

# Глава 3

## КАТАЛОГ БАЕК

### 1. Байка «Психологическое айкидо»

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

Ну, сейчас я чувствую себя вполне хорошо. Перелом черепа и сотрясение мозга, которые я получила, когда выпрыгнула из окна своего общежития в тот момент, когда оно загорелось вскоре после моего приезда сюда, теперь почти вылечены. Провела две недели в больнице и теперь могу видеть почти нормально, и головные боли бывают только раз в день. К счастью, пожар в общежитии и мой прыжок увидел дежурный оператор газовой станции, расположенной рядом с общежитием, и именно он позвонил пожарным и вызвал скорую помощь. Кроме того, он навещал меня в больнице, и поскольку мне негде было жить после пожара, он был достаточно добр, чтобы предложить разделить с ним его комнату. В действительности это полуподвальная комната, но она довольно мила. Он чудесный парень, мы влюбились друг в друга и собираемся пожениться. Мы пока не назначили точную дату, но свадьба будет до того, как моя беременность станет заметной.

Да, мама и папа, я беременна. Я знаю, что вы мечтаете стать дедушкой и бабушкой и что вы радушно примете ребенка и окружите его той же любовью, преданностью и нежной заботой, какими окружали меня в детстве. Причина задержки заключения нашего брака состоит в том, что мой друг подхватил незначительную инфекцию, которая мешает сдать добрачные анализы крови, а я неосторожно заразилась от него. Я уверена, что вы встретите моего друга с распростертыми объятьями. Он добрый и хотя не очень образованный, но зато трудолюбивый.

Теперь, после того как я сообщила вам, что случилось, хочу вам сказать, что пожара в общежитии не было, у меня не было сотрясения мозга и перелома черепа, я не была в больнице, я не беременна, я не помолвлена, я не инфицирована и у меня нет друга. Однако я получаю низкие баллы по американской истории и плохие оценки по химии и хочу, чтобы вы смотрели на эти оценки с мудростью и снисходительностью. Ваша любящая дочь Шэрон».

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

**Комментарий.** Это забавное письмо в своей книге «Психология влияния» [16] американский социальный психолог Роберт Чалдини приводит в качестве примера умелого использования принципа контраста восприятия для оказания влияния на людей и изменения их убеждений. В психофизиологических лабораториях иногда проводится следующая демонстрация контраста в восприятии. Студенту предлагают по очереди садиться перед тремя ведрами с водой: одно с холодной, другое с водой комнатной температуры и третье с горячей. После того как студент опустил одну руку в холодную воду, а другую — в горячую, ему предлагают одновременно поместить обе руки в теплую воду. Взгляд, выражающий изумленное замешательство, говорит сам за себя: хотя обе руки находятся в одном и том же ведре, рука, которая была до этого в холодной воде, воспринимает воду как горячую, в то время как та рука, что была в горячей воде, ощущает воду как холодную. Так одна и та же вода может казаться разной в зависимости от предшествующей ситуации. Можете быть уверены, что это прекрасное маленькое орудие влияния, обеспечиваемое принципом контраста, не остается невостребованным. Громадное преимущество принципа заключается не только в том, что он эффективно работает, но и в том, что его использование практически не поддается обнаружению.

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

**Терапевтические мишени:** установка катастрофизации, предсказание негативного будущего, установка долженствования.

## 2. Байка «Слепые и слон»

За горами был большой город, все жители которого были слепыми. Однажды какой-то чужеземный царь со своим войском расположился лагерем в пустыне неподалеку от города. У него в войске был огромный боевой слон, прославившийся во многих битвах. Одним видом своим он уже повергал врагов в трепет.

Всем жителям города не терпелось узнать: что же это такое — слон. И вот несколько представителей общества слепцов, дабы разрешить эту задачу, поспешили к царскому лагерю. Не имея ни малейшего понятия о том, какие бывают слоны, они принялись ощупывать слона со всех сторон. При этом каждый, ощупав какую-нибудь одну часть, решил, что теперь знает все об этом существе.

Когда они вернулись, их окружила толпа нетерпеливых горожан. Пребывающие в глубоком неведении, слепцы страстно желали узнать правду от тех, кто заблуждался.

Слепых экспертов наперебой расспрашивали о том, какой формы слон, и выслушивали их объяснения. Трогавший ухо слона сказал: «Слон — это нечто большое, широкое и шершавое, как ковер». Тот, кто ощупал хобот, сказал: «У меня есть о нем подлинные сведения. Он похож на прямую пустотелую трубу, страшную и разрушительную». «Слон могуч и крепок, как колонна», — возразил третий, ощупавший ногу и ступню.

Каждый пощупал только одну из многих частей слона. И каждый воспринял его ошибочно. Они не смогли умом охватить целого: ведь знание не бывает спутником слепцов. Все они что-то вообразили о слоне, и все были одинаково далеки от истины. Созданное умозрением не ведает о Божественном. В сей дисциплине нельзя проложить пути с помощью обычного интеллекта [17].

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

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

**Комментарий.** История эта приводится суфийскими обучающими мастерами на протяжении уже многих веков. Суфизм (*араб.* Suf — грубая шерстяная ткань в значении «рубище») — мисти-

ческое направление в развитии ислама, возникшее в VIII в. Эту притчу, немного другими словами, любили рассказывать Носсрат Пезешкиан и многие другие позитивные психотерапевты для того, чтобы подчеркнуть многогранность реальности и принцип целостного и данного, действительно существующего (*positum*), от которого ведет свое название позитивная психотерапия.

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

**Терапевтические мишени:** эмоциональные — агрессия, гнев, тревога; психологические — установка долженствования, оценочная установка.

### 3. Байка «Повиновение»

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

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

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

«Подойди ко мне, и я покажу тебе», — сказал Банкей.

Священник стал величественно прокладывать себе дорогу через толпу к учителю.

Банкей улыбнулся: «Стань слева от меня». Священник повиновался. «Нет, — сказал Банкей, — нам будет удобнее разговаривать, если ты станешь справа от меня. Перейди сюда». Священник с достоинством перешел направо. «Видишь, — сказал Банкей, — ты повинуешься мне, и мне кажется, что ты человек тонкий и мягкий. А теперь садись и слушай» [7].

**Мораль.** Механизм уступчивости (побуждение одного человека подчиниться требованию другого) можно понять, если учесть

склонность людей к автоматическому, основанному на стереотипах реагированию.

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

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

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

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

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

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

Новая надпись на табличке гласила: «Сейчас весна, но я не могу ее увидеть».

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

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