Лестница в никуда

или

как не стать жертвой психокульта под маской тренинга

Часть 4

Лыков В.И.

Общаясь с саентологами и жертвами других психокультов, поражаешься той степени личностной трансформации, которая делает их практически невосприимчивыми к конструктивному диалогу. Их мировоззрение и поведение подвергается столь глубокому реформированию, что ни родители, ни друзья не узнают в них еще совсем недавно родных и близких по духу людей. Невольно задаешься вопросом: «Как же такое возможно?» В настоящее время достаточно хорошо изучены все составляющие этого процесса. Наиболее принципиальными, на наш взгляд, являются изощренная ложь (обещание новоявленными гуру своим последователям всего и вся), а также использование техник направленного изменения сознания с целью повышения внушаемости своих адептов. Начинается же все с простого. У саентологов, как правило, это тренинг общения.

Тренинг общения в дианетике

Однажды один из пациентов, который наблюдался у автора этой статьи по поводу невротического состояния, признался, что в юности для обретения уверенности в общении со сверстниками пытался подражать главному герою романа Марио Пьюзо «Крестный отец». Он буквально перед зеркалом отрабатывал подавляющий взгляд исподлобья Дона Корлеоне. Не могу сказать, что это сильно ему помогло, но я вспомнил об этом факте, когда стал знакомиться с содержанием саентологического тренинга общения. Неизвестно, каковым было отношение Рона Хаббарда к роману М.Пьюзо, но одно из первых упражнений разработанного им тренинга также включает постановку взгляда. Не случайно многие, впервые столкнувшись саентологами, отмечают их «безжалостный пристальный взгляд».

Вообще говоря, в рамках этого курса общения большое значение придается выработке умения различными способами фокусироваться на своем собеседнике и преодолевать сопротивление извне. С этого, казалось бы, элементарного тренинга закладываются основы «бульдожьей хватки» саентологов, которая во всей красе проявляется во время вербовки своих жертв. Обучение представляет собой последовательное овладение рядом тренировочных упражнений (сокращенно ТУ). Первые два ТУ напоминают медитативное сосредоточение. Ученик и тренер располагаются, сидя на стульях лицом к лицу, на расстоянии около метра друг от друга, не говоря и не двигаясь. В первом упражнении они сидят с закрытыми глазами, а во втором с открытыми и пристально смотрят друг на друга. Эти ТУ выполняют несколько часов подряд без перерыва. Заявленная цель упражнений в том, чтобы «научиться присутствовать комфортно» рядом с другим человеком. Внешне пока все выглядит вполне пристойно и логично. Но одним из побочных эффектов выполнения этого упражнения является погружение в глубокий транс, сопровождаемый эйфорией и галлюцинациями. А если учесть, что все этапы ТУ ученики проходят строго по команде тренера, то налицо скрытое формирование раппорта - особого коммуникативного контакта, открывающего возможность для некритичного восприятия. Таким образом, ученик незаметно для себя попадает в глубокую психологическую зависимость от тренера. Значимость этих базовых тренировок подтверждается еще и тем, что они включены во многие другие саентологические курсы

Следующим очень показательным упражнением является ТУ 0 «Травля быка» (в просторечии саентологов «быколовка», «дразнить быка»). Цель тренировки «отыскивать определённые действия, слова, фразы, манеры или темы, которые заставили бы занимающегося, выполняющего упражнение, среагировать на действия тренера». Выражение было заимствовано Р.Хаббардом от названия испанского и английского развлечения — «травля быка», — что означает «натравливать собак на прикованного цепями быка». Внешне это выглядит таким образом, что тренер дразнит обучаемого устно и посредством жестов, стараясь нарушить его недвижное спокойствие. Если тренируемый шевелится, смеется или слишком часто моргает, тренер ставит «фланк» (на «новоязе» саентологов - допустить ошибку; не суметь применить полученные знания на практике). Тренировка начинается с начала, и тренер пытается точно повторить сработавший стимул. Это делается до тех пор, пока тренируемый не перестанет реагировать. Вот как описывает свой опыт прохождения этого ТУ Джон Атак в своей книге «Кусочек голубого неба»: «В первый раз меня «травил» строгий маляр средних лет, у которого было мало времени на меня. В «травле быка» тренер может делать все что угодно, но нельзя вставать со стула. Поэтому он сидел и оскорблял меня, рассказывал непристойные шутки и корчил рожи до тех пор, пока я не перестал реагировать. Идея в том, чтобы найти «кнопки», которые при нажатии вызывают немедленную реакцию, и с помощью упражнений преодолеть эти реакции, чтобы в случае встречи с такой ситуацией в реальной жизни человек мог разумнее на нее реагировать. Его главным подходом было настаивание на том, что раз у меня длинные волосы, значит я гомосексуалист. Мне потребовалось около двух часов, чтобы достичь неподвижности перед лицом такого нападения. Я почувствовал невероятное достижение».

Назначение следующего упражнения (обозначаемого как ТУ-1) также на первый взгляд не внушает опасений и сводится к приобретению навыка доносить одно конкретное сообщение до слушателя добиваясь, чтобы он его понял и принял. Поскольку речь идет об умении донести любую идею, независимо от содержания, то легко предположить, что истинная цель данного упражнения в том, чтобы сформировать у своих последователей навыки прямого внушения. Последовательность выполнения упражнения следующая: адепт читает выбранные наугад фразы из «Алисы в стране чудес» Льюиса Кэрролла, «делает эти фразы собственными», и затем повторяет их тренеру. Так же как и в других упражнениях все делается по команде. Дрессура продолжается до тех пор, пока тренер не начнет четко слышать, что говорит обучаемый и чувствовать, что обучаемый сам проникнут этой идей. Взгляд со стороны на происходящее, по словам участников, напоминает театр абсурда. «Учебная комната заполнена людьми, читающими: «Отрубить ему голову!» или «Напротив!». Это одно из многих сюрреалистичных переживаний, предоставляемых саентологией» - свидетельствует Д.Атак.

ТУ-2 имеет дело с подтверждениями, побуждающими собеседника к продолжению диалога. При проведении одитинга, консультанту необходимо показать, что он услышал клиента. Для этого одитор периодически повторяет «Хорошо», «Спасибо» или достигает подобного с помощью жестов (улыбки, кивки и т.д.). Это завершает то, что Р.Хаббард называл циклом общения и подготавливает почву для нового цикла. В рамках ТУ-2 тренер читает фразу из «Алисы», а студент должен дать подтверждение. Ученик кивает или даёт подтверждения таким образом, чтобы тренер продолжал говорить. Обучающемуся запрещают пользоваться прямыми утверждениями типа «продолжайте» или «дальше» для того, чтобы добиться своей цели. В противном случае он получает «фланк» и упражнение повторяется до тех пор, пока тренер не добьется нужного исполнения. Таким образом, ко времени, когда адепт достигает ТУ-3, он уже научается сосредотачивать свое внимание на человеке перед собой и не отступать, независимо от реакций последнего. Он владеет приемами прямого внушения и умением располагать к себе собеседника. Параллельно с приобретением этих навыков, у адептов автоматически формируется «слепая» подчиняемость тренеру и некритичное отношение к разработчику тренинга Р.Хаббарду.

В ТУ-3 адептов натаскивают на то, чтобы всегда добиваться ответа на один конкретный вопрос, несмотря на попытки другого человека уклониться от этого. Во время тренировки применяют два индифферентных вопроса: «Птицы летают?» и «Рыбы плавают?» Если тренер отвечает, обучаемый принимает ответ и дает подтверждение. Когда на вопрос не даётся ответ, занимающийся должен повторять его до тех пор, пока его не получит. За всё, кроме вопроса и подтверждения, даётся фланк.

ТУ-4 последнее упражнение курса по общению. Оно тренирует адепта справляться с, так называемыми, «оригинациями» - это что-то, что другой человек неожиданно сказал или сделал по своей собственной воле, застав обучаемого врасплох или вызвав его замешательство. Адептов учат выслушать оригинацию и выполнить три шага: понять её; дать ей подтверждение; возвратить человека к исходному циклу общения, для того чтобы этот цикл можно было закончить. Например:

- Птицы летают?

- Здесь жарко.

- Я открою окно (открывает). Итак, я повторю вопрос: птицы летают?

Мы намеренно подробно останавливаемся на курсе общения от Рона Хаббарда, чтобы продемонстрировать простоту и незамысловатость приемов и техник, используемых в саентологии. Так же как и в случае проведенного нами ранее анализа одитинга, можно без труда и здесь заметить заимствования и плагиат. Для любого специалиста в области психического здоровья очевидно, что упражнения в тренинге разработаны в строгом соответствии с принципами бихевиоризма. Поэтому «оригинальной» следует считать разве что цель, которую основатель саентологии решил достичь с помощью бихевиоральных техник. Причем эта цель имеет очень отдаленное отношение к формированию навыков истинного общения между людьми. Являясь манипулятивным по своей сути, тренинг призван подготовить эффективных манипуляторов, способных быстро умножать армию хаббардистов, увеличивая одновременно прибыли организации. Именно этот манипулятивный принцип и жажда легкой наживы лежат основе всех тех тренингов личностного псевдороста, которые мы далее рассмотрим более подробно.

Краткая история «бизнес-тренингов» и «тренингов личностного роста»

Если мы попытаемся выделить то общее, что присутствует в психокультах под маской тренингов, то можно увидеть следующие объединяющие черты:

* харизматичная (экстраординарная, ведущая за собой) личность разработчика тренинга, претендующего на обладание некими знаниями, способными сделать людей успешными, богатыми, счастливыми и здоровыми.
* выраженная коммерческая направленность тренинга, которая лишь маскируется идей совершенствования человеческой природы
* сам тренинг не затрагивает во всей полноте мировоззренческие вопросы, но ставит под сомнение и расшатывает традиционную шкалу общечеловеческих ценностей, подталкивая человека к принятию новой системы взглядов на жизнь (религий «New Age», сайнтологии и т.д.)
* использование приемов изменения сознания и манипулирования личностью с целью создания иллюзии разрешения существовавших проблем и формирования зависимости от тренинга.

Все эти особенности в той или иной степени присущи всем тренингам, которые будут упомянуты ниже. Заранее оговоримся, что их значительно больше. Мы выбрали лишь наиболее показательные примеры, чтобы продемонстрировать в том числе, как они меняются и ловко приспосабливаются под сегодняшние реалии. Примечательно, что алгоритм проведения тренингов выстроен в соответствии принципами групповой динамики. Неизвестно точно, были ли разработчики данных групповых тренингов знакомы с работами известного психолога и социолога Курта Левина, но они, как под копирку, строго в соответствии с его рекомендациями проводят своих адептов через три стадии: "размораживание", "изменение" или «трансформация» и "новая заморозка". Под "размораживанием" подразумевается разрушение существующей системы ценностей и жизненных ориентиров членов группы. На этапе трансформации им в явной или завуалированной форме предлагается некая альтернатива, которая затем фиксируется, нарушая, а зачастую и разрушая жизнь участников тренингов.

В качестве первого примера приведем тренинг Mind Dynamics ("Динамика сознания" или «Динамика разума»). Он разработан бывшим преподавателем младших классов из Великобритании, который в 1962 году переехал в США - Александром Эвереттом. Тренинг представлял собой четырехдневный семинар, который впервые был проведен в 1968 году в Техасе. «Mind Dynamics» является одним из прототипов тренингов появившихся позже EST (ЭСТ), Lifespring (Лайфспринг), Actualizations (Актуализации) и некоторых других тренинговых организаций, которые расцвели в полную силу в 70-80 –е годы прошлого столетия. По утверждению А.Эверетта содержание тренинга и предложенные им практические приемы корнями уходят в различные направления духовного совершенствования, которые он изучал с момента отъезда из Англии. Первоочередное значение он придавал работам Эдгара Кейси (Edgar Cayce), теософии Е.Блаватской, росикрусианизму (доктрине розенкрейцеров), кабале, дзен-буддизму, методу контроля разума Хосе Сильвы (Silva Mind Control) и ряду других течений сходной направленности. Новоявленный гуру не скрывал, что хочет подготовить своих последователей к приходу «Новой эры» («Эры водолея» или «New Age»). Ключевой идей тренинга, которую А.Эверетт под разным соусом преподносил своим ученикам, было положение, что «человек есть то, что он о себе думает». Оставим без комментариев степень ее оригинальности, но техники аутогипноза, которые автор почерпнул у Э.Кейси и Х.Сильвы делали свое дело. Тренинг пользовался нарастающей популярностью, принося заветные дивиденды своему создателю.

В 1970 году Александр Эверетт продал свой популярный тренинг Уильяму Пенну Патрику (William Penn Patrick), владельцу компании «Holiday Magic», распространявшей косметику по модели сетевого маркетинга. Этот человек к тому моменту являлся владельцем тренинговой компании "Динамика Лидерства" ("Leadership Dynamics"). Патрик собирался использовать тренинг Эверетта в качестве дополнительного инструмента для своих дистрибьюторов. Таким образом, именно Уильяму Патрику принадлежит честь создания первого бизнестренинга для менеджеров. Пройти его был обязан любой дистрибутор, рассчитывавший занять руководящую должность в Holiday Magic. За курс Leadership Dynamics требовалось отдать $1 тыс.

А вот как проходило собственно обучение. Вначале каждый слушатель подписывал документ, в котором соглашался, что его психическому здоровью в ходе тренинга может быть нанесен ущерб и что он не будет подавать в суд ни на организацию в целом, ни на отдельных инструкторов.

Слушателей вводили в зал, где стояли раскрытый гроб, клетка, в которой мог поместиться человек, и большой деревянный крест. Инструктор объявлял, что если кто-то считает, что его жизнь не удалась, то его поместят в гроб и будут держать там, пока он не полюбит жизнь; кому мало свободы — окажется в клетке, а кого слишком давят заботы — окажется на кресте. После такого вступления инструктор перечислял правила поведения во время тренинга:

1. Никого не бить кулаком в лицо, поскольку это привилегия инструкторов.

2. Бить кулаком в тело может любой.

3. Бить инструкторов запрещается, а также запрещается даже думать о том, чтобы бить инструкторов.

После этого у слушателей отбирали часы, ключи, сигареты и прочие мелкие личные вещи.   Затем каждого слушателя по очереди вызывали к инструктору, который издевался над его физическими недостатками, унижал и требовал, чтобы другие задавали ему самые неудобные вопросы типа «сколько он получает», «почему он такой жирный», «почему жена еще не бросила такого слабака» и т. п.. Слушателей били, хотя и не больно, запирали в гроб и не называли иначе чем "кусок дерьма".

Жесткие методы У.Патрика, конечно, в несколько «облагороженной» форме впоследствии станут использоваться в тренингах личностного роста «ЭСТ» и «Лайфспринг». Сам же тренинг "Динамика Лидерства" потерпел неудачу. По свидетельству Джина Черча, автора книги "Пит, неудача группового обучения", контроль над процессом был потерян из-за используемых им методов. Последовавшие вскоре многочисленные судебные разбирательства способствовали скорому закрытию компании. Через некоторое время прекратились и тренинги "Динамика Разума". Структура сетевого маркетинга "Holiday Magic" была признана незаконной и закрыта. Сам Уильям Пенн Патрик вскоре погиб в результате авиакатастрофы на аэрошоу в Сакраменто.

Александр Эверетт в 1974 году уехал из США, много путешествовал. По его словам в этот период он изучал восточные религии и философию в России и Индии. Уже в 1977 году он начал проводить семинары «Inward Bound» ("Путь к Себе", "Внутренние Пределы"), которым до конца жизни посвящал большую часть своего времени. Новый тренинг Александра Эверетта занимал два полных дня, на протяжении которых он «помогал» раскрытию у участников их талантов и дарований, тем самым, естественно, способствуя личностному и духовному росту. Судя по содержанию семинаров и подходам, в них он продолжал эксплуатировать все ту же идею подготовки людей к приходу эры «New Age».

После закрытия "Динамики Лидерства" и "Динамики Разума", некоторые из тренеров и инструкторов решили продолжить карьеру самостоятельно, предложив миру нечто свое. Среди них был и Вернер Эрхард. Его настоящее имя Джек Розенберг. Будучи выходцем из филадельфийской еврейской семьи, он до 25 лет жил как среднестатистический гражданин и отец четырех детей. В 1960 году разочарованный жизнью Розенберг бросает свою семью и уезжает в Сент-Луис, где занимается продажами подержанных автомобилей, библий и энциклопедий. По одной из версий, имя он меняет, чтобы избежать преследования. Свое новое имя он создает после прочтения в журнале Esquire статей о западногерманском министре экономики Людвиге Эрхарде и философе и физике Вернере Гейзенберге. Кроме того, он пользовался и другими вымышленными именами, например Фон Саваж и Джек Фрост. У него нет диплома, фактически он окончил лишь среднюю школу. Однако дело с энциклопедиями пошло на лад, из простого дистрибьютора новоиспеченный Вернер Эрхард становится менеджером по персоналу. По долгу службы он колесит по всей Америке. Параллельно самосовершенствуется, читая все подряд и экспериментируя с ЛСД. Примечательно, что до встречи с Патриком он пытался сделать карьеру в саентологии и прекрасно знаком с учением Р.Хаббарда. Кроме того, на взгляды В.Эрхарда большое влияние оказали книга Наполеона Хилла «Думай и Богатей», идеи психолога Абрахама Маслоу, семинары по дзэн-буддизму, а также книги и курс Дейла Карнеги.

В 1971 году Эрхард запускает в Сан-Франциско собственный групповой тренинг EST, который расшифровывается как «тренинговые семинары Эрхарда» и одновременно является отсылкой к латинскому слову «есть». По официальной легенде идея тренинга пришла к нему во время путешествия. Вот как сам он это описывает: «Если рассказать все, что я испытал в то время, то это покажется сущим обманом. Нет слов, чтобы выразить эти чувства и ощущения тела». На В.Эрхарда снизошло озарение, его «ОСЕНИЛО». Это было «переживание мира таким, каков он есть, без посредничества человеческого понимания». Переживание было якобы настолько потрясающим, что В.Эрхард создал ЭСТ, чтобы подарить этот опыт другим. Таким образом, целью ЭСТ является достижение такого же озарения, какое испытал учитель. Для этого он разрабатывает детальный и строгий курс обучения.

После регистрации и внесения платы за обучение в 250 долларов (вскоре цена была поднята до 350) обучающиеся проходили 60-часовой курс, продолжающийся на протяжении 2-х выходных – 4 дня по 15 часов. В каждой группе с одним тренером обучалось до 250 человек. Описывая эту процедуру, руководитель ЭСТ в Нью-Йорке Хейди Спаркс пишет: "Существуют определенные основные правила. Обучение начинается в точно установленное время. В комнате не разрешается иметь часы. Тренировка продолжается до глубокой ночи. Ассистенты не улыбаются или улыбаются, как манекены. Один из факторов, облегчающих обучение, заключается в том, что оно проводится при помощи весьма специфических, всем понятных, указаний".

А вот как описывает занятие ЭСТ Лео Литвак в своей статье в "New York Times", озаглавленной "Обратите внимание, бараны!". Оно происходило в зале для обычных собраний  одного из отелей Сан-Франциско. После того как ассистент "выкрикнул основные правила", Эрхард прочитал изложение цели ЭСТ – "неясная, нескладная проза о трансформации вашей способности переживать". Затем Эрхард провел следующие несколько часов, осуждая и оскорбляя обучающихся, называя их "баранами" и "олухами", чья "жизнь не стоит и гроша". После этой безжалостной и пошлой тирады Эрхард приступил к изложению одной из основных идей ЭСТ. Не существует "хорошего" или "плохого" опыта – это разум навязывает свое суждение нейтральному миру. Мы сами несем ответственность за опыт, приобретенный нами. Мы преуменьшаем значение своих действий, обвиняя других: ОНИ были причиной войны, ОНИ лишили нас детства, ОНИ разрушили наши надежды на счастье. Суть в том, что в этом навязанном нам мире ничего нет – никому ни до чего нет дела. Каждый из нас строитель своей собственной жизни. Наконец – и это поразительно – Эрхард объявляет основную идею ЭСТа: "То, что существует, существует. И вы должны принять это!" Эрхард подчеркивает эту мысль, заявляя, что во французском языке эст (est) означает "есть, существует".

Два уик-энда включают долгие часы "целенаправленных упражнений на медитацию", лекции, беспрерывную конфронтацию и неизменное подавление психики обучающихся. Марк Бревер в своей статье "Мы собираемся тебя разобрать, а потом собрать вновь" подводит такой итог обучению: "Требуется около 70 часов, чтобы наставить большинство или всех обучающихся на путь истинный. Все это время применяется целый ряд методов и процедур, предназначенных то приводить обучающихся в замешательство, то просвещать их, чтобы поднять авторитет "тренера" и увеличить его суггестивное влияние на этих незадачливых "баранов"... Обучение представляет собой причудливую смесь методов изменения сознания".

Озарение, по Эрхарду, состоит в том, чтобы обучающийся усвоил ряд основных принципов. Во-первых, он должен усвоить, что ""я" – причина моего собственного мира". Во-вторых, обучающиеся должны отказаться от разума и от всей своей "системы убеждений, прежних представлений и моделей поведения", Эрхард составил "схему мышления ЭСТа... таблицу умственных процессов, описывающую все возможные умственные функции, как основанные на опыте, так и не основанные на нем. Вера, разум, логика и понимание, как уже было показано, не основаны на опыте, и эти второстепенные умственные упражнения следует отбросить, чтобы достичь сути жизни".

Из этой схемы следует, что реальным является только опыт и обучающиеся должны сосредоточить все свое внимание на том, что происходит "здесь и сейчас". Наконец, обучающийся должен "постичь", то есть, как говорит Эрхард, "осознать, что он есть, существует и что единственный способ быть счастливым – это делать то, что он делает... так как он совершенствует то, как он существует".

Несмотря на очевидную абсурдность основных посылов ЭСТ, она все более набирала популярность. В ряде городов возникли центры ЭСТ. В 1975 г. предприятие В.Эрхарда получило доход в 9,3 миллиона долларов. К апрелю 1979 г. число занимавшихся в ЭСТ только в Нью-Йорке составило 21 тысячу человек. За десять лет тренинг ЭСТ прошли около 700.000 человек. Годовой доход вырос уже до $30 млн. Этому немало способствовала и харизма В.Эрхарда. По словам знавших его людей у него была голливудская внешность, он обаятелен, убедительно говорит и хорошо владеет собой. Вероятно, тренинг общения Р.Хаббарда и курсы ораторского мастерства Д.Карнеги сыграли в этом не последнюю роль.