовать. Мы располагаем и более ранними сведениями об использовании историй, так как волшебные сказки были обнаружены на египетских папирусах и каменных стеллах. Наиболее известная из них – сказка о двух братьях: Анупе (греч. *Анубис*) и Бате. Действие в ней развивается по той же схеме, что и в других сказках о двух братьях, которые можно найти и сейчас во всех европейских странах. Таким образом, мы имеем письменную традицию трехтысячелетней давности, и – что поразительно – основные мотивы с тех пор почти не изменились. Более того, некоторые основные сказочные темы дошли до нас практически в неизменном виде из далекой древности – более 25 тысяч лет до рождения Христа.

Поэмы Гомера помогали его современникам разобраться, как полезнее думать и вести себя. В легкоусваиваемой форме он преподносил модель, как следует обращаться с чужими или близкими людьми, как встречать опасность или трудность, и прочие важные вещи. Сходным образом басни Эзопа и Леонардо да Винчи, отталкиваясь от частных сторон человеческой жизни, восходили к размышлениям о смысле существования.

До XVII–XVIII вв. волшебные сказки рассказывались не только детям, но и взрослым. В Европе же для жителей сель-

ской местности они являлись основной формой развлечения в зимнее время года. Рассказывание сказок было своего рода духовной потребностью и основным инструментом личностного роста. Такая практика сохранилась и до наших дней в особо отдаленных первобытных центрах цивилизации.

Помимо передачи опыта и знаний, эти повествования издавна служат медицинским целям.

Греческое *eiro* означает «говорю», «говорить». Из него следует латинское *verbum*, немецкое *Wort*, английское *word*. Все они сейчас обозначают «слово». В древние времена «говорить», «пользоваться словом» имело значение и «заговаривать», «пользоваться заговором» (в том числе в смысле «лечить»). Это относится не только к поверхностным формам воздействия на психику человека (которую до сих пор успешно практикуют различного рода «бабки», «заговаривающие зубы» в прямом и переносном смысле), но и к более глубинным методам психотерапии.

Так, в позитивной психотерапии Н. Пезешкиана притчи занимают центральное место в терапевтическом инструментарии. Притча (слав. *притька* – случай, происшествие) – это короткий образный рассказ, изложенный понятным языком, иносказание, часто употребляемое в Библии для изложения вероучительных истин. В отличие от басни притча не содержит прямого наставления, морали. Слушатель сам должен их вывести. Поэтому свои притчи Христос обычно заканчивал восклицанием: «Имеющий уши слышать, да слышит!»

Такие рассказы используют для того, чтобы наглядно представить какую-либо модель, соответствующую проблеме пациента и/или методам ее решения. При этом происходит это не в морализаторско-назидательном ключе, а в форме свободной беседы. Пезешкианом описывается несколько основных психотерапевтических функций притч.

- **«Функция «зеркала»**

Данная функция дает возможность иносказательно и деликатно обратить внимание человека на его собственную личность, характерные особенности возникшей проблемы, вредные привычки, ошибки и стереотипы поведения.

- **«Депо»**

Притча позволяет оказать воздействие не только в момент рассказа, но и, оставаясь в памяти человека, незримо влиять на его мышление и в отдаленном периоде. Притчи – это косвенные указания, намеки, которые проникают в сердца подобно семенам. В определенное время или сезон они прорастут и дадут всходы.

- **Возможность альтернативного выбора**

Рассказанная история включает дидактический компонент, недирективно обучая пациента использованию альтернативных вариантов и расширяя репертуар его выбора в определенных ситуациях.

- **Свобода пациента и врача в работе с проблемой**

Атмосфера свободного общения, непринужденной беседы и в то же время конструктивного диалога лучше всего со-

здается применением метафорических повествований. Во время рассказанные анекдот или притча позволяют быстрее сформировать качественный контакт с пациентом, разрядить обстановку и неформально подытожить результат сеанса.

• **Поддержка**

История, сказка, анекдот помогают переключить внимание пациента с негативных эмоциональных переживаний, с его фиксированности, заикленности на мыслях о проблеме на отвлеченную тему, одновременно содержащую некоторый позитивный взгляд, обозначающую перспективу и варианты решения. Это часто приносит значительное облегчение человеку, обратившемуся за помощью, прямо во время сеанса, а иногда и повторно в будущем, при рассказывании этих историй самим пациентом его окружению.

• **Новый ресурс**

История, притча, анекдот и даже короткий афоризм могут явиться настолько важной информацией и откровением для пациента, что иногда быстро и радикально меняют отношение человека к его хроническим проблемам, открывают, можно сказать, второе дыхание, а порой – даже скрытые до того способности и ресурсы.

• **Освоение нового культурного пространства**

Сказки и притчи других народов позволяют лучше и глубже понять их взгляды, мировоззрение, традиции, культуру и перенять что-то ценное, расширяя свой кругозор и развивая

личность.

- **Принятие ответственности**

История не является директивной инструкцией, поэтому стимулирует пациента делать из нее свои выводы, принимать самостоятельные решения и брать за них ответственность.

Глава 2

Структура байки.

Мораль, комментарий, диапазон применения и терапевтические мишени



Эта книга является третьей в серии «111 баек» и по уже сложившейся традиции имеет определенную предыдущими авторами структуру. В ней представлены:

1. **Текст – байка.**
2. **Мораль** – вывод, возможный урок и полезный обучающий момент, вытекающие из байки.
3. **Комментарий** – преломление и дополнительное раскрытие смысла приведенной истории, уточнение ее нюансов и возможностей применения, дополнительная информация по данной тематике.

4. **Диапазон применения байки** – в качестве диапазона применения выступает сфера возможного использования приведенной истории в психотерапевтической практике.

5. Новым элементом является модуль **«терапевтические мишени»**. Он призван помочь начинающим практикующим психотерапевтам быстрее сориентироваться с возможным применением данной байки, качеством пациента или с прояснением цели сеанса.

В качестве часто встречающихся терапевтических мишеней выступают так называемые иррациональные установки. Для раскрытия их содержательного смысла позволю себе остановиться на них подробнее.

В ходе жизни на относительно чистый лист нашей психики записываются мириады событий и превращают ее в исчерченный множеством писем манускрипт. И, как установил выдающийся грузинский психолог и философ Дмитрий Николаевич Узнадзе (1886–1950), в нашей психике создается так называемая установка, или готовность реагировать определенным образом в определенной ситуации. Впервые это понятие сформулировал немецкий психолог Л. Ланге в 1888 г., но современное общепринятое и признанное научным сообществом понятие «установка» появилось позднее именно в работах Узнадзе.

Наше восприятие мира – не пассивный, а очень активный процесс. Мы видим события, людей и факты не объективно и беспристрастно, а сквозь некие очки, фильтры, призмы, ко-

которые прихотливо и разнообразно искажают реальность для каждого из нас. Эту предвзятость, избирательность и произвольную окраску восприятия в психологии обозначают термином «установка». Видеть желаемое вместо действительного, воспринимать реальность в ореоле ожиданий – удивительное человеческое свойство. В очень многих случаях, когда мы уверены, что поступаем и судим вполне здраво, при зрелом размышлении и пристальном рассмотрении оказывается, что сработала наша определенная установка. Сведения, прошедшие эту мельницу искажающего восприятия, приобретают порой неузнаваемый облик. Понятие «установка» заняло в психологии важное место, потому что явления установки пронизывают практически все сферы психической жизни человека. Состояние готовности, или установка, имеет принципиальное функциональное значение. Человек, подготовленный к определенному действию, имеет возможность осуществить его быстро и точно, то есть более эффективно, чем неподготовленный. Однако установка может сработать ошибочно и вследствие этого быть не адекватной реальным обстоятельствам. В такой ситуации мы становимся заложниками своих установок.

Иррациональные стрессогенные установки

В основе всех установок лежат нормальные психологические механизмы, обеспечивающие наиболее рациональное познание окружающего мира и наиболее безболезненную адаптацию человека в нем. Ведь, как уже упоминалось, установка – это тенденция к определенной интерпретации и осмыслению происходящего, а от адекватности этой интерпретации зависит качество адаптации, то есть качество жизни человека.

«Ум человека, – говорил Ф. Бэкон более трехсот лет назад, – уподобляется неровному зеркалу, которое, примешивая к природе вещей свою природу, отражает вещи в искривленном и обезображенном виде».

Личность формируется схемами, или когнитивными структурами, которые представляют собой базальные убеждения (позиции). Эти схемы начинают формироваться в детстве на основе личного опыта и идентификации со значимыми другими (людьми, виртуальными образами – такими, как герои книг и фильмов). Люди формируют представления и концепции о себе, других, о том, как устроен и функционирует мир. Эти концепции подкрепляются дальнейшим опытом и, в свою очередь, влияют на формирование других убеждений, ценностей и позиций.

Схемы могут быть полезными, помогающими выживать и улучшать качество жизни, и вредными, способствующими напрасным переживаниям, проблемам и стрессам (адаптивными или дисфункциональными). Они являются устойчивыми структурами, которые становятся активными, когда включаются специфическими стимулами, стрессорами и обстоятельствами.

Вредные (дисфункциональные) схемы и установки отличаются от полезных (адаптивных) наличием так называемых когнитивных искажений – систематических ошибок в мышлении.

Ниже приведен перечень наиболее часто встречающихся вредных иррациональных (дисфункциональных) установок. Для облегчения процесса их выявления, фиксации и уточнения (верификации) рекомендуем использовать слова-маркеры. Данные слова (как высказанные, так и обнаруженные в ходе наблюдения за собой в качестве мыслей, идей и образов) в большинстве случаев указывают на наличие иррациональной установки соответствующего им типа. Чем больше их выявляется при анализе в мыслях и высказываниях, тем больше выраженность (интенсивность проявления) и жесткость иррациональной установки.

Установка долженствования

Центральной идеей установки служит идея долга. Само

слово «должен» является в большинстве случаев языковой ловушкой. Смысл его означает – только так, и никак иначе, «на 100 %». Поэтому слово «должен», «должны», «должно» и им подобные обозначают ситуацию, где отсутствует любая альтернатива. Но такое обозначение ситуации справедливо лишь в очень редких, практически в исключительных случаях. Например, адекватным будет высказывание: «Человек, если он хочет выжить, должен дышать воздухом», поскольку физическая альтернатива отсутствует. Высказывание наподобие: «Ты должен явиться в условленное место в 9:00» в реальности неточно, так как на самом деле скрывает за собой иные обозначения и объяснения (или просто – слова). Например: «Я хочу, чтобы ты пришел к 9:00», «Тебе следует, если хочешь получить что-то нужное для себя, явиться к 9:00». Казалось бы, какая разница, как сказать или подумывать? Но дело в том, что, думая так регулярно и давая установку долженствования «зеленый свет», мы неизбежно подводим себя к появлению стресса, острого или хронического.

Установка долженствования проявляет себя в трех сферах.

Первой составляющей служит установка долженствования в отношении себя – то, что я должен другим. Наличие убеждения в том, что вы кому-то что-то должны, будет являться источником стресса каждый раз, когда что-либо будет вам напоминать об этом долге и что-либо одновременно будет мешать вам его исполнению. Обстоятельства часто

складываются не в нашу пользу, поэтому исполнение этого «долга» при стечении неких неблагоприятных факторов становится проблематичным. Отсюда – человек попадает в «сооруженную» им же ловушку: возможности «вернуть» долг нет, но и возможности «не вернуть» – тоже. Короче, полный тупик, угрожающий к тому же глобальными неприятностями.

Вторая составляющая установки долженствования – долженствование в отношении других. То есть речь идет о том, «что мне должны другие люди»: «как они должны вести себя со мной, как говорить в моем присутствии, что делать». И это один из мощнейших источников стресса, потому что никогда и ни у кого в жизни за всю историю человечества не было такого окружения, чтобы оно всегда и во всем вело себя подобающе. Даже у авторитетных граждан, даже у верховных правителей и жрецов, даже у самых одиозных тиранов (а эта установка – одна из причин того, что они стали тиранами, причем одиозными) появлялись в поле видимости люди, которые поступали не так, как они должны. И естественно, что когда мы видим человека, который поступает не так, как он якобы должен по отношению к нам, то уровень психоэмоционального возмущения стремительно возрастает. Отсюда – стресс.

Третья составляющая установки долженствования – требования, предъявляемые к окружающему миру. Это то, что выступает в качестве претензии к природе, погоде, экономии

ческой ситуации, правительству и т. п.

Слова-маркеры: *должен (должно, должны, не должен, не должны, не должно и т. п.), обязательно, во что бы то ни стало, кровь из носу.*

Установка катастрофизации

Эта установка характеризуется резким преувеличением негативного характера явления или ситуации. Отражает иррациональное убеждение, что в мире есть катастрофические события, оцениваемые так вне любой системы отсчета. Установка проявляет себя в высказываниях негативного характера, выраженных в самой крайней степени. Например: «Ужасно остаться одному на старости лет», «Будет катастрофой начать паниковать у всех на виду», «Лучше конец света, чем ляпнуть что-нибудь не то перед большим количеством людей».

В случае влияния установки катастрофизации событие, возможно неприятное, оценивается как нечто неотвратимое, чудовищно и ужасающе разрушающее основные ценности человека. Разрушающее раз и навсегда – бесповоротно. Происшедшее событие оценивается как вселенская катастрофа, и человек, оказавшийся в сфере влияния этого события, как бы не в силах повлиять и изменить что-либо в лучшую сторону. Например, допустив ряд ошибок и ожидая неминуемых претензий со стороны руководства, некий сотрудник начина-

ет вот такой внутренний монолог, о котором он даже может и не догадываться: «О ужас! Ну все, это конец! Меня уволят! Это чудовищно! Что я буду делать? Это катастрофа!» и т. д. Понятно, что, размышляя подобным образом, человек начинает создавать массу отрицательных эмоций и вслед за ними физический дискомфорт. Но совершенно иррационально сознательно накручивать себя, угнетать и подавлять рассуждениями о происшедшем, относясь к нему как к вселенской катастрофе. Конечно, увольнение – это неприятно. Но катастрофа ли это? Нет. Или это нечто жизнеугрожающее, представляющее смертельную опасность? Тоже нет. Рационально ли уходить в трагические переживания, вместо того чтобы искать пути выхода из сложившихся обстоятельств?

Слова-маркеры: *катастрофа, кошмар, ужас, конец света.*

Установка предсказания негативного будущего

Тенденция верить своим конкретным ожиданиям, как сформулированным вербально, так и в качестве мысленных образов.

Становясь пророками, а вернее, псевдопророками, мы зачастую предсказываем себе неудачи, затем делаем все для их воплощения и в итоге их же и получаем. Но на самом деле выглядит ли такое прогнозирование разумным и раци-

ональным? Ясно, что нет. Потому что наше мнение о будущем не есть будущее. Это всего лишь гипотеза, которую, как и любое теоретическое предположение, необходимо проверять на истинность. И возможно это в некоторых случаях только эмпирическим путем (методом проб и ошибок). Разумеется, сомнения нужны для того, чтобы отыскать истину и не ошибиться. Но иногда, становясь на пути, они блокируют движение к достижению результата.

Слова-маркеры: *что, если; а вдруг; а ведь может быть... и т. п.*

Установка максимализма

Данная установка характеризуется подбором для себя и/или других лиц высших из гипотетически возможных стандартов, даже если никто не в состоянии их достичь, и последующее использование их в качестве эталона для определения ценности действия, явления или личности.

Показательным является известное выражение: «Полюбить – так королеву, потерять – так миллион!»

Мышление характеризуется позицией «все или ничего!» Крайней формой установки максимализма является установка перфекционизма (от лат. *perfectio* – идеально, совершенно).

Слова-маркеры: *по максимуму, только на отлично/на пятерку, на 100 % (на все сто).*

Установка дихотомического мышления

В дословном переводе на русский язык «дихотомия» означает «рассечение на две части». *Дихотомическое мышление* проявляется в тенденции размещать жизненный опыт в одну из двух противоположных категорий; например: безупречный или несовершенный, безукоризненный или презренный, святой или грешник.

Мышление под диктатом подобной установки можно охарактеризовать как черно-белое, отличающееся склонностью мыслить крайностями. Происходит оценка понятий, которые в действительности располагаются на континууме, как антагонистов и в качестве взаимоисключающих вариантов.

Высказывание: «В этом мире ты или победитель, или проигравший» наглядно демонстрирует полярность излагаемых вариантов и их жесткую конфронтацию.

Слова-маркеры: *или... – или...* («или да – или нет», «или пан, или пропал»), *либо... – либо...* («либо жив, либо мертв»).

Установка персонализации

Проявляет себя как склонность связывать события с собой, когда нет никаких оснований для такого вывода, интерпретировать явления в аспекте личных значений: «Все на

меня смотрят», «Наверняка эти двое сейчас оценивают меня» и т. п.

Слова-маркеры: местоимения «я», «меня», «мною», «мне» и т. п.

Установка сверхобобщения

Сверхобобщение относится к образцам вывода общего правила или вывода на основе одного или нескольких изолированных эпизодов. Воздействие данной установки приводит к категоричному суждению по единичному признаку (критерию, эпизоду) о всей совокупности. В результате возникает неоправданное обобщение на основании выборочной информации. Например: «Все мужики – свиньи»; «Если не получилось сразу, не получится никогда». Формируется принцип – если нечто справедливо в одном случае, оно справедливо во всех других мало-мальски схожих случаях.

Слова-маркеры: *все, никто, ничто, всюду, нигде, никогда, всегда, вечно, постоянно.*

Установка чтения мыслей

Данная установка формирует тенденцию приписывать другим людям невысказанные вслух суждения, мнения и конкретные мысли. Угрюмый взгляд начальника может быть расценен тревожным подчиненным как мысли или даже со-

зревшее решение о его увольнении. За этим может последовать бессонная ночь тягостных раздумий и решение: «Я не дам ему получить удовольствие от глумления надо мной – уволюсь по собственному желанию.» И наутро, в самом начале рабочего дня начальник, которого вчера мучили боли в желудке (с чем и был связан его суровый взгляд), силится понять, с чего бы вдруг его не самый худший работник так резко и с явным раздражением хочет уволиться.

Слова-маркеры: *он (она/они) думает(ют).*

Установка оценочная

Эта установка проявляет себя в случае оценивания личности человека в целом, а не отдельных его черт, качеств, поступков и т. д. Оценивание иррационально, когда отдельный аспект человека отождествляется с характеристикой всей личности.

Слова-маркеры: *плохой, хороший, никчемный, глупый и т. п.*

Установка антропоморфизма

Приписывание человеческих свойств и качеств объектам и явлениям живой и неживой природы.

Например, заядлые посетители залов игровых автоматов зачастую полагают, что автомат *набрал* достаточно жетонов

и *справедливо было бы поделиться*, и в надежде на подобную человеческой справедливости тенденцию машины просаживают все свои средства.

Слова-маркеры: *хочет, думает, считает, справедливо, честно* и тому подобные высказывания, адресованные не к человеку.

Потенциально стрессогенные психологические принципы и механизмы

Помимо воздействия иррациональных установок к психологическим, а затем телесным и социальным проблемам может приводить неадекватное или, что наиболее часто встречается, сложившееся полуавтоматическое использование некоторых психологических механизмов. При этом эти же механизмы, используемые адекватно, напротив, активно помогают жизнедеятельности и адаптации человека. Ниже мы приводим пример нескольких подобных принципов и механизмов «двойного назначения», которые по своей сути являются в ряде ситуаций психологическими иллюзиями восприятия (от лат. *illusio* – ошибка, заблуждение).

По мнению знаменитых специалистов в области социального поведения человека Энтони Пратканиса и Эллиота Аронсона, мыслительная деятельность любого человека во многом определяется двумя основополагающими принципами. Ими объясняется иррациональность некоторых поступков представителей рода человеческого.

1. Принцип минимизации мыслительных энергозатрат, или принцип мыслительных стереотипов. Или «зачем тратить больше, если можно меньше». Деятельность

нашего мозга устроена таким образом, что он склонен сокращать затраты там, где это представляется возможным (своеобразное подобие закона сохранения энергии). И тому есть основания – таким образом мозг пытается избежать переутомления и истощения. В результате в некоторых ситуациях мы, неосознанно желая сэкономить свои силы, прибегаем к использованию привычек, заготовленных стереотипов мышления и шаблонов поведения.

Но влияние этого принципа неоднозначно. С одной стороны – положительное. Например, создаем алгоритмы для решения различных задач и тем самым упрощаем себе работу, автоматизм в вождении велосипеда или автомобиля, приготовления завтрака или того, как добираемся до работы, помогает нам. А с другой стороны – отрицательное. Например, для упрощения сложных проблем часто делаем не тот вывод, который является серьезно обоснованным, а тот, который не требует глубокого осмысления, тот, который преподносится в легкодостижимой и легкоусваиваемой форме. И таким образом минимизируем расход своих сил. И это – наименее энергоемкий путь: дополнительные критичные размышления требуют использования новых ресурсов так же, как преодоление сформированной привычки подразумевает приложение усилий. Но в результате игнорирования всесторонней оценки ситуации растет риск регулярно наступать на одни и те же грабли, ввергая себя в состояние изматывающего стресса и не понимая, откуда приходят все эти напасти.

2. Принцип рационализации своего поведения, или принцип самообъяснения. Любой человек рационализирует, то есть дает объяснение своему поведению так, чтобы оно казалось разумным как самому человеку, так и его окружению. В людях заложена потребность давать объяснения своему поведению, которые бы его устраивали, для поддержания внутреннего ощущения порядка и благополучия. Как сказали почтенные когнитивные психологи Пратканис и Аронсон: «Независимо от того, насколько иррационально мы ведем себя на самом деле, мы пытаемся казаться благоразумными как самим себе, так и другим людям».

Самообъяснение необходимо человеку как воздух: оно выступает как ориентир, как идеологическая основа, как проявление некоего свода законов. «Я это делаю, потому что...» – и далее у каждого своя формулировка. Иначе, если свое поведение себе любимому не представляется разумным и понятным, возникает непосредственная угроза целостности своего «Я» и ориентации в мире. И неусыпный инстинкт самосохранения, используя доступные средства, выполняет свое предназначение.

Но не всегда объяснение своего поведения является адекватным и соответствующим действительности: очень часто в целях самоуспокоения желаемое выдается за действительное и черное воспринимается белым, путем самообмана достигается так называемая рационализация. И это уже не безвредная иллюзия, а утрата контакта с реальностью и уход в

болото ложных представлений, за которыми обязательно последует либо внешний, либо внутренний конфликт, а впоследствии – и невроз в том или ином своем проявлении.

Механизм проекции

Проекция (от лат. *projectio* – выбрасывание вперед) – процесс и результат осмысления и формирования значений. Заключается в осознанном или бессознательном перенесении человеком собственных свойств, качеств или состояний на внешние объекты (как на одушевленные, так и на неодушевленные). Проекция осуществляется под влиянием доминирующих потребностей, смыслов и ценностей человека, реализующего данную проекцию. Пристрастность отражения мира, обеспечиваемая данным механизмом, может носить как защитный, патологический, так и творческий, созидательный характер. Еще З. Фрейд настойчиво обращал внимание на явление, названное им защитной проекцией, – неосознаваемый механизм, с помощью которого импульсы и чувства, неприемлемые для личности, то, в чем человек боится или не хочет себе признаться, приписываются внешнему объекту (человеку, группе людей, животным и даже неодушевленным предметам) и проникают в сознание как искаженное восприятие реальности.

Механизм экспектации

Экспектации (от англ. *expectation* – ожидание) – система ожиданий, требований и предписаний. Взаимодействие с реальностью возможно лишь благодаря предвосхищению некоторых ее свойств. Так, например, играя в теннис, мы прогнозируем перемещение мяча в пространстве по определенной траектории и поэтому делаем движение рукой с ракеткой в направлении, соответствующем нашему ожиданию, где через мгновение окажется мяч. Однако наше ожидание может нас подвести. Так, в качестве другого примера возьмем чтение газеты. В тексте статьи, которую мы читаем, находится опечатка. Но за счет нашего механизма экспектации, за счет формирующегося ожидания, мы можем ее не заметить. Наш глаз прочтет то, что мы ожидаем увидеть, исходя из смысла, содержания предыдущих слов предложения, контекста самой статьи, по сути, искажив реальность, поставив в текст, в конкретное слово ту букву, которой там не было. А в более значимых случаях ситуация может оказаться критической, когда мы услышим то, что ожидали услышать, а не то, что было сказано.

Механизм атрибуции

Атрибуция (от англ. *attribute* – приписывать, наделять) яв-

ляется процессом приписывания объектам (человеку, группе и т. п.) характеристик, не представленных в поле восприятия. Необходимость атрибуции связана с тем, что информация, которую может дать человеку наблюдение, недостаточна для адекватной оценки реальности и, соответственно, строго адекватного с ней взаимодействия. Основным способом восполнения подобного дефицита информации, ее достраивания и является атрибуция.

Основоположителем исследований атрибутивных процессов считается Ф. Хайдер. Суть его концепции такова. Человек стремится к формированию непротиворечивой и связанной картины мира. В этом процессе у него вырабатывается, по выражению Хайдера, житейская психология как результат попыток объяснить для себя причины поведения другого человека, вызвавшие его мотивы. Так же, как ученый, любой человек стремится выявить определенные закономерности, для того чтобы с их помощью быстро ориентироваться в мире. В своей ранней (1927) работе «Вещь и медиум» Хайдер, объясняя процесс восприятия, указывает, что человек воспринимает камень, а не лучи света, отражающиеся от разных его граней.

Одна из самых распространенных ошибок связана с разной значимостью для нас ситуационных и диспозиционных (в частности, личностных качеств человека) факторов.

Ряд исследований свидетельствует, что факторам ситуации мы склонны придавать гораздо меньшее значение, чем

они этого заслуживают. И это предубеждение настолько широко распространено, что получило название фундаментальной ошибки атрибуции. Мы, например, либо хвалим, либо порицаем политических лидеров за то, что они в действительности практически не могут контролировать.

Эту недооценку ситуационных факторов мы можем проиллюстрировать одним экспериментальным исследованием, в котором группу студентов попросили принять участие в игре, напоминающей телевикторину. Студентов разбили на пары и раздали им карточки, на которых были обозначены две роли: ведущий либо участник. Ведущий должен был задавать вопросы из той области, в которой он хорошо ориентировался; участник пытался на них отвечать. Некоторые вопросы были достаточно сложные. Поэтому неудивительно, что участники набирали в среднем четыре балла из десяти возможных.

За этой процедурой наблюдали свидетели – тоже студенты. Когда после игры их попросили оценить этих двоих участников, они воспринимали ведущего как гораздо более эрудированного по сравнению с участником, поскольку ведущие обладали определенным багажом знаний, позволявшим им формулировать довольно сложные вопросы, а участники не могли на эти вопросы ответить. Понятно, что создавалось впечатление, что участники менее эрудированны.

Но в действительности это сравнение не было справедливым, поскольку ведущие могли выбрать любой вопрос и лю-

бую тему, все, что им придет в голову. То есть если ведущий плохо ориентировался в той или иной области, он просто не задавал вопросы соответствующего содержания, избегая тем самым риска показаться несведущим. Участник же, напротив, не мог выбирать темы по собственному желанию, ему приходилось отвечать на те вопросы, которые задавал ведущий.

Короче говоря, сама ситуация ставила ведущего в более выгодное положение, и поэтому заключение о том, что ведущий «более эрудированный и умный», не обязательно верно, поскольку в этом случае мы пренебрегаем диспозициональным фактором в пользу ситуационного. И надо сказать, что наблюдатели поступали так почти всегда. Они следили за процедурой игры с самого начала и поэтому знали, что роли ведущего и участника в этой игре были распределены случайным образом. И даже несмотря на это они все же воспринимали ведущего как более эрудированного по сравнению с участником, совершая тем самым фундаментальную ошибку атрибуции.

Глава 3

Каталог баек



№ 1. Байка

«Психологическое айкидо»

Дорогие мама и папа!

С тех пор как я уехала в колледж, я была небрежна в написании писем. Сожалею о том, что была невнимательна и не писала до сих пор. Я сообщу вам сейчас обо всем, что произошло, но перед тем как вы продолжите чтение, пожалуйста, сядьте. Вы не будете читать дальше, пока не сядете, хорошо?

Ну, сейчас я чувствую себя вполне хорошо. Перелом черепа и сотрясение мозга, которые я получила, когда выпрыгнула из окна своего общежития в тот момент, когда оно загорелось (вскоре после моего приезда

сюда), теперь почти вылечены. Провела две недели в больнице и теперь могу видеть почти нормально, и головные боли бывают только раз в день. К счастью, пожар в общежитии и мой прыжок увидел дежурный оператор газовой станции, расположенной рядом с общежитием, и именно он позвонил в пожарный отдел и вызвал «скорую помощь». Кроме того, он навещал меня в больнице, и поскольку мне негде было жить после пожара, он любезно предложил разделить с ним его комнату. В действительности это полуподвальная комната, но она довольно мила. Он чудесный парень, мы влюбились друг в друга и собираемся пожениться. Мы пока не назначили точную дату, но свадьба будет до того, как моя беременность станет заметной.

Да, мама и папа, я беременна. Я знаю, что вы мечтаете стать дедушкой и бабушкой и что вы радушно примете ребенка и окружите его той же любовью, преданностью и нежной заботой, какими окружали меня в детстве. Причина задержки заключения нашего брака состоит в том, что мой друг подхватил незначительную инфекцию, которая мешает сдать добрачные анализы крови, а я неосторожно заразилась от него. Я уверена, что вы встретите моего друга с распростертыми объятьями. Он добрый и хотя не очень образованный, но зато трудолюбивый. Теперь, после того как я сообщила вам, что случилось, хочу вам сказать, что пожара в общежитии не было, у меня не было сотрясения мозга и перелома черепа, я не была в больнице, я не беременна, я не помолвлена,

я не инфицирована и у меня нет друга. Однако я получаю низкие баллы по американской истории и плохие оценки по химии и хочу, чтобы вы смотрели на эти оценки с мудростью и снисходительностью.

Ваша любящая дочь Шэрон.

Мораль: Все в этом мире относительно и некоторые умеют использовать теорию относительности на практике как механизм влияния.

Комментарий: Это забавное письмо в своей книге «Психология влияния» [15] американский социальный психолог Роберт Чалдини приводит в качестве примера умелого использования принципа контраста восприятия для оказания влияния на людей и изменения их убеждений. В психофизиологических лабораториях иногда проводится следующая демонстрация контраста в восприятии. Студенту предлагают по очереди садиться перед тремя ведрами с водой – одним с холодной, другим с водой комнатной температуры и третьим с горячей. После того как студент опустил одну руку в холодную воду, а другую – в горячую, ему предлагают одновременно поместить обе руки в тепловатую воду. Взгляд, выражающий изумленное замешательство, говорит сам за себя: хотя обе руки находятся в одном и том же ведре, рука, которая была до этого в холодной воде, воспринимает воду как горячую, в то время как та рука, что была в горячей воде, ощущает воду как холодную. Так одна и та же вода может казаться разной в зависимости от предшествующей ситуации.

Можете быть уверены, что это прекрасное маленькое орудие влияния, обеспечиваемое принципом контраста, не остается невостребованным. Громадное преимущество принципа заключается не только в том, что он эффективно работает, но также и в том, что его использование практически не поддается обнаружению.

Диапазон применения байки: *психические расстройства непсихотического уровня, семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: установка катастрофизации; установка долженствования.

№ 2. Байка «Слепые и слон»

За горами был большой город, все жители которого были слепыми. Однажды какой-то чужеземный царь со своим войском расположился лагерем в пустыне неподалеку от города. У него в войске был огромный боевой слон, прославившийся во многих битвах. Одним видом своим он уже повергал врагов в трепет. Всем жителям города не терпелось узнать: что же это такое – слон. И вот несколько представителей общества слепцов, дабы разрешить эту задачу, поспешили к царскому лагерю. Не имея ни малейшего понятия о том, какие бывают слоны, они принялись ощупывать слона со всех сторон. При этом каждый, ощупав какую-нибудь одну часть, думал, что теперь знает все об этом существе.

Когда они вернулись, их окружила толпа нетерпеливых горожан. Пребывающие в глубоком неведении, слепцы страстно желали узнать правду от тех, кто заблуждался. Слепых экспертов наперебой расспрашивали о том, какой формы слон, и выслушивали их объяснения. Трогавший ухо слона сказал: «Слон – это нечто большое, широкое и шершавое, как ковер». Тот, кто ощупал хобот, сказал: «У меня есть о нем подлинные сведения. Он похож на прямую пустотелую трубу, страшную и разрушительную». «Слон могуч и крепок, как

колонна», – возразил третий, ощупавший ногу и ступню. Каждый пощупал только одну из многих частей слона. И каждый воспринял его ошибочно. Они не смогли умом охватить целого: ведь знание не бывает спутником слепцов. Все они что-то вообразили о слоне, и все были одинаково далеки от истины. Созданное умозрением не ведает о Божественном. В сей дисциплине нельзя проложить пути с помощью обычного интеллекта [16].

Мораль: Страсти вводят нас в заблуждение, так как они сосредотачивают все наше внимание на одной стороне рассматриваемого предмета и не дают нам возможности исследовать его всесторонне. (*К. Гальвеций*)

Истина всегда больше, чем части, ее составляющие, и даже больше, чем простая сумма всех частей. Суждения человека определяются его позицией и информацией, которой он владеет.

Комментарий. История эта приводится суфийскими обучающими мастерами на протяжении уже многих веков. Суфизм (арабск. *suf* – грубая шерстяная ткань в значении «рубище») – мистическое направление в развитии ислама, возникшее в VIII в. н. э. Эту притчу, немного другими словами, любил рассказывать Носсрат Пезешкиан и многие другие позитивные психотерапевты для того, чтобы подчеркнуть многогранность реальности и принцип целостного и данного, действительно существующего (*positum*), от которого берет свое название позитивная психотерапия.

Диапазон применения байки: *семейное консультирование, бизнес-консультирование, аффективные нарушения и расстройства.*

Терапевтические мишени: эмоциональные – агрессия, гнев, тревога; психологические – установка долженствования.

№ 3. Байка «Повиновение»

Беседы дзенского учителя Банкея привлекали не только дзенских учеников, но и людей разных сект и рангов. Он никогда не цитировал сутры и не увлекался схоластическими рассуждениями. Его слова шли от его сердца и прямо к сердцам слушателей.

Его большая аудитория вызвала недовольство священника секты Ничирен, так как последователи секты покидали его, чтобы слушать о Дзен. Эгоцентричный ничиренский священник пришел в храм, намереваясь поспорить с Банкеем.

– Эй, дзенский учитель! – позвал он. – Подожди минутку. Всякий, кто уважает тебя, будет повиноваться твоим словам, но я не уважаю тебя. Можешь ли ты заставить меня повиноваться?

– Подойди ко мне, и я покажу тебе, – сказал Банкей.

Священник стал величественно прокладывать себе дорогу через толпу к учителю.

Банкей улыбнулся.

– Стань слева от меня.

Священник повиновался.

– Нет, – сказал Банкей, – нам будет удобнее разговаривать, если ты станешь справа от меня. Перейди сюда.

Священник с достоинством перешел направо.

– Видишь, – сказал Банкей, – ты повинуешься мне, и

мне кажется, что ты человек тонкий и мягкий. А теперь садись и слушай [б].

Мораль: Механизм уступчивости (побуждение одного человека подчиниться требованию другого) можно понять, если учесть склонность людей к автоматическому, основанному на стереотипах реагированию.

Комментарий: Эта история из книги под названием «Собрание камней и песка», написанной в XIII в. японским учителем Дзен Мудзю (что означает «Не-житель»), является примером манипуляции, которая сама по себе уже не может повлиять на большинство наших искушенных современников, однако механизм, лежащий в ее основе, по-прежнему исправно работает.

Есть редкие случаи, когда манипуляции и механизмы влияния используются по гуманному назначению, без выраженных индивидуальных корыстных целей. Примером таковых служит поступок героя следующей истории.

Однажды слепой человек сидел на улице со шляпой возле ног и табличкой с надписью: «Я слепой, пожалуйста, помогите».

Один человек (будем считать его креативщиком из рекламного агентства) проходил мимо и остановился. Он увидел инвалида, у которого было всего лишь несколько монет в шляпе. Он бросил ему пару монет и без его разрешения написал новые слова на табличке. Затем оставил ее слепому человеку и ушел.

К концу дня он вернулся и увидел, что шляпа полна монет. Слепой узнал его по шагам и спросил, не он ли тот человек, что переписал табличку. Слепой также хотел узнать, что именно он написал. Тот ответил:

– Ничего такого, что было бы неправдой. Я просто написал ее немного по-другому.

Он улыбнулся и ушел. Новая надпись на табличке была такая: «Сейчас весна, но я не могу ее увидеть».

Диапазон применения байки: *бизнес-консультирование, семейное консультирование, аффективные расстройства.*

Терапевтические мишени: эмоциональные – гнев, агрессия, тревога; поведенческие – ригидность, конформность; психологические – установка долженствования, установка максимализма.

№ 4. Байка «Розовый слон»

Встречаются двое джентльменов. Интересуются друг друга, как дела. Один говорит:

– Так себе, проблемы замучили, на работе кошмар, дома еще хуже, все вокруг серо, скучно и противно, нет никакой радости, даже отдушины.

Другой, неожиданно бодро и радостно, отвечает:

– А у меня прекрасно!

– С чего это? – спрашивает первый.

– Да я недавно купил себе редкого замечательного розового слона, и моя жизнь преобразилась! Ты утром просыпаешься, а он тебе улыбается. Весь такой розовый, так и хочется его обнять. Поливает нам цветы, играет с ребенком. Жена от него в восторге, ребенок без ума. Домой приходишь, а он тебе радуется, как щенок! Отношения у нас в семье наладились, мы больше не ссоримся и чаще проводим время всей семьей.

– Слушай, – говорит первый джентльмен, – продай мне его. Он мне явно сейчас нужнее, чем тебе.

– Да ну что ты, – говорит второй, – он же у нас практически как член семьи, жена меня просто убьет, если я такое святотатство себе позволю!

– Ну продай, – умоляет первый, – мне без твоего слона – хоть вешайся! Друг ты мне или кто?

– Ну я не знаю, я должен жене привести какие-то веские аргументы.

– 20 тысяч долларов будут достаточно веским аргументом?

– Ты меня без ножа режешь, ну ладно, только ради тебя, по рукам.

Через месяц эти джентльмены встречаются вновь.

– Ну, как дела? – спрашивает продавший слона.

– Ты не представляешь, я думал, у меня до этого депрессия была. Оказывается, настоящий кошмар наступил с появлением этого слона. Он жрет бездну еды, разломал всю мебель, вытоптал все газоны, гадит везде, как ненормальный, и ему на всех наплевать. Да еще эта дурацкая розовая краска с него слезает! Главное, кому не предлагаю, никто этого жуткого слона не хочет купить, ни за какие деньги!

– Ну, братец, с таким настроением слона не продать!

Мораль: Не бывает так плохо, чтобы не могло быть еще хуже.

Комментарий: Опытный и хитрый торговец знает, как использовать ваше психологическое и эмоциональное состояние для того, чтобы склонить к нужному ему решению. Манипулятор быстро соберет информацию о вас и сформирует ситуацию таким образом, что жертва сама захочет залезть в ловушку.

Диапазон применения байки: *бизнес-консультирование, психические расстройства непсихотического уровня, семейное консультирование.*

Терапевтические мишени: эмоциональные – тоска,

уныние, тревога; психологические – иррациональная установка катастрофизации.

№ 5. Байка «Умная Эльза»

На наших тренингах мы с моим другом и коллегой Андреем Каменюкиным в разделе об особенностях катастрофического мышления часто рассказывали сказку об Умной Эльзе братьев Гримм. Вот ее вольный пересказ.

Однажды пошла жена (Эльза) в подвал за молоком (в оригинале, не поверите, за пивом!) и пропала. Муж (Ганс) ждал-ждал, а жены все нет и нет. И кушать (выпить, следуя оригиналу) уже очень хочется, а она все не приходит. Он забеспокоился: «Не случилось ли чего?» И отправился в подвал за ней. Спускается по ступенькам и видит: сидит его благоверная и рыдает горькими слезами. «Что случилось?» – воскликнул супруг. А она в ответ: «Видишь, топор висит у лестницы?» Он: «Ну да, и что?» А она сильней слезами заливаться. «Да что произошло, скажи же, наконец!» – взмолился муж. Супруга и говорит: «Вот появится у нас ребенок, и пойдет он, когда подрастет, в подвал, а топор сорвется и убьет его насмерть! Вот ужас-то и горе горькое!» Муж, конечно, успокоил, как мог, свою вторую половину, не забыв ее назвать «умной» (в оригинале даже от души обрадовался – «большого ума мне в хозяйстве и не надо»), проверил, прочно ли топор закреплен, но настроение себе своими надуманными предположениями жена уже испортила. И сделала это

совершенно напрасно. Теперь придется успокаиваться и восстанавливать душевное равновесие не одну пару часов... [3]

Мораль: «Я никогда не думаю о будущем. Оно (само. — Д. К.) наступает достаточно быстро». (А. Эйнштейн)

Комментарий: Людей, регулярно испытывающих чрезмерные и необоснованные объективными обстоятельствами страхи, отличает одна существенная особенность. Помимо того, что у таких личностей повышенные мнительность, впечатлительность, тревожность и требовательность, характерным для них является также привычка не жить настоящим. Это относится как ко времени, так и к содержанию происходящего в настоящий момент времени. Говоря современным языком, человек с такой особенностью большую часть времени проводит погруженный в свою внутреннюю реальность, некий виртуальный мир. Этот виртуальный мир наполнен событиями прошлого, ожиданиями от будущего и многочисленными фантазиями на эти темы. Регулярно и многократно, скорее всего, с самого детства, погружаясь в подобные оторванные от реальности грезы, человек приучает себя жить в этом блестящем, но искусственном мире.

Часто в обычной жизни человека возникают моменты, не насыщенные чем-то интересным и привлекательным для него, и в этот миг многие люди предпочитают переключиться на фантазии и грезы. Со временем жить погруженным в свои мысли становится все привычней. Подсознание с до-

верием относится к приходящей из сознания информации. Если раньше из сознания приходила в основном информация, полученная органами чувств, то в последующем стала доминировать информация, являющаяся продуктом самого сознания. Это можно сравнить с тем, что мы можем смотреть на картинку, видя ее своими глазами, а можем увидеть ее внутренним взором. Подобные виртуальные картины и даже фильмы, выглядя правдоподобно, могут вводить психику и организм человека в заблуждение. Как на первом показе первого продукта иллюзиона – фильма братьев Люмьер «Прибытие поезда» – по легенде, часть зрителей, впечатлившихся картиной приближающегося паровоза, вскочили со своих мест и поспешили к выходу. Так и фильмы-страшилки, неоднократно «прокручиваемые» в голове людьми, привыкшими к стратегиям мнительности и тревожности, приводят к подобным всплескам страха. Но как и рыба, плавающая в воде, не замечает воды, пока ее не вынут из нее, так и человек, погруженный в свои виртуальные фильмы ужасов и клипы с нарезкой сюжетов собственных бед, не замечает уже разницы между реальной и правдоподобной, но виртуальной опасностью.

Нельзя сказать, что опасностей вокруг нас не существует. Тот, кто утверждает это, как минимум лукавит или серьезно нездоров. Не стоит менять черные очки паранойи на розовые очки благодушия. В обоих вариантах нас ждут неприятности. Опасности, безусловно, есть, и их немало, но вот их

вероятность существенно различается в неодинаковых ситуациях. И важнее всего научиться точно и адекватно оценивать эти вероятности и риски.

Диапазон применения байки: *психические расстройства непсихотического уровня, семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: иррациональная установка катастрофизации, предсказания будущего.

№ 6. Байка «Почему нет друзей?»

Пациент приходит к психотерапевту и говорит: «Доктор, у меня проблема общения с людьми и совсем нет друзей. Может быть, ты мне поможешь, старый, жирный, лысый придурок?»

Мораль: Если регулярно происходит что-то не так, стоит задуматься – что не так с тобой.

Комментарий: Если с вами и вашей жизнью что-то не в порядке, то первое, что стоит сделать, – признать это. Один из самых неудачных способов справляться с тем, что мешает жить, – это игнорировать свои внутренние проблемы. Второй шаг – признать, что с этими проблемами необходимо что-то делать, и не когда-нибудь, а именно сейчас. Третий шаг – это план действий, включающий в себя этапы сбора информации, действия, закрепления действия регулярной тренировкой и обратную связь.

Диапазон применения байки: *психические расстройства непсихотического уровня, семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: агрессивное поведение, иррациональная установка долженствования.

№ 7. Байка «Ноша»

Два дзен-буддистских монаха шли однажды по грязной дороге под дождем и встретили красивую девушку в изысканных шелковых одеждах.

– Я помогу, – сказал один монах сразу же. Он взял ее на руки и перетащил через грязь на другую сторону дороги.

Ничего не сказал второй монах и молчал до тех пор, пока они не подошли к храму. Больше он не мог сдерживаться и сказал: «Нам, монахам, надо держаться подальше от женщин, особенно от молодых и красивых. Они опасны. Зачем ты сделал это?»

– Я оставил девушку там, – сказал первый монах, – а ты все еще тащишь ее.

Мораль: «То, что вас обидели или обокрали, ничего не значит, если вы не будете постоянно об этом вспоминать». (Конфуций)

Комментарий: Этот пересказ одной буддийской притчи демонстрирует, как много страданий мы плодим, находясь в плену жестких рамок наших стереотипов, и сохраняем своими мыслями об ушедшем.

Диапазон применения байки: *аффективные расстройства, в первую очередь депрессивные и тревожные, семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: иррациональная установка

долженствования, выработка безоценочного мышления.

№ 8. Байка «Просто»

Однажды к старому человеку, жившему бедно в некой деревне, прибежал никем не опознанный белый конь. И все соседи тут же закричали:

– Как тебе повезло! Еще вчера ты был нищим, а сегодня уже богач!

– При чем здесь богатство? – сказал старик. – Просто вчера я собирал колоски, а сегодня мне нужно учиться объезжать лошадей.

На следующий день конь сбежал от старика, выбив копытом стенку сарая.

– Бедный человек! – закричали соседи. – Мы знали, что богатство не принесет тебе счастья, теперь ты остался в убытке!

– Не о счастье думаю, – отвечал старик. – Просто вчера я после работы объезжал коня, а сегодня должен чинить сарай.

На следующий день конь вернулся и привел с собой табун лошадей.

– О небо! – закричали соседи. – Ты смилостивилось над несчастным!

– Не вижу никакой милости, – сказал старик. – Просто вчера я был крестьянином, а сегодня мне следует учиться коневодству.

На следующий день сын старика, объезжая одну из лошадей, упал и сломал ногу.

– Это богатство с самого начала было подозрительным! – заявили соседи.

– Не в этом дело, – отвечал старик. – Просто вчера мы работали вдвоем, а сегодня я все должен сделать один.

На следующий день началась война и всех молодых и здоровых мужчин забрали в армию [14].

Мораль: «Любые невзгоды следует преодолевать терпением». (*Вергилий*)

«Быть хорошим (спокойным, счастливым. – *Д. К.*) человеком – значит быть в согласии с самим собою. Разлад – необходимость быть в согласии с другими». (*О. Уайльд*)

Комментарий: Эта китайская даосская притча наглядно показывает преимущество безоценочного (дескриптивного, то есть описательного) мышления и отношения к жизни.

Если не сравнивать, как могло бы быть, и не зависеть от досужих рассуждений окружающих, даже тяжелые перипетии судьбы можно преодолеть, не утратив присутствия духа и с минимальными потерями.

Диапазон применения байки: *аффективные расстройства, в первую очередь депрессивные и тревожные, семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: иррациональная установка катастрофизации, выработка безоценочного мышления.

№ 9. Байка «О мужестве рискнуть попробовать»

Король предложил своим придворным испытание, чтобы выбрать из них достойного на важный пост при дворе. Множество сильных и мудрых людей собрались вокруг него. Он подвел всех собравшихся к двери в отдаленном уголке сада. Дверь была огромных размеров и, казалось, выросла глубоко в землю.

– Кто из вас сможет открыть эту каменную громаду? – спросил король.

Один за другим его придворные выходили вперед, оценивающе оглядывали дверь, говорили «нет» и отходили в сторону. Другие, слыша, что говорят их предшественники, вообще не решались на испытание. Только один визирь подошел к двери, внимательно посмотрел на нее, потрогал руками, испробовал много способов сдвинуть ее и, наконец, дернул сильным рывком. И дверь открылась. Она была оставлена неплотно прикрытой, и необходимо было только желание осознать это и мужество действовать решительно. Король сказал:

– Ты получишь пост при дворе, потому что ты не полагался только на то, что видел и слышал, ты привел в действие собственные силы и рискнул попробовать [8].

Мораль: Не так страшен черт, как его малюют.

Комментарий: Как много людей не добиваются того, чего хотят, из-за страха действия или провала! У меня много пациентов с различными страхами. И каждый раз для меня большое удовлетворение видеть, как мой пациент набирается смелости и делает шаг (в метро, которого избегал годами, в самолет, о полете на котором даже думать боялся, на высоту, где раньше тряслись поджилки). И, о чудо, выясняется, что не так страшен черт, как его малюют. Оказывается, что мрачайшие прогнозы не имеют отношения к реальности. Как велика радость человека, победившего свои предубеждения и домыслы, опровергнувшего свои химеры. В то же время требуется большое мужество и решительность, чтобы сделать этот шаг.

Диапазон применения байки: *аффективные расстройства, в первую очередь тревожные и депрессивные, семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: иррациональная установка катастрофизации, выработка безоценочного мышления.

№ 10. Байка «Грязные гнезда»

Горлица постоянно меняла свои гнезда. Сильный запах, появлявшийся в гнезде со временем, был для нее невыносим. Она горько пожаловалась на это в разговоре с мудрой старой и опытной горлицей. Последняя несколько раз кивнула головой и сказала: «Меняя все время свои гнезда, ты ничего не изменишь. Досаждающий тебе запах идет не от гнезд, а от тебя» [8].

Мораль: «Нет более плодотворного занятия, как познание самого себя». (*Р. Декарт*)

Комментарий: Как говорится, от себя не убежишь. Рано или поздно жизнь заставит заниматься собой и своими проблемами. Только разумного человека жизнь ведет, а неразумного тащит. По преданию, изречение «Познай самого себя» было начертано на фронтоне храма Аполлона в Дельфах и принадлежало Фалесу, основателю древнегреческой философии. И поныне оно более чем актуально. Однако не многие находят время разобраться именно в себе. Стать подлинным хозяином своей жизни можно, только взяв за нее ответственность, не перекладывая ее на окружающих и не проецируя на них свои проблемы.

Диапазон применения байки: *аффективные расстройства, в первую очередь тревожные и депрессивные, семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: механизм проекции, иррациональные установки долженствования, катастрофизации. Выработка безоценочного мышления.

№ 11. Байка «Пятьдесят лет вежливости»

Пожилая пара отмечала свою золотую свадьбу после долгих лет супружества. Во время завтрака жена подумала: «Пятьдесят лет я всегда была внимательна к своему мужу и всегда давала ему хрустящую верхушку булочки на завтрак. Сегодня я наконец хочу сама насладиться этим лакомством». Она намазала верхнюю часть булочки маслом и дала своему мужу другую часть. Против ее ожиданий он очень обрадовался, поцеловал ей руку и сказал: «Дорогая, ты доставила мне огромное удовольствие. Пятьдесят лет я не ем нижнюю часть булочки, которую я больше всего люблю. Я всегда отдавал ее тебе, потому что ты ее так любишь» [8].

Мораль: «От недостатка уважения к себе происходит столько же пороков, сколько и от излишнего к себе уважения». (М. Монтень)

Комментарий: Лучшее – враг хорошего. Стараясь чрепачур угодить близкому и не спросив его о желаемом, мы можем не только совершать напрасные жертвы, но заставлять страдать себя и окружающих. Происходит это вследствие жадности к «хорошести». Чем лучше мы будем выглядеть в глазах окружающих (и тут мы «за ценой не постоим»), тем больше нас будут любить и, соответственно, тем

больше благ от окружающих мы сможем получить. Мало кто признается в этом даже самому себе, не то что другим, поэтому такую привычку для своего же психологического комфорта человек либо вытесняет («в упор не вижу»), либо рационализирует («это я не себе, все людям», псевдоальтруизм). Эта стратегия выживания закладывается в детстве, где абсолютно зависимый от окружающих младенец вынужден бороться за любовь окружающих. Дети, как и домашние животные, хорошие манипуляторы; а что им еще остается, кроме как быть чуткими к микросигналам взрослых. Малейшие нюансы удовольствий и неудовольствий они подмечают и рефлекторно воспроизводят, таким образом начиная получать определенную власть над окружающей действительностью. Манипулятор (от лат. *manus* – рука) – приспособление, являющееся продолжением руки. Так, для младенца им становятся родители. Заорал – прибежали, напоили или поменяли памперс, в общем – устранили дискомфорт.

Быстро постигая азы «руководства по управлению родителями», ребенок приспособливается к окружающей действительности и таким образом борется за свое выживание, удовлетворение своих нужд и потребностей. Взросление же заключается в увеличении того, что ты можешь реализовать самостоятельно. Психологическое взросление не сопряжено с биологическим: и в 50 лет можно оставаться инфантильным и беспомощным, несмотря ни на какие социальные достижения (а в 90 лет – снова к этому вернуться уже из-за био-

логических причин). Такая инфантильная личность и будет сверхстарательной, внешне – для других (прямо Мать Тереза), а реально – для себя любимой.

Диапазон применения байки: *семейное консультирование, бизнес-консультирование, коммуникативные и ассертивные тренинги, аффективные расстройства.*

Терапевтические мишени: иррациональная установка долженствования, инфантильные стратегии и защиты, выработка безоценочного мышления.

№ 12. Байка «Мужской шовинизм»

На прием к психотерапевту приходит мужчина и заявляет:

– Доктор, вы знаете, я такой умный, что мне это сильно мешает.

Доктор отвечает:

– Ну, это бывает. Многие такое у меня на приеме говорят.

Пациент:

– Нет, доктор, вы не понимаете. Видите ли, я знаю все, что вы думаете, что можете сказать по этому поводу и еще много того, что вы не можете даже осознать, не говоря уже о том, чтобы это адекватно вербализовать. Мне скучно с людьми, я их не понимаю: как можно говорить о такой чуши и заниматься такой ерундой. Они меня тем более не понимают. Что можно сделать, чтобы мне помочь?

Доктор:

– Ну, есть один жесткий метод. Мы можем хирургически удалить вам часть ваших лишних мозгов.

Пациент:

– Терять мне все равно нечего. Так существовать изгоем больше не могу. Я согласен.

Через месяц приходит довольный пациент и говорит:

– Доктор, спасибо вам. Я теперь наконец-то стал понимать мужиков. Хожу на футбол, смотрю боевики,

езжу на рыбалку. Однако они меня не всегда понимают. Иногда как ляпну что-нибудь заумное – все обижаются, теряю контакт. Доктор, а можно еще часть мозга отрезать?

Доктор:

– Ну, хорошо,отрежем еще.

Спустя еще месяц к психотерапевту заходит еще более довольный пациент и говорит:

– Док, жизнь прекрасна. Я понимаю мужиков, они меня прекрасно понимают. В общем, все клево. Вот только с бабами никак не могу говорить. О чем они трывают, не пойму, устаю от них страшно. Я их не понимаю, они меня не понимают. Может,отрежем еще немного?

Доктор:

– Дело в том, уважаемый, что мы и так удалили большую часть вашей коры. Если мы удалим еще что-нибудь, то в вашем организме начнутся необратимые процессы, что приведет к тому, что у вас появятся грудь и месячные.

Мораль: «Некоторые люди обладают способностью казаться глупыми, прежде чем они обнаружат ум. У девушек этот дар встречается особенно часто». (Г. Лихтенберг)

Комментарий: С тех пор как люди стали осознанно делить себя на женщин и мужчин, быстрый способ вовлечь в конфликт большое число людей – это начать дискуссию на тему различий когнитивных способностей в зависимости от половой принадлежности. Примерами таких схваток могут

служить язвительные высказывания Василия Ключевского: «Дамы только тем и обнаруживают в себе присутствие ума, что часто сходят с него», и мягкий женский ответ в анекдоте:

– Идиотка ты у меня, – говорит муж жене.

– Конечно, – отвечает жена, – был бы ты у меня генерал, была бы генеральша. А так...

Современные женщины, читая «Происхождение человека» Дарвина, где он излагал свои взгляды на основные различия между мужчинами и женщинами, возможно, позабавятся или рассердятся, прочитав его описания. Дарвин изображал мужчин более агрессивными и умными, чем женщин. Последних он воспринимал как более мягких и менее умных. Дарвиновская оценка различий в агрессии между полами по-прежнему считается верной (во всяком случае, в отношении физической агрессии), тогда как значимых различий между двумя полами по среднему когнитивному уровню, измеренному при помощи современных стандартизированных методик, не обнаруживается. Тем не менее, существуют гендерные различия в диапазоне индивидуальных когнитивных показателей. У женщин наблюдается значительно меньшая вариабельность по показателям IQ, чем у мужчин. Пропорционально большее число мужчин имеют исключительно высокие и исключительно низкие показатели IQ, чем женщины. Поэтому в любой популяции гениями или умственно отсталыми с большей вероятностью будут мужчины. Однако самые высокие показатели IQ по стандартным тестам за всю

историю их измерения принадлежат двоим женщинам.

Если мы обратимся к субтестам, входящим в инструменты оценки IQ, то обнаружим более глубокие различия между полами. Женщины лучше справляются с тестами на вербальную беглость, скорость чтения, понимание прочитанного и правописание, а также на ситуационную вербальную память. У девочек раньше, чем у мальчиков, развиваются речевые и языковые способности. Магнитно-резонансное сканирование головного мозга детей и подростков показало, что у мальчиков значимо быстрее увеличивается объем миндалевидного тела, а у девочек до и во время пубертатного периода значимо быстрее увеличивается объем гиппокампа. Миндалевидное тело участвует в обработке социальной эмоциональной информации, связанной с функционированием в рамках иерархии доминирования, важнейшего аспекта самцовой конкуренции. Гиппокамп является мозговой структурой, играющей роль промежуточного звена в хранении долговременной памяти, особенно вербальной. Относительно ускоренное развитие гиппокампа у женщин по сравнению с мужчинами служит причиной лучших характеристик вербальной памяти у женщин, а также ориентации в новой среде преимущественно по ориентирам.

В языковых центрах головного мозга женщин сосредоточено на 17 % больше нейронов, чем в соответствующих зонах мозга мужчин. Более того, у женщин головной мозг менее латерализован, а мозолистое тело (волокна, связываю-

щие два полушария и делающие возможной коммуникацию между их корой) толще. Магнитно-резонансное сканирование головного мозга мужчин и женщин во время выполнения вербальных тестов показало, что при одинаковом уровне выполнения заданий мозг у мужчин работает сравнительно интенсивнее. Более того, на снимках видно, что при обработке языковой информации женщины используют оба полушария, тогда как у мужчин задействовано в основном левое полушарие. В экспериментах было показано, что у женщин максимальные значения вербальной способности приходятся на пики содержания в плазме крови эстрогена, что происходит при овуляции. В этом биолого-биохимическом субстрате могут крыться основы проблем в семье, когда многоречивая супруга доводит до белого каления ничего не успевающего понять в этом потоке сознания супруга.

Сложившиеся в ходе эволюции гендерные различия в когнитивной и других психологических функциях полов являются прямым следствием разных репродуктивных стратегий. Более выраженная эмпатия и высокий эмоциональный интеллект у женщин, несомненно, являются важнейшими характеристиками для выживания зависимого потомства. Другим помощником выживанию и высокой репродуктивной способности у людей является освоение языка, которое быстрее происходит у матерей и воспитательниц с высокой беглостью речи. Вербальные навыки и эмоциональный интеллект женщин также способствуют их умению образы-

вать коалиции, которые позволяют разделять материнские обязанности и другие тяготы жизни. Присущая женщинам склонность к кооперации и манипуляциям наблюдается в сообществах многих других приматов, что позволяет предположить, что филогенетически это исключительно древняя черта.

Что касается мужских особенностей, то высказывалось предположение о том, что выраженные пространственные навыки сложились с целью содействия охоте. Женщины обычно ориентируются на знакомой местности, выучивая определенные ориентиры, тогда как мужчины полагаются на внутреннее ощущение курса движения. Сторонники гипотезы охотников утверждают, что в гонке преследования предки-гоминиды должны были делать значительные зигзаги на местности, но обязательно хотели вернуться домой кратчайшим путем. Поэтому их пространственные способности так натренировались и достигли совершенства. Приспособленность мужчин к распознаванию замаскированных фигур может рассматриваться как другая охотничья адаптация, которая позволяла охотнику разглядеть спрятавшихся в зарослях животных.

Диапазон применения байки: *семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: иррациональные идеи превосходства, «оголтелый» феминизм, игнорирование полоролевых, гендерных различий.

№ 13. Байка «Умные животные»

Целый ряд моих пациентов страдает проблемой, называемой в психологии и философии проблемой антропоцентризма. Антропоцентризм проявляет себя формированием представлений о прочих «тварях земных» по своему «образу и подобию». «Моя кошка понимает...», «Собака думает...», некоторые даже приписывают человеческие качества и характеристики неживым предметам. Классический пример очеловечивания машины, с уговорами ее завестись и поглаживаниями в прямом и переносном смысле; еще наглядный пример – игроманы (лица, подверженные непреодолимой тяге к азартным играм), которые уверены в том, что игровой автомат уже «набрал» достаточное количество жетонов и справедливо будет поделиться. Да вспомните хотя бы, как ругнулись на попавшуюся на пути табуретку. В пример пациентам я привожу свою собаку, 10 лет служившую мне верным примером теории научения, добермана по кличке Крис. Как только я задвигал по вечерам клавиатуру компьютера, пес тут же прибежал в комнату с остро торчащими вверх ушами и поводком в зубах, демонстрируя, что он точно знает, кто и с кем сейчас пойдет гулять. Можно было бы приписать ему способности к телепатии, если бы не теория условных рефлексов, созданная И. П. Павловым.

Мораль: «Чему только не поверят люди, когда им этого очень хочется». (*А. Сталь*)

«Люди обычно склонны верить в то, чего они желают». (*Ю. Цезарь*)

«Большинство людей обладают совершенно уникальной способностью все принимать на веру». (*О. Хаксли*)

Комментарий: В доказательство ошибки приписывания человеческого интеллекта животным психологи и этологи (специалисты по изучению поведения животных) рассказывают историю про умного Ганса. Так стали звать одного коня, жившего в начале XX в. Люди, видевшие его выступления, были уверены, что он способен производить сложные арифметические вычисления. Стоило только попросить его сложить или вычесть одно число из другого, и конь начинал выстукивать копытом правильный ответ. В конечном итоге выяснилось, как Гансу удавалось это делать. Если условие задачи шептали коню в ухо, он никак не реагировал. Но четко выстукивал копытом правильное число, только когда рядом присутствовал дрессировщик, который тоже слышал вопрос. В действительности Ганс очень чутко реагировал на еле уловимые намеки (невербальное поведение), которые дрессировщик подавал ему бессознательно. Дрессировщик знал правильный ответ и, когда Ганс отстукивал копытом необходимое число раз, неосознанно напрягался. Конь хорошо воспринимал все микросигналы, характеризовавшие напряжение дрессировщика, и для него они служили сигналом

прекратить стук. После выявления «феномена умного Ганса» исследования поведения животных старательно проверяются на наличие подобных бессознательных намеков.

Диапазон применения байки: *психические расстройства непсихотического уровня, семейное консультирование, бизнес-консультирование.*

Терапевтические мишени: иррациональная установка антропоцентризма.

№ 14. Байка «Проблемы консультирования»

Руководитель крупной компании пошел в лес за грибами. Он доехал до леса на машине, оставил ее на обочине дороги и углубился в лес. Там он долго ходил, но, проплутав около шести часов, понял, что заблудился и не в состоянии вернуться к своей машине. На берегу ручья под высокой сосной он увидел удобный пенек и сел на него, чтобы отдохнуть. Через какое-то время к месту, где он сидел, вышел другой грибник. Заблудившийся обрадовался и спросил его:

– Извините меня, можете ли вы сообщить, где я нахожусь?

Внимательно посмотрев на него, грибник ответил:

– Вы находитесь в лесу, на берегу ручья. Вы сидите на пеньке, стоящем под высокой сосной.

– Вы, должно быть, психолог-консультант! – сказал заблудившийся.

– Ого! Как вы это узнали? – спросил прохожий.

– Все, что вы сказали, я знал и до вас. Ваш ответ технически правилен, но абсолютно бесполезен, и фактически я так до сих пор и не знаю, как выйти к своей машине.

– А-а-а, ну вы, должно быть, президент крупной компании! – улыбнулся консультант.

– Точно! А как вы догадались?

– Следите за мыслью: вы прекрасно видите, где вы находитесь, и все же вы не знаете, где вы находитесь, и спрашиваете об этом, хотя сами знаете ответ, который услышите. Вы не знаете, куда вам двигаться дальше, но об этом как раз не спрашиваете. Реально вы находитесь в точно том же положении, как и до нашей с вами встречи, но теперь вашу проблему вы превратили в мою ошибку и обвиняете меня!

Мораль: «Правильно спросить – половина знаний». (*Магамет*)

Комментарий: Человек получает ответы на свои вопросы в соответствии со способностью к пониманию и подготовкой.

Диапазон применения байки: обучение психологов и психотерапевтов, психические расстройства непсихотического уровня, семейное консультирование, бизнес-консультирование.

Терапевтические мишени: иррациональная установка долженствования.

№ 15. Байка «Случай в дороге»

Рассказывают о страннике, который устало брел по казавшейся бесконечной дороге. Он тащил на себе разные вещи. Тяжелый мешок с песком висел у него на спине; толстый бурдюк с водой обвивал его тело. В правой руке он нес камень странной формы, в левой – булыжник. На шее на обтрепанном канате висел жернов. Ржавые цепи, на которых по пыльному песку волочились тяжелые гири, обматывали его лодыжки. На голове у него была полусгнившая тыква. При каждом его шаге цепи гремели. Со стонами и вздохами он шаг за шагом двигался вперед, жалуясь на тяжелую судьбу и усталость, измучившую его. В раскаленный полдень ему встретился крестьянин, который спросил его: «О усталый странник, зачем ты несешь этот булыжник?»

«Ужасно глупо, – ответил странник, – но я не замечал его раньше». С этими словами он отбросил булыжник и камень в сторону и почувствовал значительное облегчение.

Пройдя еще часть пути, он вновь встретил крестьянина, который спросил его: «Скажи мне, усталый странник, почему ты мучаешь себя этой полусгнившей тыквой на голове и зачем ты тащишь за собой на цепях эти тяжелые чугунные гири?»

Странник ответил: «Я очень рад, что ты сказал мне об этом. Я не знал, что они есть у меня». Он снял

цепи, скинул тыкву в придорожную канаву и опять почувствовал облегчение. Но чем дальше он шел, тем большее страдание ощущал.

Идущий с поля крестьянин посмотрел на него в изумлении и сказал: «О, добрый человек, ты несешь в мешке песок, но вокруг больше песка, чем ты мог бы поднять. А твой большой бурдюк с водой – как будто ты собираешься пересечь Каирскую пустыню. Рядом с дорогой течет чистый ручей, который будет долго сопровождать тебя на твоем пути». Услышав это, странник снял бурдюк и вылил из него солоноватую воду. Затем он высыпал в яму песок из своего мешка. Он задумчиво стоял и смотрел на заходящее солнце. Последние лучи посылали ему свой свет. Он оглядел себя, увидел тяжелый жернов на шее и вдруг осознал, что именно он заставлял его так сгибаться. Он снял жернов и швырнул его как можно дальше в ручей. Освободившись от тяжестей, он побрел по вечерней прохладе в поисках пристанища [8].

Мораль: «Любопытная штука эти привычки. Люди сами и не подозревают, что они у них есть». (А. Кристи)

Комментарий: «Власть над собой – самая высшая власть, поработенность своими страстями – самое страшное рабство». (Сенека)

Диапазон применения байки: семейное консультирование, бизнес-консультирование, коммуникативные и ассертивные тренинги, аффективные расстройства.

Терапевтические мишени: иррациональная установка

долженствований.

№ 16. Байка «Трудно угодить всем»

В жаркий летний день по пыльным улицам Кешана шел человек со своим сыном и ослом. Отец сидел на осле, а мальчик вел его. «Бедный ребенок, – сказал прохожий. – Его короткие ножки пытаются не отстать от осла. Как может этот мужчина так лениво сидеть на осле, неужели он не видит, что мальчик бежит в изнеможении?» Отец принял этот упрек близко к сердцу, на ближайшем же углу слез с осла и посадил на него мальчика. Но прошло немного времени, как другой прохожий громко сказал: «Какой позор! Маленький пострел восседает как султан, в то время как его бедный старый отец идет пешком». Это замечание очень задело мальчика, и он попросил отца сесть на осла позади него. «Вы когда-нибудь видели что-нибудь подобное? – заметила покрытая чадрой женщина. – Такая жестокость к животному. Спина бедного ослика прогибается, а этот старый бездельник и его сын развалились как на тахте. Бедное создание!» Объекты критики посмотрели друг на друга и без слов слезли с осла. Но едва они прошли несколько шагов, как очередной прохожий стал насмехаться над ними, говоря: «Хвала небесам, что я не так глуп. Зачем вы двое ведете своего осла, когда он не приносит никакой пользы, не везет даже одного из вас?» Отец сунул в рот ослу пригоршню соломы и положил руку на плечо сыну:

«Что бы мы ни делали, – сказал он, – всегда кто-то не согласен с этим. Я думаю, нам надо самим решить для себя, что мы считаем правильным» [2].

Мораль: Ничего бы вообще никогда не предпринималось, если требовалось бы опровергнуть все возможные возражения.

Комментарий: «Вежливость состоит в том, чтобы постоянно забывать о себе для того, чтобы заниматься только другими». (Ф. Монкриф)

Диапазон применения байки: *семейное консультирование, бизнес-консультирование, коммуникативные и ассертивные тренинги, аффективные расстройства.*

Терапевтические мишени: иррациональная установка долженствования.

№ 17. Байка «Хочу что есть»

Мне запомнилось необычное интервью, которое взяли у одного десантника во время празднования дня ВДВ. Несмотря на то что он и его друзья, находившиеся в кадре, уже явно начали отмечать свой любимый праздник, слова, сказанные им, были наполнены глубокой мудростью. Отвечая, чем принципиально отличается ВДВ от других войск, он изрек: «Другие служат там, куда их посылают, а десант, куда его посылают, туда и хочет».

Мораль: «Если дела обстоят не так, как вам нравится, любите их такими, какие они есть». (*Восточная мудрость*)

Комментарий: «Счастье не в том, чтобы делать всегда что хочешь, а в том, чтобы всегда хотеть того, что делаешь». (*Л. Толстой*)

Диапазон применения байки: семейное консультирование, бизнес-консультирование, коммуникативные и ассертивные тренинги, аффективные расстройства.

Терапевтические мишени: иррациональная установка долженствования, оценочная установка.

№ 18. Байка «Правила и реальность»

Идет сеанс психоанализа. Пациентка Фрейда, лежащая на кушетке, говорит: «Поцелуйте меня, пожалуйста». Фрейд отвечает: «Ну что вы, это совершенно исключено. Это никак не укладывается в правила психоанализа. Мне и спать-то с вами не следовало».

Мораль: Жизнь диктует свои правила, которые, как трава, пробиваются через асфальт догм.

Комментарий: Этика психотерапии и ее внутрикорпоративные правила не имеют четко установленной структуры и резко очерченных границ. Они скорее интуитивно угадываются во взаимодействии, подчиняются здравому смыслу и пользе пациента. Со времен нашумевшего романа К. Г. Юнга и его пациентки Сабины Шпильрейн и до сих пор эта тема является предметом горячих споров и дискуссий. Во время проведения конференции «Психотерапия на рубеже тысячелетий» в 2000 г. в Москве профессор М. М. Решетников, ректор Восточно-Европейского института психоанализа, обсуждал темы переноса и контрпереноса, правил поведения на сеансах психотерапии и вне этих сеансов. Он привел в пример высказывание одного из мэтров французского психоанализа, которого спросили, можно ли «спать» со своими пациентками, на что тот ответил: «Все люди – чьи-то

пациенты, так почему я должен спать с чужими?»

Диапазон применения байки: *семейное консультирование, бизнес-консультирование, коммуникативные и ассертивные тренинги, аффективные расстройства.*

Терапевтические мишени: установка долженствования, оценочная установка.

№ 19. Байка «Скажем прямо»

После серьезного и продолжительного научного симпозиума, посвященного проблемам психоанализа, два профессора-психотерапевта вышли освежиться на крыльцо здания. Вдруг один с азартом спрашивает другого: «А не пробежаться ли нам до угла соседнего здания наперегонки?» Второй профессор назидательно отвечает: «Слушай, мы же с тобой взрослые люди, известные аналитики, уважаемые профессора. Ты же прекрасно знаешь, что в твоих словах латентно доминируют инфантильные перфекционистские механизмы, приводящие к избыточной соревновательности, скрываемые рационализацией. Давай лучше просто и честно померяемся членами».

Мораль: Витиеватые атрибуты и ярлыки часто скрывают старые механизмы и ритуалы.

Комментарий: По мнению современных этологов (специалистов, изучающих поведение животных, напомним еще раз), демонстрация половых органов в стае есть один из способов доказательства своего превосходства и доминантного положения.

Диапазон применения байки: семейное консультирование, бизнес-консультирование, коммуникативные и ассертивные тренинги, аффективные расстройства.

Терапевтические мишени: конкуренция, установка максимализма/ перфекционизма.

№ 20. Байка «Фрейд и курительная трубка»

После долгого обсуждения символизма в психоанализе один из учеников Фрейда язвительно заметил, что трубка, которую с видимым удовольствием курит Фрейд, есть фаллический символ, а акт курения представляет собой получение орального удовлетворения. На что Фрейд невозмутимо ответил, что иногда можно просто курить.

Мораль: Не возводи правило в абсолют, чтобы не извратить саму идею.

Комментарий: Как говорится, в каждой шутке лишь доля шутки, все остальное – правда. Многочисленные споры учеников Фрейда с его абсолютизациями (например, теорией пансексуализма) привели к изгнанию из психоаналитической ассоциации вместе со своими сторонниками таких незаурядных и творческих личностей, как, например, А. Адлер, К. Г. Юнг, К. Хорни, М. Кляйн, Ж. Лакан. Возведенную башню из слоновой кости Фрейд охранял ревностно. Никто не имел права критиковать его, иначе самая близкая дружба превращалась в ненависть. Первая из многочисленных размолвок, которыми было отмечено самое начало истории психоанализа, произошла между Фрейдом и Альфредом Адлером. Адлер начал развивать собственную версию психоана-

лиза, в которой основной упор делался не на сексуальность, а на стремление к власти. Когда Адлер внезапно скончался во время проходившего в Абердене научного конгресса, Фрейд написал: «Для еврейского мальчика, вышедшего из венского пригорода, окончить свои дни в Абердене уже само по себе – карьера, доказательство того, как далеко он зашел. Мир воистину наградил его необычайно щедро за ту услугу, которую тот ему оказал, противореча психоанализу».

Несмотря на то что Фрейду удалось изгнать Адлера, он так и не смог найти покоя. Хотя основателю психоанализа и удалось очистить Общество от неверных, диссидентство все еще продолжало оставаться угрозой. Наибольшие подозрения у Фрейда вызывал Вильгельм Штекель, который, несмотря на свои симпатии к Адлеру, не захотел выйти из состава Общества. Возможно, что ненависть, которую Фрейд испытывал к этому человеку, была следствием недостатков его собственной методики. И, наблюдая методы Штекеля на практике, он осознавал свои ошибки.

Фрейд в своем гневе часто выходил за грань рационального. Если раньше он говорил о Штекеле как о благородном человеке, то затем изменил свое отношение к нему и заявил, что стремления Штекеля «низменны и глупы». Фрейд написал письмо к Эрнесту Джонсу, в котором давал уничижительную характеристику Штекелю, называл «лгуном», «человеком, которого невозможно хоть чему-нибудь научить» и «свиньей», он так и писал: «Эта свинья Штекель...» Фрейд

не только оскорблял его, говоря, что тот отвратителен и грязен, но и, казалось, испытывал внутреннюю потребность унижать его, представляя его существом мелким и незначительным. Однажды Фрейд заявил, что по своим размерам Штекель вряд ли превышает «размеры горошины». В другой раз Фрейд резко отреагировал на нескромное фанфаронство Штекеля, заявившего, что зачастую карлик, стоящий на плечах великана, видит дальше самого гиганта. Фрейд прокомментировал фразу Штекеля так: «Возможно, это и правда, только вот вошь на голове астронавта не видит абсолютно ничего».

Не избежал гнева даже тот, о ком основатель психоанализа восторженно отзывался: «Он самый значительный из встреченных мною... Он может оказаться тем, кого я ищу, чтобы возглавить наше движение», – Карл Юнг. В 1910 г. по велению Фрейда он стал пожизненным (!) президентом Международной ассоциации психоаналитиков. Однако уже через 3 года Зигмунд публично сказал ему «фи!» Карл провинился тем, что, во-первых, не уверовал в сексуальную этиологию неврозов. Во-вторых, слишком увлекся мистикой, которую рационалист Фрейд не принимал (в кабинете Зигмунда висел лозунг «Работать не философствуя»), И в-третьих, Юнг забыл упомянуть в своих лекциях по истории психоанализа имя отца-основателя, объяснив это тем, что все и так знают, кто стоял у истоков теории. Фрейд порвал не только деловые, но и личные отношения с «неверным».

Он констатировал: «Трудно поддерживать дружбу при таких разногласиях».

Однажды на семейном обеде он пожаловался на измену тех, кто прежде был так предан общему делу. «Твои проблемы, Зиги, в том, — заметила ему тетушка, — что ты совсем не разбираешься в людях».

Ни одна другая научная теория не преображалась в квазиполитическое движение с централизованным управлением, железной дисциплиной, цензурой, чистками, убирающими «еретиков». Ни одна другая область знаний не была столь жестко привязана к открытиям основоположника, который отвергал любую критику и под страхом проклятия запрещал пересматривать фундаментальные тезисы. «Раскольники» называли Фрейда тираном, упрекали его в ортодоксии. Он же с маниакальной настойчивостью твердил: «Я... вправе утверждать, что и в наши дни, когда я уже не единственный психоаналитик, никто не может знать лучше меня, что такое психоанализ».

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.