

**Система распознавания
и нейтрализации
скрытых манипуляций
в повседневной речи**

**Евгений
Спирица**

БОЕВОЕ НАП

**Психологическая
защита и личная
свобода**

2.0

**Как
вас делают
удобным и как
это прекратить**



Евгений Спирица
Боевое НЛП 2.0. Как
вас делают удобным
и как это прекратить
Серия «Сам себе психолог (Питер)»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74661281

Боевое НЛП 2.0. Как вас делают удобным и как это прекратить:

ISBN 978-5-4461-4701-4

Аннотация

Эта книга – практическое руководство по обнаружению и нейтрализации скрытых языковых воздействий, которые ежедневно применяются против вас в семье, на работе, в отношениях и через экраны телевизоров. Автор раскрывает системную структуру бытовых манипуляций – от прямых внушений в детстве («ешь, я лучше знаю») до массовых двойных посланий в новостях («ситуация сложная, но руководство контролирует»). Книга не учит манипулировать, а показывает, как устроены механизмы, превращающие людей в «удобных» и пассивных наблюдателей собственной жизни.

Читатель научится распознавать фокусы языка, подмен} критериев, якоря, мысли-вирусы и шизофреногенные паттерны – те самые конструкции, которые незаметно отключают волю,

запускают тревогу и заставляют сомневаться в себе. Вы поймете, как устроена выученная беспомощность и двойное послание – два столпа, на которых держится большинство разрушительных коммуникаций. Главная польза в том, что невидимое воздействие, ставшее видимым, теряет свою силу: вы сможете не поддаваться чужим сценариям и вернете себе право выбирать.

Книга будет полезна всем, кто чувствует, что его мнением пренебрегают, а решения навязывают: руководителям и сотрудникам, желающим видеть скрытые манипуляции в переговорах: психологам и коучам для понимания корня клиентских проблем: родителям, которые не хотят транслировать детям травмирующие паттерны: а также каждому, кто устал быть «хорошим» и «удобным» и хочет наконец жить своей жизнью.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Посвящение	6
Пролог. Зачем вам это знать	7
Введение. Боевое НЛП существует	11
Слово обнимающее и слово быющее	11
Сумасшедший с опасной бритвой	13
«Пусть все будет хорошо»	15
Три состояния, в которые вас ведут	17
Откуда берутся клиенты?	19
Карта этой книги	21
Часть I. Аксиоматика. На чем стоит система	24
Глава 1. Выученная беспомощность: почему ты не двигаешься	27
Собаки, которые легли на дно	30
Люди, которые тоже легли	32
Три мишени	34
Тело тоже сдаётся	36
Те, кого не удалось сломать	39
Зачем вам это знать	40
Глава 2. Двойное послание: почему ты не можешь выбрать	44
Конец ознакомительного фрагмента.	46

Евгений Спирица

Боевое НЛП 2.0

Как вас делают удобным и как это прекратить

© ООО Издательство "Питер", 2026

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Производство не может быть воспроизведено или использовано в целях обучения, дообучения или тестирования систем искусственного интеллекта, а также для формирования обучающих датасетов. Отдельно запрещается осуществление текстового и дата-майнинга в отношении произведения.

Посвящение

Моей любимой жене Оле посвящается. Твоя бесконечная вера, терпение и поддержка стали тем надежным фундаментом, благодаря которому эта книга смогла увидеть свет. В самые сложные моменты работы именно ты была моим главным источником вдохновения, опорой и проводником к завершению этого труда.

Эту книгу я также посвящаю тебе как человеку, который изо дня в день выполняет невидимую, но жизненно важную миссию — защищает и спасает окружающих от деструктивного воздействия боевых НЛПеров. Твоя чуткость, стойкость и умение противостоять тем, кто пытается разрушить чужую психику, возвращают людям веру в себя и служат живым примером истинной психологической защиты в нашем мире.

Пролог. Зачем вам это знать

*Лучший способ обучения – это выживание.
Из пресуппозиций «Боевого НЛП»*

С удобными (читай – со слабыми) не разговаривают. Им диктуют условия.

Когда я это осознал, начал замечать везде одну и ту же структуру. На кухне, где бабушка уговаривала внука доест кашу. В переговорной, где партнер давил техниками, которым его никто не учил. В вечернем выпуске новостей, где диктор объяснял мне, чего я должен бояться. Структура была одна и та же. Механика – тоже. Как и результат: ты становишься удобным, перестаешь сопротивляться и делаешь то, что нужно им.

И тогда я задал себе вопрос, который изменил все: *а кто их научил?*

Ответ: никто. В том-то и дело. Боевое НЛП применяют не мрачные манипуляторы, окончившие секретные курсы. Его применяют мамы и папы, бабушки и дедушки, друзья, жены, мужья, партнеры по бизнесу, журналисты и политики. Они нигде не учились. Это житейский опыт, который доказал свою эффективность и передается из поколения в поколение. Они используют эти приемы бессознательно – потому что когда-то эти приемы использовали против них. И они

сами научились выживать именно так.

Лучший способ обучения – это выживание. Они выжили и передали свои стратегии выживания вам. Вместе с тревогой, беспомощностью и привычкой «быть хорошим».

* * *

Эта книга – не учебник по манипуляциям. И не сборник трюков для тренингового зала. Тренинговый зал – это сцена, где приемы показывают крупно, на публику, с аплодисментами. В реальной жизни боевое НЛП работает иначе: тихо, незаметно, оставаясь вплетенным в бытовую речь. Вы даже не понимаете, что с вами что-то сделали. Просто после разговора с мамой вам почему-то плохо. Просто после совещания с начальником у вас опускаются руки. Просто после вечерних новостей вам не хочется ничего менять в своей жизни.

Слово «просто» – ключевое. Настоящие приемы настолько технологичны и незаметны, что 95 % людей, которые их используют, даже не подозревают об этом. И 99 % людей, к которым их применяют, – тоже.

Эта книга – рентген-аппарат. Она покажет четыре этапа вашей жизни: **детство, юность, зрелость, «телевизор»**. И на каждом этапе вы узнаете, что с вами делали и продолжают делать. Узнаете свою маму в главе про фокусы языка. Узнаете первую любовь в главе про якоря. Узнаете началь-

ника в главе про шизофреногенные паттерны. И узнаете вечерние новости в главе про массовое двойное послание.

И на каждом этапе вы получите инструменты защиты. Потому что, когда видишь структуру, она перестает быть невидимой. А невидимое оружие, потерявшее свою сверхсилу, – уже не оружие.

* * *

Тем, кто занимается ножевым боем, удивительно смотреть на людей, изучающих приемы самообороны «против ножа». Почему? Потому что боец ножевого боя никогда не нападет так, как об этом думает мастер карате. Чтобы защититься от конкретного вида оружия, надо изучить способы нападения с ним. Чтобы сделать себя неуязвимым для словесных нападений – узнать, как окружающие это делают.

Когда знаешь, что человек использует скрытое воздействие, оно перестает быть таковым. Когда видишь структуру – можешь защититься.

Ваша мама не была злодейкой. Ваш отец не был манипулятором. Журналист не участвует в заговоре. Начальник не изучал Бейтсона. Но все они – часть системы, которая воспроизводит себя через поколения. От маминой ложечки до вечерних новостей – одна и та же механика, одна и та же цель: сделать вас удобным.

Пора перестать быть удобным.

Начнем!

Введение. Боевое НЛП существует

Ничто не действует на человека так, как слово. Оно заставляет нас радоваться и смеяться, сворачивать горы и творить чудеса. Но оно же может погрузить нас в глубокую печаль, заставить потерять силы, а иной раз – и самого себя...

Из первого издания «Боевого НЛП»

Слово обнимающее и слово бьющее

Задумайтесь на мгновение: когда вас в последний раз по-настоящему задела чьи-то слова? Не оскорбление на улице, не мат в пробке – это как раз воздействует слабо, потому что мы заранее понимаем: нам говорят «плохое», и внутренняя кольчуга, та самая оценочная система, которая защищает нас от явной агрессии, мгновенно встает на место. Грубое слово предупреждает о себе и потому неэффективно. Нет, вспомните другое. Вспомните фразу, сказанную негромко, с участием, вероятно, даже с улыбкой, – после которой вы несколько дней не могли прийти в себя. Фразу, которую вам сказал близкий человек. Не враг, не конкурент, а тот, кого вы сами пустили в свою зону безопасности. Тот, с кем вы были в раппорте, как мы говорим на языке НЛП, – то есть в

состоянии доверия и открытости.

Удивительная закономерность: чтобы слово по-настоящему ранило, говорящий должен находиться *близко*. Он должен быть внутри вашей обороны. Тогда даже самое «ласковое» слово, сказанное в нужный момент, производит разрушения, которые не снились никакому мату. «Ну ты же умная девочка, сама все понимаешь...» – это не комплимент, а лингвистическая конструкция, которая содержит пресуппозицию: если не согласишься – значит, ты не умная. «Я просто за тебя переживаю» – это не забота, а запрет на собственное решение, завернутый в вату. «Ты, конечно, можешь попробовать...» – слышите в этом «конечно» скрытое «но ничего не получится»? Ваше бессознательное слышит. Еще как слышит.

В этом и заключается главный парадокс коммуникации, на который обращал внимание еще Пол Вацлавик из Пало-Альто: самые разрушительные послания передаются не через содержание речи, а через ее структуру. Не *что* вам говорят, а *как* – это определяет воздействие. И раны от таких слов опасны именно тем, что незаметны. Они не болят сразу, а превращают жизнь в страдание постепенно. И вам в голову не придет, что именно слова стали причиной происходящего.

Сумасшедший с опасной бритвой

В нашем распоряжении имеется созданный природой великолепный инструмент – наше сознание и наша речь. Но мы не только не владеем этим инструментом, а умудряемся использовать его во вред себе и другим, часто напоминая пресловутого сумасшедшего с опасной бритвой. Он не знает, что держит в руках, и не собирается причинять вред. Но бритва режет – независимо от его намерений. Именно так устроена большая часть человеческой коммуникации: люди живут, не имея ни малейшего понятия о том, что делают друг с другом каждый день, какие виды оружия применяют друг против друга, сами того не осознавая.

Вот мать, которая каждый вечер встречается сына вопросом: «Ну что у тебя *опять* случилось?» Обратите внимание на короткое слово «опять». Оно подразумевает, что у сына *всегда* что-то случается. Это не вопрос о новостях, а пресуппозиция неблагополучия, встроенная в структуру фразы. Ребенок не осознает ее – он просто чувствует, что маме заранее известно: у него проблемы. И это неизбежно, это его паттерн. Двадцать лет такого вечернего приветствия – и перед нами человек, который *убежден*, что с ним по определению что-то не так.

Вот муж, который говорит жене: «Ну не расстраивайся». Согласитесь, звучит заботливо. Но вспомним один из базо-

вых принципов, хорошо описанных в классическом НЛП: бессознательное не воспринимает частицу «не». Когда вы слышите «не думай о белой обезьяне» – немедленно начинаете о ней думать. Когда жена слышит «не расстраивайся» – ее бессознательное слышит приказ: *расстраивайся*. И это даже не манипуляция – это невежество. Муж искренне хочет помочь. Но бритва режет.

А вот подруга, которая «просто спрашивает»: «А ты уверена, что он тебе подходит?» Невинный вопрос? Как бы не так! Это классическая конструкция из арсенала того, что мы называем Хорошо Разрушенным Результатом (ХРР): вопрос, направленный не на поиск ответа, а на запуск сомнения. «Ты уверена?» – не интерес к вашему мнению, а инструкция вашему бессознательному: проверь, нет ли причин *не* быть уверенной. Бессознательное послушно начинает их искать и, разумеется, находит – потому что абсолютной уверенности не существует ни в чем.

Первое, что необходимо сделать, чтобы защитить себя от сумасшедшего с бритвой, – признать его существование. Он не где-то далеко, а рядом. Он – ваш близкий человек. Более того, иногда, давайте будем честны, он – это вы сами.

«Пусть все будет хорошо»

Вы когда-нибудь задумывались над привычными для нас новогодними поздравлениями? Мы произносим их каждый год, от праздника к празднику, с искренней теплотой и самыми добрыми намерениями. «Пусть радость и успех сопровождают тебя в этом году! Пусть сбудутся все твои планы! Пусть удача сопутствует тебе!» Красиво, правда? Благородно. По-человечески. А теперь посмотрите на структуру. Кто здесь субъект действия? Кто решает? Радость *сама* решит, сопровождать ли вас. Планы *сами* решат, сбыться им или нет. Удача, *если захочет*, будет где-то рядом. А вы? Вы ждете. Вы – объект. Вам делают – вы принимаете.

Из года в год, из поколения в поколение мы вбиваем друг другу в голову одну и ту же программу: от тебя ничего не зависит. А потом удивляемся, что большинство людей не верят в свои силы. Каждый убежден: «изменения невозможны, что бы я ни делал, ничего нельзя поменять». Откуда эта убежденность? Из воздуха? Нет. Она была установлена – аккуратно, незаметно, в атмосфере праздника и любви. Тем и опасны подобные конструкции: их невозможно заподозрить во враждебности. Они приходят с шампанским и конфетти.

И это не единичный пример, а системный паттерн. Он в колыбельных («Баюшки-баю, не ложися на краю» – мир опасен, засни и не двигайся). Он в тостах («Дай тебе бог здо-

ровья» – от тебя не зависит, решает бог). Он в родительских наставлениях («Главное – будь хорошим» – без объяснения критериев, как мы обсуждали в прологе). Он в вечерних новостях («Ситуация сложная, но руководство контролирует» – сиди и жди). Одна и та же конструкция, одна и та же механика: внешние силы решают за тебя, ты – лишь пассивный наблюдатель своей жизни.

В 1964 году молодой аспирант Пенсильванского университета Мартин Селигман, работая в лаборатории Ричарда Соломона, случайно обнаружил феномен, который изменил психологию на десятилетия вперед. Он назвал его *выученной беспомощностью* – состоянием, которое возникает не от боли и не от страдания, а от *опыта неконтролируемости*. Когда живое существо убеждается, что его действия не влияют на результат, оно перестает действовать. Даже если возможность действовать появляется. Даже когда дверь открыта. Собаки в экспериментах Селигмана ложились на дно клетки и скулили, хотя могли перепрыгнуть через невысокую перегородку и избавиться от электрошока. Они *научились* быть беспомощными. Точно так же, как мы с вами учимся этому – каждый Новый год, каждый тост, каждое «пусть все будет хорошо». Этот феномен станет одним из двух столпов нашей книги, и мы подробно разберем его в первой главе.

Три состояния, в которые вас ведут

Базовые состояния, в которые попадает человек при использовании любых техник боевого НЛП, были описаны Робертом Дилтсом в его работе по фокусам языка, хотя он рассматривал их в контексте терапии, а не воздействия. Это три типа ограничивающих убеждений, и каждый бьет в свою точку. Беспомощность – «кто угодно может достичь этой цели, но только не я; я слишком слаб, слишком глуп, слишком немощен». Безднадежность – «что бы я ни делал, ничего не изменится; это невозможно в принципе; я хочу невозможного». И никчемность – самое глубокое из трех – «даже если цель реальна и я способен, я не заслуживаю; со мной что-то в корне неправильно, и я заслуживаю ту боль, которую испытываю».

Обратите внимание, как точно эти три состояния ложатся на структуру человеческой мотивации. Беспомощность отключает *способность* действовать. Безднадежность отключает *смысл* действия. Никчемность отключает *право* на результат. Когда все три отключены одновременно – перед нами человек, лишенный ресурсов, не способный к сопротивлению, готовый принять любые условия. Говоря прямо, удобный. К этому слову мы обращались в прологе и именно к нему будем возвращаться на протяжении всей книги. Цель боевого НЛП, осознанного или бессознательного, – не уни-

чтожить человека, а сделать его *удобным*.

Опытный манипулятор проводит человека по всем трем состояниям последовательно, отрезая его от материальных и моральных ресурсов. Но – и это, пожалуй, самое важное – чаще всего это делают не опытные манипуляторы, а близкие люди. Не со зла: они и не догадываются об отдаленных последствиях коммуникации такого типа. Как часто это происходит в семьях? Мужья с женами, родители с детьми, коллеги по работе – и к каким последствиям это приводит, никто даже не подозревает.

Откуда берутся клиенты?

Согласитесь, мы привыкли смотреть на коммуникацию с одной стороны – со стороны мастера. Когда Ричард Бэндлер и Джон Гриндер создавали НЛП, они моделировали гениальных психотерапевтов – Милтона Эриксона, Вирджинию Сатир, Фрица Перлза. Они смотрели на мастера и спрашивали: как ты это делаешь? Какие паттерны стоят за твоим волшебством? Это был блестящий подход, который принес колоссальные результаты. Но он оставил без внимания вторую сторону – клиента. Того самого человека, который пришел за помощью. И мы задали вопрос, который до нас почему-то никто не задавал в явном виде: что произошло с этим человеком *до того*, как он стал клиентом?

Что нужно делать с обычным, здоровым, функциональным человеком день за днем, год за годом, чтобы он в конце концов оказался в кабинете психотерапевта? Чтобы ему понадобилась профессиональная помощь в решении проблем, которых раньше не было? Когда мы начали исследовать эту сторону коммуникации, пришли к выводу, который нас по-настоящему поразил. Люди должны быть удивительно изобретательны и настойчивы в поддержании своих проблем, чтобы довести себя до такого состояния. Но самое удивительное – эту изобретательность и настойчивость им *встроили* через ежедневную коммуникацию. Через слова, сказан-

ные с улыбкой, заботой и «самыми лучшими намерениями». Через привычные паттерны, которые передаются из поколения в поколение, как фамильное серебро. Только, в отличие от серебра, они не украшают жизнь, а разрушают ее.

Продолжая изучать эту сторону, мы выявили различные паттерны создания и поддержания проблемных, пограничных и даже психиатрических состояний. И обнаружили нечто, что выходило далеко за рамки наших первоначальных предположений: оказалось, что боевое НЛП применяется по отношению к нам значительно чаще, чем можно себе представить. И что все эти разрозненные паттерны – от мамино «доешь до конца!» до президентского «ситуация под контролем» – ложатся на единую систему, у которой есть два столпа, четыре уровня и одна матрица, объясняющая все.

Карта этой книги

Два столпа, на которых стоит система, – выученная беспомощность Мартина Селигмана и двойное послание Грегори Бейтсона. Первый объясняет *энергию* разрушения: как отключается воля к сопротивлению и как человек перестает действовать, даже когда может. Второй объясняет *механизм* доставки: как создается парадоксальная ловушка, из которой невозможно выбраться логически. Вместе они образуют матрицу, где каждая техника боевого НЛП занимает определенное место – имеет свою глубину по Селигману и свою сложность по Бейтсону. Этим двум столпам посвящена первая часть книги, без их понимания остальное будет набором разрозненных приемов.

Но у нашей системы есть еще одно измерение, которое, возможно, делает эту книгу не похожей ни на что написанное ранее о боевом НЛП. Мы обнаружили, что четыре уровня сложности воздействия точно совпадают с четырьмя возрастами человеческой жизни. Поэтому книга выстроена как история вашей жизни – от рождения до вечернего выпуска новостей.

Первая часть – аксиоматика. Вторая часть – **детство**. Это первый уровень. Ребенок воспринимает слова буквально, поэтому достаточно одноуровневого воздействия, прямого удара. Здесь вы узнаете, как мама подменила ваши внутрен-

ние критерии на внешние. Как папа разрушил вашу первую цель. Как школа отключила несколько стратегий мышления, которыми вы с тех пор не пользуетесь. Вы будете читать – и узнавать.

Третья часть – **юность**. Это второй уровень. Появляются первые отношения за пределами семьи, и воздействие начинает работать на двух уровнях одновременно: слово плюс тело, сознание плюс бессознательное. Здесь вы поймете, почему «внезапно» появилась аллергия, откуда взялась тревожность, которая не отпускает, и как первая любовь оставила якоря, работающие до сих пор.

Четвертая часть – **зрелость**. Это третий уровень. Полноценное двойное послание по Бейтсону. Начальник, который хвалит и наказывает одновременно. Жена, которая заботится и разрушает в одном предложении. Системы, из которых вы не можете выйти без серьезных потерь. И мысли-вирусы – убеждения, которые живут в вашей голове, ссылаются сами на себя и размножаются без вашего участия.

Пятая часть – **«телевизор»**. Это четвертый уровень. Все то же самое, но масштабированное на миллионы людей одновременно. Пропаганда как массовое боевое НЛП. Та самая мама, которая заменила ваши критерии на свои, подготовила почву – а телевизор собрал урожай. Мама говорила: «Ешь, я лучше знаю». Телевизор говорит: «Не думай, а мы будем действовать, потому что лучше знаем». Структура та же. Масштаб другой.

Наконец, шестая часть – **защита**. Обратный путь. Для каждого возраста – свой уровень исцеления. От «телевизора» обратно к детству. От маски «хорошего» обратно к себе. Потому что смысл этого знания – не в том, чтобы научиться наносить вред, а в том, чтобы понять, как это работает. И перестать быть удобным.

* * *

Давайте это осознаем. Первое, что необходимо сделать, чтобы защитить себя, – это признать существование оружия, которое применяют против вас каждый день. Признать, что люди вокруг – родные, близкие, друзья, коллеги – используют это оружие бессознательно, не со зла и не из коварства, а потому, что их самих когда-то этому научили. Они так выживали и передали свои стратегии выживания вам.

Боевое НЛП существует.

Начинаем разбираться.

Часть I. Аксиоматика.

На чем стоит система

Нет ничего практичнее хорошей теории.
Курт Левин

Когда человек впервые слышит словосочетание «боевое НЛП», обычно он представляет себе набор приемов. Хитрые фразы, секретные техники, манипулятивные трюки – что-то вроде психологического карате, где есть удары, блоки, комбинации и нужно только выучить движения. Первая версия этой книги, вышедшая много лет назад, отчасти поддерживала эту иллюзию: мы описывали техники одну за другой, как приемы в учебнике единоборств, и читатель мог воспринимать их как меню: выбери нужный прием – примени – получи результат.

Мы были неправы. Не в описании техник – техники работают, и именно так, как описано. Мы были неправы в отсутствии системы. В том, что дали читателю инструменты – но не дали чертеж. Показали кирпичи – но не показали архитектуру здания. Со временем стало очевидно: без понимания, *почему* эти техники работают, знание о том, *как* они работают, остается поверхностным. Ты можешь выучить прием – но не поймешь, когда его применять. Ты можешь распознать манипуляцию – но не поймешь, почему она на тебя подей-

ствовала. А главное – ты не сможешь построить системную защиту, потому что не будешь видеть систему нападения.

Эта часть книги – фундамент. Три главы как три столпа, на которых стоит все остальное. Без них дальнейшее чтение возможно – но бесполезно, как изучение шахматных дебютов без понимания того, зачем фигуры ходят именно так. С ними каждая техника, описанная в последующих частях, встает на свое место в системе, как деталь в часовом механизме: ты видишь не отдельную шестеренку, а то, как она связана со всеми прочими.

Первый столп – **выученная беспомощность Мартина Селигмана**. Она отвечает на вопрос: почему человек перестает сопротивляться? Почему он лежит на дне клетки, хотя перегородка невысокая и свобода – в одном прыжке? Не потому, что ему больно. А потому, что он научился: прыгать бессмысленно.

Второй столп – **двойное послание Грегори Бейтсона**. Оно отвечает на вопрос: почему человек не может выбрать? Почему он замирает в ступоре, хотя вариантов, казалось бы, несколько? Потому, что каждый вариант – проигрыш. Потому, что ловушка устроена так, что любой шаг внутрь нее – шаг в бездну.

Третий столп – **возрастная периодизация**, опирающаяся на работы Тома Четвинда в юнгианской традиции. Она отвечает на вопрос: почему одни и те же механизмы действуют по-разному на ребенка, подростка, взрослого и старика? По-

чему техники усложняются с возрастом? И почему программа, установленная в детстве, продолжает управлять жизнью человека через тридцать, сорок, пятьдесят лет – меняя форму, но сохраняя суть?

Три столпа. Три координаты. Одна система. Селигман дает энергию разрушения. Бейтсон – механизм доставки. Четвинд – карту территории и объясняет, на каком участке жизненного пути какое оружие применяется и почему.

Согласитесь, когда у вас есть все три, вы видите не разрозненные приемы, а целостную архитектуру. Понимаете не только *что* с вами делают, но и *почему* это работает и *на каком этапе жизни* это было установлено. А тот, кто видит архитектуру, может ее демонтировать.

Начнем с фундамента.

Глава 1. Выученная беспомощность: почему ты не двигаешься

Живое существо становится беспомощным, если оно привыкает к тому, что от его активных действий ничего не зависит.

Мартин Селигман, «Как научиться оптимизму»

Как десять дней у бабушки превращают бесстрашного ребенка в овощ и при чем тут собаки Селигмана

Алене было четыре года, когда она впервые приехала к нам в Москву из Петропавловска. Это был не ребенок, а стихийное бедствие в розовых кроссовках. Она носилась по вагонам метро так, что пассажиры прижимались к стенкам. Она перекрикивала гул подземки на станции «Комсомольская» в час пик – и, поверьте, станция проигрывала. Она гонялась за закрывающимися дверями электричек с таким восторгом, что у взрослых останавливалось сердце, а у нее – никогда. Это был абсолютно бесстрашный, безудержный, неукротимый ребенок, из тех, про которых говорят «энергии на десятерых». Мир был для Алены огромной игровой площадкой, где все можно потрогать, везде можно залезть и ничего не бывает по-настоящему страшным.

А потом позвонила Аня – мама Алены. Голос тревожный. «Женя, что-то не так с Аленой. Она стала бояться всего. Гро-

за – прячется под кровать. Незнакомые люди – забивается в угол. Не хочет выходить на улицу. Плачет без причины. Это не мой ребенок».

Я попросил посмотреть, что изменилось в ее окружении. Кто появился рядом. С кем она стала проводить время. Ответ нашелся быстро: бабушка. Последние две недели, пока родители решали рабочие вопросы, Алена жила у бабушки – набожной, заботливой, искренне любящей внучку женщины, которая не подозревала, что делает.

Гроза, гром за окном. Алена бежит к окну – ей интересно, ведь ей четыре года, для нее мир огромен и удивителен. А бабушка – мягко, с тем самым тоном абсолютной уверенности, который бывает только у людей, искренне верящих в то, что говорят: «Это Боженька нас наказывает за плохое поведение. Если будешь плохо себя вести, Он рассердится еще сильнее». Ребенок не понимает метафоры, а воспринимает буквально: некая высшая сила в любой момент может наказать, причем за то, что я даже не знаю, что именно «плохое». Критерии – у Боженьки. Не у меня. Я не контролирую ситуацию. Гром – это не физическое явление, а предупреждение.

Бабушка шьет. Яркий швейный набор на столе – катушки, ленточки, блестящие пуговицы. Руки четырехлетней девочки тянутся к этому великолепию – как тянутся руки любого здорового ребенка к яркому и новому. А бабушка, не отрываясь от шитья, привычным тоном: «Не трогай! Уколешься – умрешь!» Для взрослого это фигура речи, бытовое

преувеличение, не стоящее внимания. Для четырехлетнего ребенка, который воспринимает мир буквально, это прямая инструкция: мир наполнен объектами, прикосновение к которым убивает. Иголka – смерть. Гроза – наказание свыше. Мир – место, где нужно замереть и не двигаться, иначе произойдет что-то непоправимое.

Десять дней – не месяц, не год. Всего десять дней, и из ребенка, который перекрикивал московское метро, получился ребенок, который прячется под кроватью от грома. Из маленького человека, который бросался навстречу миру с распахнутыми объятами, – маленький человек, который прячется от мира. Активность сменилась замиранием, любопытство – страхом, движение – неподвижностью.

Бабушка любила Алену. Бабушка не читала Селигмана и не слышала слова «пресуппозиция». Она делала то, чему научилась сама – от собственной матери, своей бабушки и от среды, в которой выросла. Она так выживала и передала внучке единственное, что умела передать: свою программу страха, свою программу неконтролируемости, свою программу «мир опасен – замри и не двигайся».

Согласитесь, это заставляет задуматься: если десяти дней достаточно, чтобы сломать бесстрашного ребенка, то что происходит с детьми, которые живут в такой среде годами?

Ответ на этот вопрос в 1964 году случайно обнаружил молодой аспирант Пенсильванского университета Мартин Селигман.

Собаки, которые легли на дно

Селигман оказался в лаборатории Ричарда Соломона, где в то время проводились эксперименты по изучению условных рефлексов. Схема была классической, по Павлову: громкий звук – затем удар электротоком. Предполагалось, что собаки научатся ассоциировать звук с шоком и начнут реагировать на звук так же, как на шок. Все шло по плану – за исключением одной группы собак, которая категорически отказывалась подчиняться условному рефлексу.

Селигман обратил внимание на деталь, которую другие исследователи упускали. В ходе предыдущих экспериментов эти собаки не имели физической возможности избежать электрошока: они были закреплены, пытались вырваться, но у них ничего не получалось. Через некоторое время они перестали пытаться. Селигман предположил нечто, что звучало почти еретически для бихевиоральной психологии того времени: собаки не просто устали и не просто привыкли – они научились тому, что их действия не имеют значения. Они научились беспомощности.

Для проверки этой гипотезы был поставлен эксперимент, который впоследствии вошел во все учебники психологии. Три группы собак. Первая группа могла отключить электрошок, нажав носом на панель, – их реакция имела значение, они контролировали ситуацию. Вторая группа была «завя-

зана» на первую: шок прекращался, только когда на панель нажимала собака из первой группы. То есть вторая группа получала абсолютно такой же шок, такой же интенсивности, такое же время – но их собственная реакция не влияла на результат. Третья группа, контрольная, шока не получала вообще.

Обратите внимание на ключевое условие: две группы получают одинаковый шок и одинаковую боль. единственное отличие – контроль: одни могут влиять на ситуацию, другие – нет.

Затем все три группы поместили в новый ящик с невысокой перегородкой. Любая собака могла легко через нее перепрыгнуть и оказаться на безопасной стороне. Собаки из первой группы – те, что имели опыт контроля, – перепрыгивали мгновенно. Собаки из третьей группы, контрольной, тоже легко перепрыгивали, хотя для них электрошок был новым опытом. А вот собаки из второй группы – те, что получили опыт неконтролируемости, – вели себя иначе. Они жалобно скулили, метались по ящику, затем ложились на дно и переносили удары током все большей силы.

Дверь была открыта. Перегородка – низкая. Свобода – в одном прыжке. Но они не прыгали, а лежали и скулили.

Выводы Селигмана были революционными для своего времени и остаются фундаментальными для нашего: беспомощность вызывают не сами по себе неприятные события,

а опыт их неконтролируемости. Не боль делает беспомощным, а убежденность в том, что от твоих действий ничего не зависит.

Вспомните Алену. Гроза – это не боль. Иголka – это не шок. Но бабушкины слова транслировали одно и то же послание: от тебя ничего не зависит. Боженька решает. Иголka убивает. Мир действует – ты принимаешь. И четырехлетняя девочка, как собака в эксперименте Селигмана, ложится на дно и перестает двигаться. Не потому, что ей больно, а потому, что она научилась: двигаться бессмысленно.

Люди, которые тоже легли

Дональд Хирото, вдохновленный работами Селигмана, перенес эксперимент на людей, и результаты оказались пугающе похожими. Вместо электрошока – громкий, раздражающий звук. Вместо панели – комбинация кнопок. Три группы: одна могла отключить звук, найдя правильную комбинацию; другая нажимала на отключенные кнопки – звук не прекращался, что бы они ни делали; третья не участвовала в первой части эксперимента.

Затем всех отправили в другую комнату, где стоял ящик. Если положить руку на дно – противный звук. Если коснуться противоположной стенки – звук прекращается. Элементарно. Люди из первой и контрольной групп мгновенно находили способ избавиться от дискомфорта. Люди из второй

группы – те, кто в первой серии испытал неконтролируемость, – просто сидели и ждали, когда все кончится. Они даже не пытались что-то делать.

Два факта, которые установил Хирото, имеют огромное значение для всего, о чем мы будем говорить в этой книге. Первый: у людей существует точно такой же механизм возникновения беспомощности, как и у животных. Мы – не исключение из правил природы, хотя нам очень хочется так думать. Второй: беспомощность легко переносится из одной ситуации в другие. Человек, испытывавший неконтролируемость в одном контексте, приносит эту приобретенную беспомощность с собой – на работу, в семью, отношения, новый бизнес. Как писал Виктор Франкл в «Человеке в поисках смысла», описывая поведение узников концлагерей: те, кто терял ощущение контроля над своей жизнью, теряли и волю к выживанию – иногда за несколько дней. Франкл наблюдал тот же феномен, что и Селигман, только не в лаборатории, а в Освенциме: внезапная потеря надежды и мужества может иметь смертельный исход.

Был и третий факт, который Хирото обнаружил и который мы не имеем права упускать из виду: примерно треть испытуемых (30 %) не стала беспомощной. Несмотря на неконтролируемый шум, отключенные кнопки и опыт полной бесполезности своих действий, эти люди во второй серии все равно искали выход из ситуации. И находили его. Запомните об этом исключении – мы вернемся к нему в последней

части книги, когда будем говорить о защите. Потому что эта треть испытуемых — ключ ко всему.

Три мишени

Роберт Дилтс, один из наиболее системных мыслителей в истории НЛП, исследуя структуру ограничивающих убеждений, выделил три типа, которые так или иначе сводятся к трем базовым состояниям. И здесь Дилтс, сам того, возможно, не осознавая, описал три мишени, в которые бьет любая техника боевого НЛП — осознанная или бессознательная.

Первая мишень — **беспомощность**. Это убежденность в том, что желаемая цель достижима, но вы не способны ее достичь. «Кто угодно может, но не я. Я слишком слаб. Слишком глуп. Слишком стар. Слишком молод. Слишком неопытен». Беспомощность отключает *способность* действовать. Человек видит цель, видит путь — но не верит, что его ноги способны по этому пути идти. Вспомните собак Селигмана: перегородка низкая, перепрыгнуть легко — но они не прыгают. Не потому, что не могут, а потому, что убеждены, что не могут.

Вторая мишень — **безнадежность**. Это убежденность в том, что желанная цель не достижима в принципе, вне зависимости от ваших возможностей. «Что бы я ни делал, ничего не изменится. Это невозможно. Мир так устроен. Система сильнее. Я хочу невозможного». Безнадежность отключает

ет *смысл* действия. Зачем идти, если дорога ведет в никуда? Зачем пытаться, если результат предрешен? Именно это состояние Селигман называл ядром депрессии, и именно оно является целью номер один для любого, кто хочет сделать человека управляемым.

Третья мишень – самая глубокая и самая разрушительная – **никчемность**. Это убежденность в том, что вы не заслуживаете желаемой цели из-за собственных качеств или поведения. «Я этого не заслуживаю, даже если это возможно и я способен это получить. Со мной что-то в корне неправильно. Я пустышка. Я никому не нужен. Я не достоин счастья или здоровья. И я заслуживаю ту боль, которую испытываю». Никчемность отключает *право* на результат. Это уже не про способности и не про возможности – это про саму сущность человека.

Как точно заметил Ирвин Ялом, один из основателей экзистенциальной психотерапии: самая невыносимая боль – не та, которую причиняют нам обстоятельства, а та, которую мы причиняем себе, убеждая себя, что заслужили страдание. Именно никчемность превращает человека из того, кто страдает, в того, кто считает страдание заслуженным. И именно этого добивается – осознанно или нет – тот, кто применяет боевое НЛП: не просто причинить боль, а заставить человека принять ее как справедливую.

Когда все три мишени поражены одновременно – перед нами человек, полностью лишенный ресурсов. Он не спосо-

бен (беспомощность). Он не видит смысла (безнадежность). Он не имеет права (никчемность). Используя слово, к которому мы обращались в прологе, он *удобен*. Им можно управлять. Ему можно диктовать условия. Он примет любые – так как убежден, что не заслуживает лучших.

Опытный манипулятор последовательно проводит человека через все три состояния. Но давайте будем честны: чаще всего это делают не опытные манипуляторы, а близкие люди. Ваши родители. Ваши партнеры. Ваши друзья. Не со зла: они и не догадываются об отдаленных последствиях. Они сами так выживали и передали вам свои стратегии выживания.

Вспомните бабушку Алены. Она поразила все три мишени за десять дней. «Уколешься – умрешь» – беспомощность: мир опасен, ты не можешь себя защитить. «Боженька наказывает» – безнадежность: высшая сила решает, от тебя ничего не зависит. А когда ребенок начинает бояться, прятаться, плакать, бабушка «заботливо» подтверждает: «Правильно, хорошая девочка, тихонько сиди» – вот вам и никчемность. твоя естественная активность, твое любопытство, твоя смелость – это «плохо». «Хорошая девочка» – та, которая замерла.

Тело тоже сдается

Одно из самых значительных и, пожалуй, недооцененных открытий Селигмана и его сотрудников состоит в том,

что беспомощность – это не только психологическое состояние. Она имеет прямые измеримые физиологические последствия. Сначала в экспериментах на животных, а потом и на людях было установлено, что выученная беспомощность влияет на активность иммунной системы. Говоря проще: беспомощность делает вас больным. Буквально, не метафорически.

Наиболее ярким примером служит аллергия. Иммунолог Майкл Леви еще в 1985 году высказал предположение, которое на тот момент звучало почти провокационно: аллергия похожа на фобию иммунной системы. В норме иммунная система распознает чужеродное вещество и уничтожает его пропорциональным ответом. При аллергии этот процесс принимает, как говорят медики, извращенную форму – организм «лупит из пушки по воробьям». Интенсивность реакции во много раз превышает необходимую. На уничтожение безвредной пыльцы или тополиного пуха бросаются такие силы, что развивается мощное воспаление.

Наши исследования, а также работы Владимира и Светланы Янчиковых показали, что существуют специфические эмоциональные состояния, переживание которых вызывает у человека аллергическую реакцию. Мы назвали их *эмоаллергенами*. Механизм, по нашему предположению, выглядит следующим образом: в состоянии выученной беспомощности запускается не обычная иммунная реакция, а сверхактивная – фобическая реакция иммунной системы. Она мо-

жет возникать только в ситуациях, которые субъективно воспринимаются как крайне опасные для существования организма. Наше бессознательное рассматривает беспомощность именно как угрозу выживанию. Иммунная система выбирает и связывает этот стресс с одним из аллергенов, оказавшихся рядом в момент переживания. В дальнейшем, при появлении минимальных признаков этого аллергена, иммунная система на физиологическом уровне предупреждает организм об «угрозе» – сверхактивной аллергической реакцией.

Мы подробнее вернемся к этому механизму в третьей части книги, когда будем говорить о юности – возрасте, в котором чаще всего встраиваются аллергии и фобии. Но уже здесь важно зафиксировать: беспомощность – не «в голове», а в теле. Она меняет биохимию, иммунный ответ. Она буквально, физически, материально делает человека больным. И когда вам в следующий раз скажут: «Это всего лишь слова», вспомните, что «всего лишь слова» бабушки за десять дней изменили не только поведение четырехлетней Алены, но и, весьма вероятно, работу ее иммунной системы.

Как писал создатель теории стресса Ганс Селье: важно не то, что с вами происходит, а то, как вы это воспринимаете. Селигман добавил к этому принципиальное уточнение: важнее всего – воспринимаете ли вы происходящее как контролируемое. Если да – стресс мобилизует. Если нет – стресс разрушает. Тело следует за убеждением.

Те, кого не удалось сломать

Давайте вернемся к 30 % из экспериментов Хирото – к людям, которых неустранимый шум не сделал беспомощными. Которые во второй серии, несмотря на предыдущий опыт полной бесполезности своих действий, все равно искали способ справиться с ситуацией – и находили. Что их отличало? Почему система не сработала?

Ответ, который дали исследования, оказался одновременно простым и глубоким: у этих людей были стратегии действия в ситуации беспомощности. Обратите внимание – не стратегии победы и не стратегии контроля, а стратегии *действия*. Любые стратегии, необязательно ведущие к успеху, но выводящие из состояния неподвижности. Они что-то делали. Пусть неправильное, бессмысленное – но они не замирали.

Именно приобретенный в борьбе с реальностью оптимизм – называйте его упрямством, настырностью, нежеланием сдаваться – служил причиной того, что временные непреодолимые трудности не снижали мотивацию к активным действиям. Точнее – снижали в меньшей степени, чем у тех, кто был более склонен к формированию выученной беспомощности.

Создатель теории самоэффективности Альберт Бандура описал это качество как убежденность человека в собствен-

ной способности справляться с определенными задачами. Не знание, что справишься. Не гарантия успеха. А убежденность в том, что *имеет смысл пытаться*. Разница колоссальна, и она проходит ровно по той линии, которая отделяет беспомощных от устойчивых.

Это и были те 30 %. Люди, которые при прочих равных условиях – при том же шуме, тех же отключенных кнопках, том же опыте неконтролируемости – сохраняли способность действовать. И это дает нам надежду – не абстрактную, а подкрепленную экспериментальными данными: беспомощность, будучи выученной, может быть и *разученной*. Если это программа – значит, ее можно деинсталлировать. Если это навык – значит, можно освоить другой.

Как это сделать, мы подробно разберем в шестой части книги, посвященной защите. А сейчас зафиксируйте главное: оптимизм – не черта характера, с которой вам повезло или не повезло родиться, а навык, который можно развить. И те 30 % – не избранные и не генетические счастливицы. Они просто владели стратегиями, которыми не владели остальные семьдесят. Стратегиям можно научиться. Программу можно переписать.

Зачем вам это знать

Возможно, читая эту главу, вы задали себе вопрос: «Хорошо – собаки Селигмана, эксперименты Хирото, бабушка

Алены. Но какое отношение это имеет к моей жизни? Я ведь взрослый человек, а не четырехлетний ребенок. Меня не посадишь в клетку с электрошоком».

И вот здесь начинается самое интересное. Когда знаешь механизм, начинаешь видеть его везде. Ты слышишь, как коллега говорит: «ну, в нашей компании это бесполезно, тут ничего не изменишь», – и узнаешь безнадежность. Ты замечаешь, как друг пожимает плечами и произносит: «Ну я-то что могу», – и узнаешь беспомощность. Ты ловишь себя на мысли: «Да кому я нужен с моими идеями», – и узнаешь никчемность. И, что самое важное, ты начинаешь отслеживать момент, когда эти программы были установлены. Кто сказал слова, которые запустили процесс. Когда именно ты лег на дно клетки и перестал прыгать – хотя перегородка была невысокой.

Выученная беспомощность – это не приговор. Это диагноз. А диагноз – первый шаг к лечению. Как говорил сам Селигман в более поздних работах: пессимизм – не правда о мире, это привычка ума. А привычки можно менять.

Алену, к слову, удалось восстановить. Потребовалось больше времени, чем десять дней, и больше усилий, чем два предложения бабушки. Но программа была переписана. Бабушку, разумеется, перестали оставлять с внучкой наедине – родители приняли это решение, когда поняли, что происходит. Не потому, что бабушка плохая, а потому, что она – сумасшедший с опасной бритвой, который не знает, что дер-

жит в руках. И бритва режет – независимо от намерений.

В следующей главе мы разберем второй столп нашей системы – двойное послание Грегори Бейтсона. Если выученная беспомощность объясняет, почему человек перестает двигаться, то двойное послание дает представление, почему он не может выбрать. Это механизм доставки – способ, которым программа беспомощности устанавливается незаметно, через коммуникацию, которая выглядит как забота, любовь, внимание.

Прежде чем перейти к следующей главе – практика.

Домашнее задание

Упражнение 1. Аудит беспомощности

В течение одной недели ведите дневник. Фиксируйте в нем моменты, когда вы ловите себя на мысли, принадлежащей к одной из трех категорий: «я не способен» (беспомощность), «это невозможно» (безнадежность), «я не заслуживаю» (никчемность).

Не анализируйте, не боритесь с ними – просто фиксируйте. Записывайте точную формулировку мысли, ситуацию, в которой она возникла, и кто находился рядом.

К концу недели вы будете удивлены количеством. И еще больше – повторяемостью формулировок. Они похожи на чьи-то чужие слова? Чьи именно?

Упражнение 2. Археология фразы

Выберите одну фразу из вашего «аудита» – ту, которая повторяется чаще всего или вызывает наиболее сильную эмоциональную реакцию.

Задайте себе вопросы: когда я впервые это услышал (не от себя – от кого-то другого)? Кто это сказал? В какой ситуации? Сколько мне было лет?

Постарайтесь вспомнить не содержание, а обстоятельства: где вы были, что происходило, в какой тональности звучал голос. Часто выясняется, что фраза, которую вы считаете «своей мыслью», – точная копия чужих слов, сказанных вам двадцать или тридцать лет назад.

Упражнение 3. Те самые 30 %

Вспомните ситуацию из вашей жизни, когда все было против вас – объективно, по-настоящему, – но вы не сдались. Когда все вокруг говорили «бесполезно», а вы продолжали. Необязательно с успешным финалом – важен сам факт, что вы не легли на дно.

Подробно опишите эту ситуацию: что именно вы делали, что чувствовали, что говорили себе.

Это ваша стратегия из тех 30 %. Она у вас есть – иначе вы не держали бы сейчас в руках эту книгу. Зафиксируйте ее. Она вам понадобится.

Глава 2. Двойное послание: почему ты не можешь выбрать

Двойное послание – это не прием. Это среда, в которой человек живет годами, не понимая, почему задыхается.

Грегори Бейтсон, «Шаги в направлении экологии разума»

Как любящий человек создает ловушку, из которой нет выхода, и при чем тут антрополог Грегори Бейтсон

Мне предстояло выступление перед аудиторией в пятьсот человек. Одно из тех, которые готовишь не неделю и не две, а идешь к нему годами, и когда наконец все складывается, понимаешь: это тот самый шанс, та самая аудитория, тот самый масштаб. Поэтому все должно быть безупречно.

Вечер накануне. Последние штрихи, последний прогон. И я сделал то, что делает любой нормальный человек, когда ему нужна поддержка, – обратился к самому близкому. К женщине, которая должна была стать моей женой. Я попросил ее послушать. Не оценить как эксперта – просто побыть рядом, пока я проговариваю материал. Мне были нужны не рецензия и не критический разбор. Было важно почувствовать, что я не один. Что тыл прикрыт. Что самый важный для меня человек – со мной.

Я рассказал все выступление от начала до конца. С пау-

зами, интонациями и теми самыми переходами, которые я выстраивал неделями. Закончил. Посмотрел на нее. И услышал: «Ты реально собираешься об этом говорить? Хрень полная».

Согласитесь, в этот момент хочется задать вопрос: что произошло? Ведь если посмотреть формально, человек просто высказал свое мнение. Честно. Прямо. Без обиняков. Разве не этого мы хотим от близких – честности? Разве не за это мы их ценим – за то, что они скажут правду, когда все остальные промолчат?

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.