

Джорджио Нардонэ, Алессандро Сальвини

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ДИАЛОГ В ПСИХОТЕРАПИИ

Усовершенствованные техники для быстрых изменений



Издание 2-е, стереотипное

Серия: «Современные методы в психотерапии»

УДК 615.851
ББК 53.57
Н 283

Серия: Современные методы в психотерапии

Научный редактор Е. Первышева
Перевод с итальянского О. Игошиной

Нардонэ Дж., Сальвини Ал.

Н 283 Стратегический диалог в психотерапии Убеждающая коммуникация/
Пер. с итал. О.Е. Игошиной. 2-е, стер. — М.: 1000 Бестселлеров, 2019. —
160 с.

ISBN 978-5-906907-69-1

Джорджио Нардонэ – выдающийся представитель психотерапевтической школы Пало Альто, создатель Центра Краткосрочной Стратегической терапии в Ареццо (Италия). Предложенные им техники позволяют быстро и надежно освобождать человека от таких патологий, как фобические и обсессивно-компульсивные расстройства, нарушения пищевого поведения и др.

В данной книге раскрывается созданная им удивительно эффективная техника проведения терапевтической беседы. Благодаря этой магической (на первый взгляд) технике пациенту удастся избавиться от своих самых закоренелых дисфункциональных убеждений и реакций. При этом спасительное изменение воспринимается им как естественная развязка приносившего страдание узла.

Книга будет необходима психотерапевтам, консультантам, другим специалистам, работающим с людьми, а также может быть интересна непрофессиональному читателю, интересующемуся проблемами современной психологии.

УДК 616-39+615.8
ББК 53.57

ISBN 978-5-906907-69-1

© Nardone G., Salvini A., 2004
© О.Е. Игошина, перевод, 2016
© ООО «И-трейд», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
Глава 1. ОТКРЫТЬ ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ	11
1. Диалог, диалогика и диалектика: тонкие формы убеждения	13
2. Познать, изменяя: стратегический диалог	28
Глава 2. СТРУКТУРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ДИАЛОГА	53
1. Вопросы с иллюзией альтернативы	55
2. Реструктурирующее перефразирование	62
3. Апелляция к ощущениям	66
4. Обобщение с целью переопределения	69
5. Предписание как совместное открытие	72
Глава 3. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ДИАЛОГ В ДЕЙСТВИИ: ПРИМЕРЫ МАГИЧЕСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ	75
Случай 1. Дизморфобия	78
Случай 2. Депрессия менеджера	89
Случай 3. Вызванная рвота (vomiting)	97
Случай 4. Панические атаки	117

Глава 4. ДИАЛОГ О ДИАЛОГЕ	139
БИБЛИОГРАФИЯ	153

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга является одновременно и отправной точкой, и конечным пунктом для процесса исследований, клинической практики и организационного консультирования, которые осуществлялись в Центре стратегической терапии г. Ареццо (Италия) в течение более 15 лет после его основания профессором Джорджио Нардонэ и Полом Вацлавиком. Этот процесс вовлек в себя не только авторов, в него внесли вклад и многие другие люди: коллеги, сотрудники и исследователи из Италии и других стран, а также пациенты, зачастую не осознававшие той помощи, которую они оказывали нам во время наших диалогов с ними.

Стратегический диалог, а именно усовершенствованная техника проведения отдельного «терапевтического» собеседования, способного вызвать радикальные изменения в собеседнике, является «конечным пунктом», поскольку он содержит в себе синтез всего того, что было ранее проделано. Эта утонченная стратегия, направленная на достижение максимального эффекта с помощью минимальных затрат, стала естественным результатом развития предыдущих моделей специфического терапевтического вмешательства при определенных патологиях, включающих в себя терапевтические стратегемы и особую последовательность приемов, специально разработанных для различных типов проблем.

Глава 1

ОТКРЫТЬ ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ ¹

1. Диалог, диалогика и диалектика: тонкие формы убеждения

*Нужно не совершать насилие
над природой, а убеждать ее.*

Эпикур

«Под этим небом нет ничего нового, есть только хорошо забытое старое». Эти слова Дж. Сантаяны (G. Santayana) справедливы и в отношении самой современной, но в то же время и самой древней формы убеждающей коммуникации: *диалога*.

По этой причине нам хотелось бы начать изложение с краткого исторического обзора использования диалога в качестве инструмента убеждения как в письменной, так и в устной коммуникации.

Действительно, использование этого риторического приема в стратегических целях уходит корнями в историю цивилизации. Уже сама этимология слова — *dia-logos*, а именно «разум вдвоем, обмен разумом или встреча интеллектов», обозначает коммуникативный акт, посредством которого до-

стигается новое знание, совместное открытие чего-то большего, чем можно достигнуть в одиночку.

Диалог в своих различных формах представляет собой, может быть, самое используемое в истории развития и распространения человеческой мысли риторическое ухищрение.

Не случайно диалог является наиболее часто встречающейся формой изложения в научных, религиозных и философских трудах, представленных как в западной, так и восточной культуре.

Достаточно привести в пример известный диалог между Богом и Дьяволом, изложенный первыми пророками, в котором Нечистый убеждает Бога истязать своего самого истового верующего, Иова, чтобы подвергнуть испытанию его действительную преданность, но особенно следует принять во внимание большое число мыслителей, которые, вступая в диалог со своими собеседниками, смогли распространить свои идеи и убедить других в их достоверности. Вот почему диалог, с нашей точки зрения, являет собой удивительный инструмент убеждения. Просим читателя извинить нас за вынужденно краткий исторический обзор примеров использования диалога с целью убеждения. Этим обзором, безусловно, мы хотим не защитить или подвергнуть критике какие-либо идеологические позиции, а подчеркнуть удивительное могущество этого риторического приема.

Протагор, основной представитель великих софистов Древней Греции, первым обратился к диалогу как к технике убеждения. Маэстро познания, Протагор пользовался так называемым *эристическим* диалогом (*eristiké téchne* — искусство спора), нацеленным на убеждение собеседника в правоте собственной точки зрения (Abbagnano, 1993; Volpi, 1991). Этот вид диалога был скорее искусством задавать вопросы, чем изложением собственных утверждений. Вопросы вы-

страивались в определенную последовательность, чтобы направлять ответы собеседника в том направлении, в котором был заинтересован убеждающий. Секрет состоял в том, чтобы не вступать в противоречие с мнениями, которые желательно изменить, выдвигая противоположные утверждения, а подвести собеседника к *открытию* альтернатив с помощью умело задаваемых вопросов. Таким образом он сам убеждался в том, что утверждения, с которыми он в результате соглашался, были его собственным открытием, а не были ему предложены или навязаны.

Построенный таким образом диалог требовал *суггестивных* и, в некотором смысле, «актерских» способностей, и Протагор, как настоящий знаток, даже создал сценографию, чтобы представить самого себя тем, кто обращался к нему за весьма дорогостоящими услугами. Действительно, когда он появлялся в доме какого-нибудь аристократа, вызвавшего его, чтобы получить поучения, его сопровождала свита последователей, шагавших в колонну по двое. Как только Протагор останавливался, эти люди располагались по обе стороны от него, как бы образуя кулисы театральной сцены, а потом, когда он вновь пускался в путь, они опять следовали за ним в колонну по двое. В общем, все было продумано до мельчайших подробностей, даже невербальный язык и сценические эффекты.

Именно софистами диалог был развит в технику риторики и в этом качестве введен в список дисциплин, посредством изучения которых человек, член нового демократического государства, облагораживал сам себя. Действительно, знание, согласно Протагору, являло собой багаж сведений, способных сделать активным наибольшее количество членов общества; знание должно было быть практическим, а не только теоретическим, основанным на синтезе естественной предрасположенности и постоянного упражнения. Таким

образом, этот философ занялся изучением важности слова, изучением метафоры, языка, афоризма и методов аргументации с помощью неординарной логики. По мнению некоторых историков, Протагор был учеником Демокрита, который первым заговорил о том, что материя состоит из бесконечно малых частиц вещества, и который первым заговорил об атоме. Отсюда ведет начало изучение лингвистических элементов и их использование внутри диалога. К сожалению, от написанных им работ практически ничего не осталось, поскольку они — а их было более ста, — были публично сожжены на площади в Афинах в результате обвинения его в святотатстве (Diels, Kranz, 1981). Протагор утверждал: «Человек является мерой всех вещей», а что касается богов, то, по его убеждению, невозможно доказать, «ни что они есть, ни что их нет» (Diogene Laerzio, IX, 51): это было позицией *без предрассудков*, поскольку она характеризовалась радикальным релятивизмом и противоречила любым формам ортодоксальности и поиску «абсолютной истины». Протагор следовал идеям релятивизма познания, а не морали и обучал им других. По его мнению, знаток с помощью языка и красноречия направляет собеседника к тому, что является более правильным и полезным для его будущего. Его обвинили в том, что его изощренная техника «незаконно» проводила мошеннические исследования физических и моральных проблем, считалась источником религиозного скептицизма и инструментом нечестных манипуляций с помощью софистских ухищрений. По иронии судьбы, Протагора и Сократа, несмотря на то, что они были соперниками, объединил один и тот же приговор: святотатство.

В противоположность эвристическому диалогу, который был чисто риторической техникой без какой-либо идеологической подоплеки, даже наоборот, он был, по утверждению другого видного софиста, Горгия, инструментом для

убеждения собеседника в любом тезисе. Сократ практиковал *диалектику*, а именно диалог, направленный на поиск «истины», а не на отрицание — на основе собственной точки зрения — тезисов противника. Его техника состояла в том, чтобы принять утверждения собеседника в качестве гипотезы и показать, что предлагаемые им предпосылки приводят к абсурдным последствиям; цель заключалась в том, чтобы помочь собеседнику прийти своим собственным разумом к новым истинам.

В то время как Протагор и софисты были заклеены как мистификаторы слова и важность их влияния на последующее развитие философской мысли долгое время была мало кому известна, Сократ наложил отпечаток на западное мышление, потому что весь Запад ссылается на Сократа как на первооткрывателя метода исследования, основанного на рассуждении. Его знаменитое утверждение «Познай самого себя» легло в основу рационализма и идеи о том, что для того, чтобы изменить какую-либо вещь, необходимо познать ее, а также в основу убеждения, что с помощью логически-рациональных рассуждений можно понять феномены, объяснить их и, следовательно, воздействовать на них. Возникла, как определил ее Ницше, «иллюзия рациональности».

Сократ, взяв риторические техники Протагора, превратил их в нечто существенно иное: в инструмент поиска истины в рамках опыта индивида. Диалектика позволяет индивиду познать самого себя и окружающую его действительность.

В согласии с идеей искусства скорее «майевтического»², чем «риторического», Сократ отказывается от записей, сознательно выбирая эту установку, усиливая тем самым идею неповторимости диалектического исследования. Эхом лите-

² Майевтика (Maieutics) — метод Сократа извлекать скрытое в человеке знание с помощью искусных наводящих вопросов. — *Прим. перев.*

ратурного молчания Сократа становятся записи его ученика Платона, сделанные — надо же такому случиться! — в форме диалога. Многочисленные диалоги Платона обладали силой убеждения, которая повлияла на философскую мысль последующих веков.

Платон официально представляет себя «хранителем» учения Сократа, но в своих диалогах он без колебаний выходит за рамки доктрин своего учителя; он пишет от имени «открытого» знания, но это утверждение уже само по себе является приемом риторического убеждения. В своих диалогах — их всего 34 — Платон предоставляет слово многим видным философам, давая им возможность говорить, но в своем стиле. Особо выделяется фигура Сократа, почти всегда являющегося главным персонажем, полемизирующим с софистами, которым всегда приписываются экстремальные и предосудительные утверждения. Он тоже пользуется «риторическим диалогом» в качестве убеждающего литературного приема (Boorstin, 2003). Только уже в самых зрелых и развитых диалогах Платон представит и явным образом защитит основные положения собственной мысли. В более ранних диалогах Платон «расчищает территорию» от тезисов, противоположных его системе взглядов. Другими словами, он вкладывает в уста философов-предшественников, включая Протагора, Горгия и Сократа, утверждения, которые служат для развития собственной диалектики. Его положения оказали такое влияние на последующие теории, что, по заявлению Уайтхеда, «вся философия в течение почти 20 веков являет собой ни что иное, как серию примечаний к положениям Платона»³. Таким образом, можно утверждать, что первый великий «фальсификатор написанной мысли», благодаря своим способностям рассказчика, основывавшимся на приеме диало-

³ Whitehead A. in Popper K. *La società aperta e i suoi nemici*. — Roma: Armando, 1974.

га, обусловил развитие философской мысли на протяжении почти 20 веков.

В «Меноне» Платон впервые формулирует теорию *реминисценции*. В этом знаменитом диалоге Сократу удастся с помощью соответствующих вопросов сделать так, чтобы ничего не смыслящий в геометрии слуга сам сумел доказать теорему Пифагора. Платон утверждает, что это становится возможным не потому, что, как утверждали софисты, умело использованный язык может обратить в любую веру, а в силу того, что сам человек несет в себе знание, и философ может с помощью майевтического искусства «выпустить наружу» это богатство. В силу этого знание вновь становится концепцией, определяемой в абсолютном смысле, а не практикой, относящейся к человеку как к субъекту, способному к вынесению суждений. Человек больше не является мерой истины, как этого хотели Протагор и софисты, и он не старается добраться до нее с помощью разума, как это указывалось Сократом. Метафизическая истина и «абсолютные идеи» «измеряют», определяют человека и поставляют ему правила для мышления и жизнедеятельности. Таким образом, Платон изменяет своему учителю и его идее исследования, свободного от догм, чтобы ввести свою собственную *абсолютистскую* идеологию.

Следуя цели продвижения «абсолютных идей», Платон не только не брезгует софистской риторикой, но активно пользуется ей.

«Ясная и совершенная речь определяется четырьмя вещами: тем, что требуется сказать, тем, сколько нужно сказать, тем, к кому обращена речь, и тем моментом, когда следует говорить. То, что требуется сказать, должно представляться полезным тому, кто слушает; нужно сказать столько, сколько достаточно для понимания, — не больше и не меньше; что касается тех, к кому обращена речь, то нужно принимать их в

расчет; что касается времени, то необходимо говорить в подходящий момент — не раньше и не позже. Иначе разговор не будет правильным и закончится неуспехом» (Ronocoroni, 1993).

Как оказывается, для того, чтобы доказать истинность, можно быть не так уж привязанным к истине.

На самом ли деле верна или ложна идея, но ее делает верной та форма, с помощью которой она представлена; самым обезоруживающим доказательством этому является убеждающая эффективность диалогов Платона.

Благодаря своим способностям к изложению Платону удалось представить человечеству свои собственные идеи как универсальную истину.

Диалектика Платона использует индуктивный метод, постепенно переходит от предложения к предложению, от понятия к понятию, доходя до более общих истин, до принципов, до «идей», до метафизики. По этой причине этот философ всегда так нравился священникам, хранителям самой абсолютной истины — истины Бога. И действительно, в более зрелых диалогах впервые в истории философии появляется идея *абсолютной истины*. Философия и вера объединяются. По мнению Платона, тот, кто в «республике» не соглашается с истиной, должен быть отправлен за пределы *полиса* на перевоспитание, пока не примет истину, после чего его вновь можно будет допустить в город.

Б. Рассел в своей работе «*Непопулярные эссе*» (1950) признает самым настоящим «скандалом» то восхищение, которое всегда вызывал Платон у политиков; однако это признание диалогов Платона в политике становится понятным, если учесть их убеждающий эффект. С этой точки зрения их можно использовать как своего рода учебник с техниками для оказания идеологического влияния. В силу этого его можно считать мастером философского убеждения посред-

ством письменной речи. И действительно, именно благодаря успеху работ Платона литературное искусство диалога становится риторической страгемой великих древнегреческих и римских стоиков — Плутарха, Геродота, Лукиана (Boorstin, 2003).

Впоследствии Аристотель, ученик Платона, разработал диалектику, основывающуюся на логике «истинно — ложно» и принципе «исключенного третьего». С этого момента убеждающая риторика в логике и науке сводится к простой процедуре объяснения с помощью «силлогизмов», а именно посредством жестких редукционистских процедур *дедукции* типа: «если белое, то не черное» или: «у всех собак четыре лапы, у этого животного четыре лапы, значит, это собака...»

Но в этом случае чтение «*Риторики к Александру*» оставляет явное ощущение внутренней противоречивости, поскольку в этой книге Аристотель, несмотря на то, что он начинал с самого инквизиторского обвинения софистов, выдвинутого им в работе «*О софистических опровержениях*», и называл их бесчестными обманщиками, предлагает своему господину серию явно «софистских» коммуникативных техник, как, например, «если хочешь убедить кого-нибудь, делай это с помощью его собственных доводов».

Диалог как форма убеждающей риторики, используемый не только в текстах, но и в словесных диспутах, составляет основу поиска знаний и истины в философском движении «схоластики», средневековой христианской философии.

В средневековье в университетах были разработаны многочисленные риторические стратегии для успешного ведения интеллектуальных диспутов; диалог становится инструментом, приводящим человека к осознанию истины, раскрываемой в Священном Писании. Таким образом расцветает «религиозный диалог»: в устной форме в диспутах теологов о церковных догмах и в письменной форме в ре-

лигиозных трактатах. К этому добавляется также литературная форма попытки решения дилеммы: неразрешимые диалоги между Богом и Дьяволом. С помощью диалога Дьявола, всегда описываемого в качестве злой фигуры, которая стремится к манипуляции из низких побуждений, и Бога, всегда представляемого в качестве доброжелательной фигуры, схоласты предлагают «неразрешимые» дилеммы, чтобы прийти к следующему заключению: существуют две возможности, существует добро и зло, на чью сторону ты хочешь встать? Больше всего удивляет игра убеждения, созданная схоластами и использованная ими во многих диссертациях: *иллюзия альтернативы*, альтернатива между добром и злом. Закljučая всю действительность между этими двумя возможностями, подобный диалог непрямым образом предлагает тебе выбор: добро. Тем не менее уже в те времена кое-кто восстал против «абсолютной истины» и способа ее презентации в виде очевидного заключения, вытекающего из ученых рассуждений. Этот «кое-кто», анонимный еретик, пользуется тем же самым орудием, что и его противники: парадоксальным диалогом. Он дошел до нас в виде дилеммы, с помощью которой Дьявол «загоняет в угол» своего соперника, Бога, просьбой, которую невозможно выполнить: *«Если ты всемогущ, то создай такой большой камень, который даже ты не сможешь поднять»*. Если Бог не может поднять такой камень, он больше не всемогущ; если он не может создать его, он больше не всемогущ. Тем не менее, если не принимать в расчет этот неуважительный протест, схоласты создали не имеющий себе равных метод убеждения: диалоги с иллюзией альтернативы; более того, их дискуссии всколыхнули первый университет в Европе, Парижский, а за ним и другие европейские университеты.

Возможно, святой Фома Аквинский является самым блестящим представителем этой школы. Он в изощреннейшей

манере развил искусство риторики в схоластической доктрине. Доказательством тому служит его превосходная работа «*Сумма теологии*», в которой он как эквилибрист аргументации ведет читателя с помощью *вопросов, создающих ответы*, по пути утверждения тезисов католической церкви. Он предлагает не догмы, а «вопросы» в рамках литературного диалога, адресованного читателю, который подводит к заранее предопределенным ответам.

Известным примером применения логики *иллюзии альтернативы*, использованной схоластами, является аргументация Блеза Паскаля, известная под названием «*пари*». Он утверждает, что выбирая между верой или неверием в существование Бога и в католический загробный мир, гораздо выгоднее верить в них, потому что если загробный мир не существует, то ты потеряешь только ставку, не если он существует, а ты в него не поверил, то ты потеряешь вечность существования. Можно только выиграть, ведя себя, как верующий, молясь, становясь на колени, окропляя себя святой водой..., потому что имеется хотя бы одна возможность, что Бог существует, не говоря уже о потенциальной выгоде от веры. С помощью доводов, которые кажутся рациональными, Паскаль приводит к рациональному *решению* верить в нерациональное (Elster, 1983; Nardone, 2003).

На этом примере мы получаем еще одно доказательство, что «истина» становится таковой благодаря способности представлять ее приемлемым и убедительным способом. Подвергнутый презрению релятивизм софистов и их тонкие техники убеждения постоянно возвращаются, хотя и в завуалированном виде, в истории развития человеческой мысли и в попытках ее распространения.

Параллельно разработке религиозного диалога в Средние века развивается и «*научный диалог*». Следовательно, и в такой нейтральной сфере, как наука, возникла необходимость