Столичный гуманитарный институт

## Заочное отделение

### Факультет: Психологический

### Специальность: психология

#### Студент 1 курса

**Макаров Сергей Владимирович**

##### Реферат

**По дисциплине: Введение в профессию**

**Тема: Милтон Эриксон. Жизнь и творческое наследие**.

###### Руководитель Аржакаева Т. А.

« »\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2001 г.

*Оглавление*

*Вступление 3*

***Милтон Эриксон. Краткая биография. 4***

***Он говорил и его голос остался с нами 5***

***Краткое описание техники эриксоновского гипноза 10***

**-*присоединение 10***

***-методы наведения гипноточеского транса 13***

***-манипуляция сознанием другого человека 16***

***Нейро- лингвистическое программировани***

 ***20***

**-*очень краткое вступление***

***-общее понятие, исторический экскурс и области применения***

Заключительное слово 23

***Список используемого материала 23***

Вступление

В практике массовой коммуникации внушение как вид психологического воздействия используется довольно часто. При этом под внушением понимают такое психическое воздействие, словесное или образное, которое вызывает некритическое восприятие и усвоение какой-либо информации. Под влиянием внушения могут возникать представления, не соответствующие действительности, а также стремление действовать без оценки полученных побуждений и верить источнику информации, не сомневаясь в его надежности. Через внушение в сознание входят стереотипы, житейские мудрости, закрепленные в пословицах, афоризмах, "крылатых" словах, создается настроение. Внушение является важным фактором распространения лозунгов-суждений, в которых предельно кратко, но точно определяется ситуация или проблема и провозглашается цель дальнейших действий. С помощью внушения становится возможным преодоление максимализма и скептицизма, свидетельствующих о повышенной сопротивляемости информационному воздействию.

 Внушение - основной способ организации общественного мнения и манипулирования сознанием, прямое вторжение в психическую жизнь людей. При этом информационное воздействие организуется так, чтобы мысль, представление, образ непосредственно входили в сферу сознания и закреплялись в нем как нечто данное, несомненное и уже доказанное. Это становится возможным при подмене активного отношения психики к предмету коммуникации преднамеренно созданной пассивностью восприятия, что так свойственно религиозным изданиям, через рассеивание внимания обилием информации, активную форму ее преподнесения, искусственное преувеличение престижа источников.

Значительное распространение в средствах массовой информации и пропаганды получила эриксонианская техника рассеивания (другое название - техника вставленных сообщений). Суть ее заключается в том, что в любое письменное сообщение можно вставить скрытую информацию, специально выделяя нужные слова: другим размером шрифта, другим цветом, другим типом шрифта, особым значком. С.А. Горин приводит любопытный пример, когда въедливый читатель еженедельника "Аргументы и факты" обнаружил, что слова в маленькой заметке, набранные жирным шрифтом, образуют самостоятельное и осмысленное антиправительственное высказывание! С.А. Горин отмечает действенность этой техники, так как, по его мнению "из тогдашних (дело было в 1986 г. - *М.С.)* примерно двадцати миллионов читателей еженедельника заметил что-то только один!"

Что бы я хотел о себе узнать? Что во мне не так? Что бы я хотел в себе изменить? Что может мне помешать? И как я пойму, что достиг своей цели?
Если человека никогда не мучили эти вопросы, то он вероятно относится к тем редким людям, которые абсолютно довольны собой. Ему, скорее всего, требуется психиатр.
Все более-менее нормальные обыватели хотя бы пару раз в жизни остро сожалели, что под рукой нет телефона психотерапевта. Люди отчаянно барахтаются в собственных проблемах, тогда как большинство из них закономерно для любой человеческой жизни. Все они давно изучены. Более того, придуманы способы, как из этих проблем выкарабкаться. И не надо изобретать велосипед, надо лишь вовремя найти нужного специалиста. Здесь все как в обыкновенной медицине: подчас пациент умирает от аппендицита лишь потому, что рядом нет хирурга.

Милтон Эриксон. Краткая биография

Милтон Эриксон родился в бревенчатой хижине в маленьком шахтерском городке на Западе Соединенных Штатов Америки в 1901 году. "В 1919 году, сразу же после моего окончания высшей школы, приступ полимиелита полностью парализовал меня и вывел из обычной жизни, но зрение, слух и мышление, к счастью, остались неповрежденными. Помещенный на домашний карантин на ферме, я, естественно, в своем распоряжении не имел почти никаких развлечений. Однако человеческое поведение всегда представляло для меня интерес, и здесь я был окружен родителями, , за мной ухаживала медсестра, то есть мне было за кем наблюдать.

Отсутствие возможности двигаться ограничивало мои контакты с окружающими и сводило их к одностороннему общению - заботе родных обо мне. Хотя я немного знал о языке тела и других формах невербальной коммуникации, тем не менее я с удивлением обнаружил частые и поразительные для меня противоречия между вербальной и невербальной коммуникацией в одном обмене., Это так возбудило мой интерес, что я стал прилагать все больше усилий, чтобы вести наблюдения..."

Милтон Эриксон, пожалуй, один из самых талантливых психотерапевтов двадцатого века. В детстве переболевший полимиелитом, долгие годы лишенный возможности двигаться, не различавший высоту звуков и страдающий дальтонизмом, этот человек смог встать на ноги во всех смыслах этого выражения. И Эриксон стал основателем удивительного направления в психотерапии, - краткосрочной стратегической психотерапии, нового способа гипноза, который сегодня называют эриксоновским, или на манер английской транскрипции - эриксонианский.

Он учился в Висконсинском университете и завершил свое медицинское образование в Центральной больнице штата Колорадо, получив там диплом врача. Там же он получил и диплом психолога. Пройдя специализацию в больнице штата Колорадо для психопатов, он стал работать психиатром в государственной больнице на Род Айленде. В 1930 г. он поступает на работу в Уорчерстерскую государственную больницу, штат Массачусетс, где становится главным психиатром службы исследований. Через четыре года он переезжает в Элоизу, штат Мичиган, где становится директором лаборатории психиатрических исследований и подготовки персонала в Уэйнской больнице. Вместе с тем он преподает психиатрию студентам и аспирантам медицинского колледжа Уэйнского государственного университета.

В этот же период он какое-то время преподает клиническую психологию в Мичиганском государственном университете в Ист-Лансинге. В 1948 году по причинам, связанным в основном с его здоровьем, Эриксон переезжает в Финикс, штат Аризона, где вскоре у него появляется обширная частная практика. Он был членом американской психиатрической ассоциации, равно как и американской психопатологической ассоциации. Кроме того, он был почетным членом многочисленнейших обществ медицинского гипноза в Европе, Латинской Америке и Азии. Он был также основателем и президентом американского общества клинического гипноза и редактором журнала, издаваемого этим обществом. После 1950 года его профессиональная жизнь включает в себя как обширную частную клинику в Финиксе, так и постоянные путешествия по Соединенным Штатам и всему миру с целью проведения многочисленных семинаров.

Идеи, методы, техники созданные им, в настоящее время доминируют в американской психологии и оказывают заметное влияние на все науки, которые так или иначе связанны с челевеком или группой людей.

Первоначально Эриксоновский гипноз применялся в медицине, потом по мере того, как завоевывал авторитет стал распространяться на другие области деятельности.

В первую очередь это, конечно же, менеджмент.

Почему?

Это просто - менеджмент это управление человеческими ресурсами в условиях предприятия. Гипноз - это управление человеком.

Постановка задач перед сотрудниками, контроль выполнения, воспитание нужных вам качеств у подчиненных, переговоры с банкирами и поставщиками, милые беседы с покупателями - все это лишь малая часть повседневной работы руководителя в которой знание гипноза, скромно говоря могут помочь. Ведь во многом успех управленческой работы зависит от навыка говорить убедительно, буквально гипнотизировать: подчиненных - перспективами, банкиров - бизнес-планами, покупателей -товарами.

Согласитесь: если хороший руководитель еще и владеет гипнозом, то это здорово, если вы понимаете, что я имею в виду...

И еще.

Когда Эриксона спрашивали, что такое гипноз, он неизменно отвечал: "Гипноз - это передача образов"

Умер в 1980 году в Фениксе, штат Аризона. К концу жизни Эриксон стал общепризнанным во всем мире авторитетом в области гипноза и краткосрочной психотерапии.

Доктор Милтон Эриксон-автор более 140 научных статей и десятков книг. Он признан во всем мире как крупнейший специалист по гипнозу и психотерапии. О нем говорят, что он был лучшим психотерапевтом XХ века

**Он говорил и его голос остался с нами *или знакомство с творчеством великого гипнотизера***

В свое время Зигмунд Фрейд утвердил, что подсознание *есть*, и после этого оказалось, что оно-таки есть у всех (хотя не все это признают про себя). Несколько позже, уже во второй половине ХХ века, Эриксон заметил, что у человека есть зрение, слух, кинестетическое (телесное) чувство, а также осязание и нюх, и они играют очень важную роль не только в процессах непосредственного восприятия информации, но и в дальнейшей ее внутренней переработке, хранении и даже последующем внешнем выражении. Оказалось, что, владея основными тремя сенсорными модальностями (зрения, слуха и телесной), психотерапевт может очень эффективно взаимодействовать с подсознанием клиента.

У нас есть внутренний мир и есть внешний мир. Информация поступает из внешнего мира во внутренний (это называется восприятие), а из внутреннего мира она переходит во внешний мир – это называется внешнее выражение, или самовыражение человека. Понятно, что существенную роль в восприятии играют органы чувств, с помощью которых оно происходит: мы говорим о сенсорных модальностях восприятия: визуальная (зрительная), аудиальная (слуховая), кинестетическия (телесная) и т. д. Важное психологическое наблюдение, исходно принадлежащее Эриксону, заключается в том, эти сенсорные модальности оказываются очень существенными для внешнего выражения, и это проявляется даже в речи. Когда мы обращаемся к другому человеку, то мы можем употреблять разные слова, которые покажут, к какой его сенсорной системе мы апеллируем. Это не значит, на самом деле, что мы считаем, что она ближе нашему партнеру: это значит, что она подсознательно ближе *нам*.

На этом основана психотерапия, идейно восходящая к Эриксону. Основной ее принцип заключается в следующем. Если вы обнаружили, что у вашего клиента есть какая-то предпочитаемая им сенсорная система, вы можете начать его из нее выводить, вводя альтернативную. Вы можете выводить его плавно, то есть использовать фразы, в которых есть элементы предпочитаемой им модальности, но вкрапляя в них слова и (образы) из другой модальности, и так постепенно его переманивать на вторую модальность. При этом вы, с одной стороны, изначально общаетесь с пациентом в удобной и привычной для него манере, но постепенно приучаете его использовать альтернативную, предлагаемую вами. И если вы сами ею хорошо владеете, то ваш пациент интуитивно (напрямую через вашу психику) подключается к непривычной для себя модальности, используя ваши собственные навыки. И его возможности поведения в пределах этой модальности резко возрастают – потому, что ваш потенциал становится на время его потенциалом. Естественно, это зависит от того, каков ваш потенциал в каждой из этих модальностей. Если он велик, то вы ему сильно поможете.

"...Открытие того, что "двойные связи" были восприятиями на двух разных уровнях понимания, показало, что оно базировались на абсолютно различных экспериментальных ассоциациях, которые открывали новые возможности для наблюдения. После этого, когда я открыл, что "тройные связи" могут иметь место, я начал строить в уме фразы, чтобы при этом одна коммуникация вызывала отличающиеся восприятия, даже противоположные по сути, на разных уровнях понимания. Попытки эти привели к тому, что обнаружились многие другие факторы, управляющие коммуникацией, такие, как тон голоса, временные значения, последовательности презентации, близкие и отдаленные, слабые ассоциации, внутренние противоречия, опущения, искажения, излишества, над-черкивание и под-черкивание, соответствия и несоответствия. При этом также обнаружилось, что имеются множественные уровни восприятия и ответа, из которых не все с необходимостью были на обычном или сознательном уровне осознавания, однако были на уровне понимания, часто квалифицируемые как "инстинктивные" и "интуитивные"...

Вероятно, многие знакомы с классическим гипнозом, при котором гипнотизер проводит авторитарное внушение, укладывает клиента на кушетку и используя техники, например: "смотри на этот шар" вводит человека в гипнотической транс. Сложно представить, что такое можно например сделать с банкиром во время переговоров в его кабинете. У классического гипноза есть и другие недостатки:

- ему подвержены только около 20 процентов людей и классическому гипнозу учат долго и настойчиво, а специалистами становятся немногие.

Когда говорят о Эриксоновском гипнозе все иначе.
Все слышали, что гениальная вещь всегда проста. Человека не усыпляют, он остается в бодрствующем состоянии сознания. Эриксоновский гипноз использует присущую человеку способность к непроизвольному трансу, поэтому ему подвержен каждый и даже тот, кто им владеет. Зная, какой тяжелой была жизнь Эриксона можно понять, что овладеть им способен каждый.

Человек, чья фамилия лежит в основе описываемого метода, относится к числу тех, кто стал известен русскоязычному читателю с незаслуженным опозданием, частично компенсированным обилием вышедших в последние годы книг, в том числе и "пиратских". Написанные разными людьми и в разных жанрах книги, так или иначе связанные с Эриксоном, оказываются необходимыми для тех, кому не дает покоя неразгаданность собственной природы, стремление овладеть неведомыми силами, которые скрыты в себе самом, но едва ли постижимы в рамках привычных для нас попыток рационального понимания мира. К числу тех, кто способен увести за грань возможного и помочь по-новому открыть самих себя, безусловно относится и Милтон Эриксон.
То, что известно об Эриксоне, исполнено парадоксов и, возможно, является лучшей метафорой его терапевтического подхода, немыслимого без парадокса, ошеломления, кажущегося противоречия. Крестьянский сын, родившийся в начале века в шахтерском поселке ("Я родился... в самой заурядной избе... три стены были бревенчатые, а четвертая была отвесным склоном горы, а пол был земляной") и выросший на ферме, стал, по мнению многих, самым выдающимся психотерапевтом ХХ века, профессором... основателем... президентом... и обладателем еще множества титулов и званий. Человек, в 17 лет перенесший полиомиелит и приговоренный к смерти ("Я услышал, как трое врачей в соседней комнате говорили моей матери: "К утру мальчик умрет". Будучи нормальным ребенком, я не поверил этому"), заново учившийся ходить, на всю жизнь оставшийся калекой и многие годы проведший в инвалидной коляске, прожил 78 лет жизни, наполненной трудом и достижениями, стал отцом восьмерых детей, работал до самых последних дней, когда отказывали и руки, и язык, поражая приезжавших к нему учиться со всех концов мира не только мастерством, переходившим в умение творить чудо, но и способностью радоваться каждой минуте отпущенной ему жизни. ("Члены семьи Эриксонов... воспринимают болезни и неудачи как черные сухари жизни. А ведь нет ничего лучше черных сухарей, скажет вам любой солдат, подъев весь свой неприкосновенный запас "). Врач, возвращавший здоровье и полноту жизни сотням людей, часто до этого годами безрезультатно ходившим по специалистам. А ему порой хватало единственной встречи, а то и телефонного разговора... В качестве терапевтического средства он использовал экскурсии в ботанический сад, бессонные ночи, проведенные стоя у каминной полки, натирание полов, ресторанные склоки, битье и разрушение больничного оборудования... И в то же время он был для своих пациентов "человеком, которому ты полностью доверяешь, кто никогда не оставит тебя в беде и которому всегда можно протянуть руки"... Ниспровергатель и безжалостный критик всех и всяческих теорий в психотерапии ( "Я считаю ошибочной любую психотерапию, опирающуюся на единую теорию. Ведь все люди непохожи друг на друга"), особенно непримиримый к психоанализу, хоть и признававший, что "Фрейд обогатил психиатрию и психологию массой ценных идей... до которых психиатрам и психологам следовало додуматься самостоятельно, а не дожидаться, пока Фрейд им все разжует", он сам стал основателем нового направления в психотерапии, названного его именем, оставил множество учеников и последователей. На методах Эриксона, тщательно проанализированных и переработанных, во многом основаны технологии столь модного ныне НЛП (нейролингвистического программирования). И вместе с тем мастерство Эриксона принципиально не воспроизводимо. Недаром один из участников обучающего семинара резонно замечает: "Люди всегда наполняют ваши внушения, и с большим вдохновением, чего нельзя сказать о моих пациентах", потому что не поддается воспроизведению всякая истинная магия, основанная прежде всего на уникальности личности того, кто ее творит.
Что же может почерпнуть читатель, пожелавший приобщиться к миру и личности Эриксона, из книг, на обложках которых фигурирует имя Эриксона? Кстати, еще один парадокс - книг, написанных лично Эриксоном, среди них нет, но есть записи его сеансов гипнотерапии, обучающих семинаров и комментарии к ним, подготовленные к печати его учениками. Начинающий психолог, польстившийся на название серии "Библиотека практической психологии и психотерапии" и купивший книгу в надежде получить понятный и надежный инструмент для использования в личной практике и зарабатывания денег, будет, вероятно, разочарован. Несмотря на подробнейшие стенограммы и комментарии к ним, несмотря на греющие душу заголовки типа "Как с помощью гипноза сделать более эффективными индивидуальные паттерны обучения" или "Как, используя гипнотическое внушение, сделать неприятные воспоминания привлекательными и комфортными", читатель не найдет даже подобия инструкций или рецептов и, возможно, будет сбит с толку и окажется в положении, аналогичном пациентке Эриксона, которую тот намеренно приводит в замешательство, вовлекая в игру словесных ассоциаций и подводя исподволь к гипнотическому трансу. Впрочем, утешением для такого "наивного психолога" может послужить то, что и опытные психотерапевты - ученики Эриксона, - просматривая с ним видеозапись или стенограмму его сеансов, оказываются порой не в силах постичь полный смысл его реплик и действий. "Когда я выступаю, представляя тебя и твои методы... я всегда предупреждаю присутствующих, что даже самые внимательные и наблюдательные не смогут уловить около половины того, что будет с ними происходить. И вот перед тобой сидит тот, кто не уловил почти всю вторую половину", - признается Джеффи Зейг. В более выгодном положении окажется, конечно, профессионал, уже частично приобщенный к тайнам эриксоновских методов (для этого сейчас есть возможности). Думается, для такого читателя книги будут интересны прежде всего не конкретными приемами или техниками, но возможностью приобщиться к работе настоящего мастера, повторить которую нереально, но зато можно вновь и вновь учиться, получая при этом истинное удовольствие.
И все же не исключено, что больше всего почерпнет из книг непрофессионал, готовность к интеллектуальным приключениям позволят преодолеть барьер узкоспециального названия серии и помогут настроиться при чтении на нужную волну. Если это получится, такой читатель будет вознагражден сполна. Понимание многоуровневости нашей психики, наличие наряду с сознанием бессознательного (в терминологии столь презираемых Эриксоном психоаналитиков) или подсознания (по самому Эриксону) стало уже общим местом для просвещенного читателя. И тем не менее, если отвлечься от рассуждений специалистов о комплексах, архетипах или перинатальных матрицах, то выяснится, что мы очень мало содержательного можем сказать о том, что есть в каждом из нас, столь же близкое и заманчивое, сколь недоступное. Эриксон же, запутывая сознание своими парадоксами, вводя пациентов в гипнотический транс, занимая ум разгадыванием смысла своих притч-историй - казалось бы, очень простых и в то же время всегда несущих в себе непонятное - через все это открывает путь за пределы сознания и ведет туда вслед за собой.
На этом непростом пути приходит постижение того, что сознание и подсознание обладают разным опытом и информацией, подчас взаимоисключающими. "Я хочу сказать "нет", а говорю "да ". Но ведь невозможно иметь одновременно два разных мнения. Или у вас это получается?" - недоумевает пациентка. А соавтор Эриксона Эрнест Росси комментирует: "Ее сознание хочет сказать "нет", но что-то внутри протестует и говорит "да". Это сплошь и рядом случается в повседневной жизни... Наше замешательство и возникший конфликт говорят о том, что где-то глубоко в подсознании спонтанно возникли какие-то новые представления о жизни ". Не раз и не два покажет Эриксон, как подсознание воспринимает мир точнее и полнее. Надо только научиться его понимать и доверять ему...
Весьма запутанно в подсознании понятие времени. Быть может, времени в нашем обычном понимании там не существует вовсе? Во всяком случае в реальности подсознания можно вернуться в прошлое, не только заново пережить его (в том числе и то, память о чем полностью отсутствует в сознании), но и изменить это прошлое - не реальный ход событий, но их восприятие и эмоциональное отношение к ним, и это измененное прошлое по-новому определит настоящее и будущее. Не меньше, чем со временем, запутаны отношения подсознания со смыслом. Недаром Эриксон часто приводит пример о сотне значений английского эквивалента слова "бежать". Сознание может уловить их не более чем по одному за раз, расчленяя и анализируя; подсознанию, лавирующему в причудливых поворотах ассоциаций, доступно много больше. И надо быть Эриксоном, чтобы рассказать простенькую историю в семи фразах, из которых добросовестный ученик извлечет потом 11 смыслов, и все они будут "работать" на конкретную ситуацию, в которой была рассказана история. Но пока сознание будет мучиться над разгадкой хоть одного из смыслов, подсознание воспримет все 11 (а то и больше) сразу, и для этого совсем не обязательно быть Эриксоном.
Таковы некоторые из проблем, над которыми может задуматься читатель. Ограничивается ли ими и им подобными процесс знакомства с книгами Милтона Эриксона? Или же, пока сознание размышляет, подсознание постигает содержание книг своим путем, извлекая из них все новые и новые уроки? Возможно ли это? Ведь перед нами всего лишь текст, лишенный интонаций и мимики автора, вырванный из контекста ситуации, предназначенный совсем для других людей и совсем для других целей. К тому же текст, изначально произнесенный на другом языке, даже в самом лучшем переводе неизбежно утрачивает нюансы смыслов и остроту каламбуров. И все же... Наверное, в этом и состоит неуловимая притягательность книг Эриксона, что сила его таланта (магии? чародейства?) вовлекает нас в путешествие по неведомым лабиринтам самих себя, разматывая клубок наших личных ассоциаций и непонятным для нас самих образом обогащает опыт нашего жизненного пути. И уроки Милтона Эриксона наполняются новыми, нашими собственными, смыслами.

Краткое описание техники эриксоновского гипноза

*Присоединение*

Первый, и очень важный этап от которого зависит успех дальнейших действий называется "присоединение". На самом деле это просто и известно всем. Если на дружеской вечеринке все веселы и беззаботны мы в последствии вспоминаем ее с удовольствием и говорим:"там была хорошая компания". Но допустим в другой раз один человек был грустным и сбивал общее настроение. Может быть вы и будете довольны проведенным временем, а вот он точно будет расстроен тем, что другие веселились и не поняли его проблем. Возможно, что такое бывало и с вами.

В первом случае можно сказать, что все присутствующие на вечеринке были присоединены к общему настроению и испытывали взаимопонимание, во втором случае один человек не присоединился к обществу и из-за этого между ним и другими могло возникнуть непонимание.

Хотите ли вы быть понятым, когда говорите что-то другим будь то переговоры, или реклама, или продажа товара, или общение с домочадцами. Это кажется естественным, если человек говорит - он хочет быть понятым или по крайней мере, чтобы его услышали. Однако в реальной жизни мы часто игнорируем присоединение, как самый важный способ донести сказанное до сознания другого.

Если человек расстроен, а мы ему с беззаботным видом говорим: "Да, ничего страшного, переживешь ", он может подумать, что мы издеваемся над ним или, что мы не понимаем его проблемы так, как она представляется ему самому. Вероятно дальнейшего разговора не получится, кто захочет общаться с человеком, неспособным понять другого. Все будет иначе, если вы присоединитесь к своему собеседнику. У того возникнет чувство, что вы понимаете его, ваш собеседник проникнется доверием к вам и, возможно, скажет что-то такое, чего не сказал бы ни при каких других обстоятельствах. Возможно и с вами случалось: вы встречались с человеком он вам казался удивительным собеседником внимательным, понимающим, мудрым. И только после разговора вы думали о том, какое же доверие он у вас вызвал, что вы рассказали ему такое...

Итак, *присоединение* может быть **физиологическим**:

*Присоединение* при помощи **позы тела**. Другими словами вы садитесь или становитесь точно также как ваш собеседник. Если он находится в так называемой замкнутой позе вы принимаете такую же и начинаете разговор, через некоторое время, 1-2 минуты, вы изменяете свою позу на какую-либо другую, например, более открытую и если ваш собеседник изменит свою это неопровержимое подтверждение, что вы присоединились и уже "ведете" его. Присоединение и Ведение - это то, что в классическом гипнозе называется - раппорт, то есть теперь вы можете проводить свое внушение, так как внутреннее доверие и внимание собеседника уже завоевано вами. О способах проведения внушения мы поговорим в свое время, а пока...

Второй способ *присоединения.* Присоединение при помощи **дыхания** - это более сложный, но и более элегантный прием воздействия, причем его труднее заметить и следовательно защититься. Если ваш собеседник взволнован и дышит часто и поверхностно, первое, что нужно сделать - это успокоить его с тем, чтобы у него возникла возможность слушать вас. Вы присоединяетесь к его дыханию и через некоторое время делаете свое более глубоким и медленным, таким каким бывает дыхание спокойного человека, если присоединение произошло и вы измените дыхание собеседника вслед за этим изменится и его состояние и это будет свидетельством, что гипнотический раппорт установлен и вновь вы имеете возможность проводить необходимое вам внушение. Одно замечание, иногда бывает трудно напрямую присоединяться к дыханию другого, особенно, если собеседники разного пола. Дело в том, что обычно у мужчин дыхание чаще брюшное, а у женщин - грудное. Бывает, что у собеседника болезнь дыхательных органов - в этих случаях присоединяться напрямую нежелательно. Используйте косвенное присоединение, например в такт дыханию вы двигаете пальцем руки или качаете ногой. Надеемся вы понимаете, что эти движения должны быть в поле зрения собеседника и быть едва заметными, чтобы не отвлекать его.

Третий способ *присоединения* на уровне физиологии.

Присоединение к **микродвижениям**. Например, ваш собеседник время от времени касается подбородка сделайте и вы тоже самое или обозначьте начало похожего движения, повторите такие движения несколько раз вслед за собеседником, а потом коснитесь своего лба. Вы уже знаете, что произойдет-если ваш собеседник сделает движение рукой, все: раппорт установлен.

Можете проверить эту технику в разговоре с приятелем. Когда вы говорите с ним на тему по которой у вас имеется полное согласие, коснитесь, например, подбородка. Ставим 10 к 1, что приятель сделает похожее движение. И напротив, когда вы с ним спорите, такого присоединения по микродвижению не будет. Эту технику также можно использовать, чтобы узнать согласен ли ваш собеседник с вами на самом деле или он просто говорит, что согласен. Здесь есть разница, если вы понимаете, что мы имели в виду.

Подведем итог о *присоединении* на физиологическом уровне.

Для того, чтобы присоединиться к собеседнику вы должны, как зеркало отражать его позу, дыхание, микродвижения.

Теперь вы готовы узнать самый мощный способ *присоединения* - **психологический**.

Его может заметить только искушенный и продвинутый специалист и мы хотим, чтобы вы знали его. В первых приемах мы обратили ваше внимание на внешнее поведение и использование физиологии с целью присоединения к внутреннему состоянию человека. Но возможно и порой необходимо также непосредственное присоединение к внутренним процессам, протекающим в психике другого. Вы можете напрямую присоединиться к таким процессам, как мышление, принятие решений, внутренняя программа определение правильности чего-либо и тому подобное.

Милтон Эриксон установил, что существует строгая связь между движениями глаз и способами мышления, которые использует человек в данный момент для решения той или иной задачи. В приложении к кассете вы найдете схему глазодвигательных движений. Давайте разберемся в ней, но сначала определим следующее: человек мыслит при помощи внутренних образов.

Эти образы могут быть зрительными, слуховыми и кинестетическими иначе телесными. Например, если вы прямо сейчас попробуете понять какого цвета глаза вашего друга или подруги,.. то прежде, чем у вас будет готов ответ вы создадите внутренний зрительный образ лица этого человека, без этого вы не сможете получить ответ. Иногда бывает, что человек сам не осознает образы при помощи которых принимает то или иное решение, но это не значит, что образов нет, просто они находятся вне сознания.

То же самое касается слуховых и телесных образов. Для изучения нашей темы не требуется более подробное знакомство с глазодвигательной теорией. Достаточно того, что вы знаете:

во-первых, человек мыслит только при помощи внутренних образов

во-вторых, образ который используется в данный момент человеком отражается в движениях его глаз,

и в-третьих мы можем это использовать.

*Методы наведения гипнотического транса*

Однако, сначала нам нужно разобраться: что такое транс и как он выглядит с тем, чтобы понять когда он наступил.

Эриксоновский гипноз отличается от классического тем, что у нас нет необходимости усыплять собеседника, укладывать его на кушетку и только потом проводить внушение.

Одно из гениальных достижений Милтона Эриксона состоит в том, что он определил: каждый человек время от времени впадает в непроизвольный транс, каждый человек имеет такую же потребность в трансе, как и во сне. Транс - Это особое состояние сознание при котором, сознание человека сортирует мысли и впечатления, размышляет.

И наша задача состоит в том, чтобы использовать эту способность человека погружаться в транс оставаясь, как бы бодрствующим.

Приведем примеры, многие из которых будут, без сомнения,знакомы вам, потому, что и вы то же имеете такие трансовые состояния.

**Воспоминания о прошлом**. Когда человек глубоко погружается в свое прошлое, то несмотря на открытые глаза он как бы отсутствует в настоящем. Это состояние транса.

**Рутинная, однообразная деятельность**. Начните подписывать, к примеру штук тридцать платежных поручений и через некоторое время вы поймаете себя на том, что думаете совершенно о постороннем. Это - транс

**Долгая поездка в транспорте**, обращали вы внимание на лица людей, которые едут без попутчика, молча, думая о чем то своем. Похожее состояние бывает в очередях, если вы конечно не утруждаете себя пустой беседой о росте цен.

Таких примеров множество, все невозможно перечислить, важнее знать внешние признаки транса, по которым мы можем безошибочно его определить.

**Признаки транса**, запомните их хорошенько:

***Расширение зрачков***

***Фиксация взгляда***

***Замедление мигательных движений***

***Замедление глотательных движений***

***Неподвижная поза***

***Мышцы расслабляются***

***Дыхание замедляется***

***Снижается реакция на внешние шумы***

***Запаздывают моторные реакции***

Появляются спонтанные движения-такие как подрагивание рук, дрожание век, вздрагивание.

Итак, вы *присоединились.*

Теперь речевые стратегии наведения транса.

**Стратегия: скажите ДА**

Эта стратегия известна вам по книгам того же Карнеги и его последователей, но такое впечатление, что они сознательно приводили ее в неверном варианте .В том виде, как они предлагают стратегия не работает, можете попробовать если еще верите тому варианту. Мы же вам приведем другой вариант стратегии "скажите да". Милтон Эриксон, кстати, считал ее одним из самых надежных способов наведения транса.

Техника "полярная реакция".

Вам наверно известны люди, которые поступают всегда напротив, нежели им предлагают. Они очень уязвимы с точки зрения внушения, ведь достаточно верно построить фразу и они становятся ее рабами выполняя ее наоборот. К примеру если вам надо, чтобы такой человек промолчал, скажите о нем, глядя на другого или в сторону: "Ну сейчас скажет что-нибудь". После такой фразы этот человек будет нем, как рыба и порой довольно долго, особенно если вы время от времени будете повторять то движение головы которое делали, когда говорили эту фразу в первый раз.

**Техника "разрыв шаблона"**

Эту технику нельзя отнести к чисто речевой стратегии, поскольку ее можно использовать и без слов. Что такое шаблоны, которые мы собираемся разрывать.

Шаблон - это привычная и отработанная до автоматизма последовательность каких-либо действий, например:

1. рукопожатие, особенно для мужчин, когда вы видите поднимающуюся для рукопожатия руку вы входите в стереотипное поведение, и протягиваете свою, попробуйте удержать ее на месте и вы узнаете насколько шаблоны сильны.
2. звонок вашего телефона вызывает соответствующий шаблон поведения,
3. звонок входной двери,
4. фраза "как дела" вызывет шаблонное "нормально"

Следующая техника наведения транса называется **забалтывание**.

Эту технику часто и порой неосознанно используют цыганки и торговые агенты. Вы уже поняли, что мы имеем ввиду?

**Техника:** "**двойное наведение транса - перегрузка**"

Это тоже вариация техники забалтывания. Но она имеет свою важную особеность, которая заключается в следущем. Забалтывают два человека, они находятся с разных сторон от того кого нужно ввести в транс, говорят одновременно, много, постоянно. При этом жестикулируя и касаясь бедняги. Даже самый стойкий не может выдержать и пяти минут. Дело в том, что происходит перегрузка по всем модальностям:

1. речь двоих людей перегружает аудиальную модальность
2. жесты и движения - зрительную модальность
3. касания - кинестетику

И, наконец, самая мощная техника наведения транса: **Тройная спираль Милтона Эриксона**.

Как вы видите на иллюстрации спираль состоит из трех не связанных между собой маленьких историй. И на практике это выглядит следующим образом:

Вы начинаете рассказывать первую историю, и в момент, когда подходите к самому интересному без всякой связки переходите ко второй истории.

Рассказываете вторую историю опять до кульминационного момента и вновь без связки переходите дальше.

Третья история должна содержать собственно текст внушения предпочтительно, если он будет составлен при помощи техник манипуляции сознанием, речь о которых еще впереди. Итак, вы произносите третью историю, содержащую текст внушения и без перерыва возвращаетесь ко второму рассказу, завершая его.

После этого заканчиваете первую историю, с того места, где прервали ее.

*Манипуляция сознанием другого человека*

Здесь также существуют несколько техник, начнем с самых простых.

Речевые техники.

1. Трюизмы.

Трюизм - это самое очевидное утверждение.

Значения этого слова:

1. утверждение, которое находится в строгом соответствии с действительностью.
2. банальная истина.

Если вы в процессе переговоров говорите оппоненту: "...иногда люди принимают решения под влиянием чувств...", "...люди часто чувствуют облегчение после того, как заключат договор...", и так далее, то вы маскируете определенные инструкции под рассуждения. И это работает!

Попробуйте, ради спортивного интереса создать подходящие для вашего бизнеса трюизмы и используйте их в переговорах.

Трюизмы применяются для того, чтобы вызвать желательную для вас поведенческую реакцию.

Трюизм на наведение транса "Каждый погружается в транс по-своему".

Трюизм на создание установки на обучение " Опыт - великий учитель".

Трюизм на забывание: "Люди умеют забывать то, что они знают".

1. Следующая техника: Допущения.

Делается допущение возникновения определенной поведенческой реакции. Эти предложения конструируются с помощью оборотов речи, указавающих на время или последовательность действий.

Типичные обороты речи используемые в этой технике:

1. до того, как...
2. после того, как...
3. в течение...
4. по мере того, как...
5. прежде, чем...
6. когда...
7. в то время, как...

Например: "Прежде, чем сообщить мне, над какой проблемой вы хотите работать, сделайте глубокий вдох".

"Прежде, чем войти в транс, сделайте глубокий вдох и медленный выдох".

"Прежде, чем вы согласитесь с моим предложением, взгляните на эти схемы".

Придумайте несколько фраз построенных по этому принципу и используйте их в своем бизнесе.

"Прежде, чем вы захотите пройти у нас продвинутый курс, прослушайте внимательно всю кассету."

1. Использование противопоставлений.

Здесь рассматриваются две поведенческие реакции, которые можно противопоставить. Используя противопоставления полезно опираться на кинестетику, чтобы создать у человека убеждение в наличии противоположностей.

Например: "Чем сильнее вы стараетесь оказать сопротивление, тем скорее вы поймете, что оно напрасно"

"Чем тяжелее кажется проблема, тем легче оказывается подходящее решении".

"Чем тяжелее дается вам изучение этого курса, тем легче будет его практическое применение."

Придумайте несколько фраз, которые можно использовать в вашем бизнесе.

1. Выбор без выбора

"Ты хочешь пойти спать прямо сейчас или после того, как уберешь игрушки".

"Вы хотели бы войти в транс с открытыми глазами или с закрытыми"

"Вы сможете применять полученные знания сразу или после небольшой тренировки".

Этот прием активно применяют хорошие продавцы и торговые агенты.

"Вы хотите заплатить наличными или чеком ?", как будто вопрос о покупке уже решен.

Вы предоставляете человеку на выбор несколько возможностей, каждая из которых вас вполне устраивает.

1. Право выбора.

При применении этого типа внушений, привлекая своей интонацией внимание человека к той реакции, которую хотите у него вызвать, вы предлагаете ему полную свободу выбора. Таким образом вы оказываетесь в беспроигрышной ситуации, поскольку каждая реакция есть ваш успех. Человек же чувствует облегчение, так как начинает понимать, что не должен реагировать каким-либо определенным образом. Одна тонкость: слегка измените голос, когда будете произносить ту реакцию, которую собираетесь вызвать.

"Вы можете сделать заказ по телефону, или прямо сейчас, или не делать вовсе".

Отличие от предыдущего приема в том, что вы говорите и ту реакцию, которая вас не устраивает, но говорите ее принебрежительным тоном.

1. И теперь самая мощная техника манипуляции сознанием. Она называется - Якорная техника.

Сначала, вновь определим понятия. Что такое якорь.

У каждого из вас есть такая песня или мелодия, услышав которую вы вспоминаете свое прошлое, и как бы возвращаетесь в то время.

У каждого из вас образ смеющегося ребенка вызывает определенные чувства.

У каждого из вас есть такое место на теле прикосновение к которому вам приятны и может быть вы вспоминаете свою маму или кого-то еще.

У каждого из вас есть якоря и этих якорей очень и очень много. И якоря могут быть в любой модальности и зрительные, и слуховые, и кинестетические.

Итак, якорь это нечто из внешнего мира (звук, образ, прикосновение). И когда якорь воздействует на вас, в ответ вы начинаете испытывать вполне определенные чувства, причем каждый раз одни и те же.

Большинство якорей, которые вы имеете в настоящий момент, были установлены вами самими или другими людьми неосознанно и поэтому их действие не предсказуемо. Вы сами не знаете, как отреагирует ваше сознание на то или иное касания вашего тела. Сознание часто не может объяснить почему какая-либо мелодия вызывает в нас грусть или иное чувство.

Теперь, зная эту технику, у вас появилась возможность делать это осознанно. Якорь можно использовать для вызывания любого чувства вновь и вновь. Вы можете установить якорь, который будет вызывать у другого человека нужные вам чувства даже тогда, когда вас нет рядом. Якорь можно использовать таким образом, что вы сами получите доступ к любому ресурсу, который вам необходим.

Ресурс - это любое внутреннее переживание человека. Каждый человек обладает любым ресурсом, который имеет свое название, но не каждый человек имеет свободный доступ к своим ресурсам. Чтобы получить этот доступ вам нужно знать, как называется то чувство, которое вам необходимо. Возможно в этом и есть магия слова, если вы понимаете, что я имею в виду.

Примеры ресурсов:

1. Спокойствие
2. уравновешенность
3. рассудительность
4. способность к предпринимательству
5. способность к убеждению других
6. способность к публичным выступлениям
7. уверенность за рулем автомобиля
8. неотразимость в качестве любовника

Невозможно перечислить и сотую часть ресурсов. Еще раз ресурс это любое переживание, или чувство, или способность. И если некий ресурс есть у какого-либо человека, пусть вы даже не знакомы лично, знайте этот ресурс есть и у вас. Если ресурс имеет свое название в языке, то он реально существует.

Как установить якорь.

Сначала рассмотрим как это делается на другом человеке или группе людей.

Установка якоря у другого человека.

Якорная техника имеет очень широкое применение, более подробно можно познакомиться с ней по литературе о Нейро- Лингвистическом программировании.

**Нейро - лингвистическое программирование**

***1. Очень краткое вступление***

Сейчас существует большое количество учеников и последователей Эриксона, которые используют и преподают его разработки, так называемый *эриксоновский гипноз*. Но кроме того, школа *нейро- лингвистического программирования* *(НЛП)*, хотя официально считается независимым созданием американских психологов Р. Бэндлера и Дж. Гриндера, в очень большой степени занимается развитием тех идей, которые впервые ввел и постоянно использовал Эриксон. Дело в том, что Эриксон был преимущественно практиком, и собственные идеи он реализовывал в процессе взаимодействия с пациентами, а теоретическим осмыслением занимались в основном его ученики, среди которых были и Ричард Бэндлер и Джон Гриндер.

***2. Общее понятие, исторический экскурс и области применения***

НЛП (оно же NLP) - новое направление психологии, в которое вошло все то, что действительно работает, т.е. доступно для практического применения.

НЛП - это еще и основы эффективной коммуникации между людьми, возникновение именно того, что возможно сложно получалось у вас раньше - ***контакта*** между людьми. В жизни каждого человека случается такой момент, когда он говорит с кем-то едва познакомившись, а через 5 минут кажется, будто вы были знакомы вечность, и понимаете друг- друга с полуслова. Это и есть так называемый Контакт. И вы сможете налаживать его с любым человеком, если попробуете изучить NLP. Это нужно любому человеку, ведь каждому будет приятно улучшить взаимоотношение в семье, на работе, в знакомствах, деловых переговорах. Вы будете сильно удивлены, когда используя НЛП, вы почти сразу же заметите улучшения во всех сферах своей жизни. Но это не панацея от всех болезней, это просто эффективная модель человеческих взаимоотношений.

Один из лозунгов НЛП: Если то что вы делаете не приносит должного эффекта, попробуйте что нибудь другое, т.е. Гибкость - одно из ключевых слов в НЛП. Нейpо- Лингвистическое пpогpаммиpование pодилось в 1973 году усилиями двух амеpиканцев. Звали их Джон Гpиндеp и Ричаpд Бэндлеp. Пpичем они не были психологами, Джон Гpиндеp, имевший несколько высших обpазований, был лингвистом, а Ричаpд Бэндлеp известен, как специалист в теоpии систем (говоpя пpосто - пpогpаммист). Эти два талантливых человека взялись за изучение того, как pаботают лучшие психотеpапевты того вpемени (Милтон Эpиксон, Виpджиния Сатиp, Фpиц Пеpлз, Бэйтсон) и ПОЧЕМУ их действия настолько эффективны. Зачем они делали это? Чтобы понять, как они pаботают и научить остальных. К Бэндлеpу и Гpиндеpу пpисоединились антpополог Делозье и психотеpапевт Кэмиpон. Все они стpемились выpаботать модель успешной психотеpапии. И у них получилось. А начали они свою деятельность в психологии с того, что в течение нескольких лет посещали и снимали на видеопленку учебные семинары и работу с пациентами ведущих психотерапевтов Америки, затем они попытались осознать, обобщить и описать их опыт в своей первой (программной) книге, которая называлась "Структура магии" (СПб., "Белый кролик", 1996). Создатели НЛП хотели разобраться в природе той магии общения, в которой столь блистательно преуспевали их учителя – и отсюда пошло название книги. Бэндлер и Гриндер пытались понять, за счет чего возникает таинственное состояние *раппорта* – прямой психической (телепатической) связи между гипнотизером и гипнотизируемым, или между психотерапевтом и его пациентом на сеансе глубокой терапии. В "Структуре магии" Бэндлер и Гриндер провозгласили, что они раскрыли секреты мастеров психотерапии и могут в ясных словах описать, как те добивались глубокого доверия своих клиентов и их согласия на пересмотр своей картины мира.

Здесь нужно еще отметить, что у Гриндера, перед тем, как он начал этим заниматься, было несколько книг по трансформационной грамматике, по методам изменения текста и изменения воздействия этого текста на человека. И поэтому, практически, он уже был готов к изучению методов психологического воздействия на людей... И Гриндер, как лингвист, все изученные процедуры оценил с лингвистических позиций. Т.е.,были проанализированы словесные приемы, которые использовались при выдаче инструкций другому человеку. А Бендлер, как математик, попытался это все сделать в виде технологий, т.е.процедур, алгоритмов,...и получилось НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ.

В 1983 году НЛП заинтересовался Пентагон и 4 года специалисты занимались изучением возможности применения НЛП для подготовки своих спецслужб. По результатам этого изучения, которое проходило в рамках программы "ДЖИД-АЙ", в декабре 1987 года руководство Пентагона заслушало доклад: "О ВОЗМОЖНОСТЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЛП ДЛЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦСЛУЖБ И ВОЕННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ". На подготовку этого доклада было затрачено свыше полумиллиона долларов. Об этом докладе однажды просочилась информация в "Вашингтон-Пост". И общественность узнала, что НЛП используется для подготовки спецслужб. Результаты обсуждения неизвестны, но именно в декабре 1987 года, часть направлений НЛП стало более открыто для иностранцев. А в СССР поступила первая литература. Т.е. фактически, так и произошло, что часть литературы открыли. Вероятней всего открыли просто направление Гриндера, а вот Бендлер как раз и выпал похоже, в связи с тем, что начал заниматься своим направлением. О нем достаточно мало информации и поэтому легенды так и рождены, что он занимается какой-то определенной работой. У Бендлера и на самом деле, стиль языка в книгах и стиль работы как профессионала психолога, очень жесткий. Жесткий , волевой, нажимной,..программист, который хочет не столько экологически помочь человеку, сколько его запрограммировать. Скорее всего именно это направление и заинтересовало Пентагон и ЦРУ. Жесткость Бендлера отмечается даже теми, кто у него учился. Они говорят, что с ним очень трудно работать. Приятно, но очень трудно. Он очень жесткий, он очень давит. Он любит программировать, он любит навязывать поведение, навязывать идеи...

Сейчас консультанты по НЛП есть практически во всех крупнейших компаниях мира. Консультанты по НЛП есть и у Президентов. Если внимательно с карандашем в руке слушать pечи совpеменных политиков, то многие из тех приемов, которыми пользуется NLP, -прослеживаются. И даже по стилю работы вот этого специалиста, который обрабатывал этот текст, мы примерно даже можем рассказать , кто это делает. Есть информация, что сейчас уже подготовка по НЛП, затрагивает все спецподразделения США. Особенно разведка, которая выезжает! Они все обязаны владеть этими методами.... В Японии есть пример коммерческого использования НЛП. В богатых магазинах существуют магнитофонные пленки с записью музыки и текста. Текст обычный: «Мы рады, что вы пришли в наш магазин»,-которые снижают вероятность ограбления этого магазина.

**Главный лозунг NLP:**

***Если что-то умеет делать хоть один человек в миpе, этому можно научить всех остальных !***

**Области применения NLP:**

**Психология и психотеpапия**. HЛП обладает уникальными возможностями. Это целая концепция консультиpования, оpиетиpованная на pеальный pезультат, пpичем максимально быстpо и безболезненно для клиента. Множество техник пpоизвели в свое вpемя сенсацию. Hапpимеp, техника быстpого лечения фобий. Оказалось, что с фобией можно спpавиться минут за 15, а не за два года, как считалось pаньше. Вообще, очень эффективное напpавление психотеpапии, позволяющее, в частности, pаботать без содеpжания. Почти все книжки написаны в этом контексте.

**Обpазование**. С помощью HЛП было выяснено, что многое из школьного куpса можно сделать гоpаздо быстpее и эффективнее, а главное , не создавая школьных фобий, pазвивая способности учеников. Пpичем, что интеpесно, это относится к любому обучению, не обязательно школьному. Hо, если уж говоpить о школе, то , к пpимеpу, идеальная гpамотность - это не блеф, а пpосто внутpенняя стpатегия, котоpой можно обучить кого угодно.

**Бизнес.** В бизнесе HЛП пpименимо очень во многих областях. Hачиная от pекламы, заканчивая набоpом пеpсонала и ведением пеpеговоpов. Очень сильный pаздел HЛП посвящен постановке цели и стpатегиям ее pеализации. Еще момент - это поддеpжание себя в фоpме, в хоpошем pаботоспособном состоянии.

**Личностный pост, твоpчество**. HЛП дает возможности. Их колоссальное колличество. Здесь поле непеpепаханное: хочешь, pаботай со своим состоянием, вдохновение будет тебе сопутствовать постоянно. Хочешь, pазбеpись, зачем тебе нужно и нужно ли то, чем ты занимаешься или чему собpался жизнь посвятить. А для людей твоpческих откpывается еще одно как бы измеpение. Реально я знаю мнение аpтистов, писателя и художника. Они сказали, что это очень пpосто и в то же вpемя очень мощно, а кайф от того, что ты сам собой упpавляешь, и не зависишь от вдохновения.

**Заключительное слово**

Кем же был Милтон Эриксон, прожил ли отведенное ему время так, «что бы не было мучительно больно за бесцельно прожитые годы»,- задаю я себе вопрос. Мой ответ- да. Человек, достойно выдержавший испытания, в виде тяжелой болезни, не смирившийся, а использовавший свой недуг для дальнейшего развития достоин уважения. Труды по эриксоновским техникам и NLP становятся доступны не только специалистам психотерапевтам, но и менеджерам получающим образование мирового уровня за рубежом. Именно эти руководители помогают поднимать из руин нашу российскую экономику. Надеюсь на то, что наследие Великого гипнотизера будет использовано только во благо развития человечества, воистину труды его бесценны.

# Список используемого материала

Стивен Гиллиген. Терапевтические трансы. Руководство по эриксоновской гипнотерапии. – М.: Класс, 1997

Семинар с доктором медицины Милтоном Г.Эриксоном (Уроки гипноза). – М.:Независимая фирма «Класс» , 1994

Милтон Г.Эриксон, Эрнест Л.Росси. Человек из февраля. Гипнотерапия и развитие самосознания личности. - М.:Независимая фирма «Класс» , 1995

Майкл Гриндер, Линда Ллойд: «Исправление школьного конвейера». Научно-методический сборник(журнал) «НЛП» 1996

(С) "Ex Libris НГ" (ELНГ), электронная версия приложения к "НГ" (ЭВELНГ). Номер 003 (24) от 29 января 1998 г., четверг. Полоса 6.

Джей Хейли «О Милтоне Эриксоне» (Перевод с английского В.М.Сариной и Ю.А.Худокон) Москва, Независимая фирма «Класс» , 1998

Терри Ли Стип, Стивен Хеллер «Монстры и волшебные палочки» Киев 1995