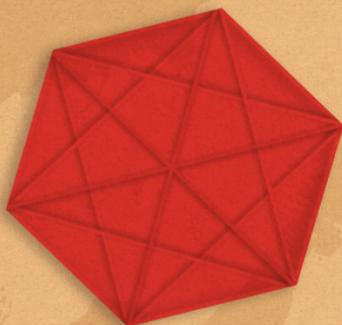


**ДЖОН ХАРРИСОН**

Национальная ассоциация заикающихся

# ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ЗАИКАНИЯ



Скифия

# Джон Харрисон

# Переосмысление заикания

pdf

[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=39412410](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39412410)

*Переосмысление заикания: Издательско-Торговый Дом «Скифия»; СПб;*

*2015*

*ISBN 978-5-00025-060-0*

## Аннотация

Заикание является одним из самых распространенных речевых расстройств. По статистике, более трех миллионов человек в мире страдает этим нарушением. Несмотря на то, что заикание появилось практически одновременно с речью, проблему лечения заикания нельзя назвать решенной до сих пор. Данная книга – первое издание на русском языке популярного в англоязычном мире труда Джона Харрисона «Redeëning Stuttering». Автор подвергает радикальному пересмотру традиционные взгляды на заикание и вводит концепцию «Гексагона» – заикания как системы, всегда стремящейся вернуться в некое устойчивое состояние. Книгу можно рассматривать как методическое пособие для самостоятельного преодоления проблемы заикания во взрослом возрасте.

# Содержание

Координатор проекта издания книги на русском языке Александр Волков	5
Профессор Лилия Зиновьевна Арутюнян (РЦ «Арлилия»)	7
Организатор группы взаимопомощи «Я говорю свободно» (Минск) Денис Сотников	9
Предисловие	13
Пролог	20
Часть 1	38
Не тесновата ли старая парадигма?[2]	39
Разработка новой парадигмы заикания	50
Эффект Хоторна и его связь с заиканием	97
Конец ознакомительного фрагмента.	130

# Джон Харрисон

## Переосмысление заикания

© Харрисон Джон, 2011

© Перевод. Коллектив авторов, 2014

© Издание на русском языке, оформление. Издательство  
«Скифия», 2015

\* \* \*

# Координатор проекта издания книги на русском языке Александр Волков

Работа по переводу книги Джона Харрисона «Пересмысление заикания» проходила в рамках форума сайта [stuttering.su](http://stuttering.su). Впервые упоминание о книге появилось на сайте в 2012 году, а в начале 2013-го на форуме возникла идея перевести книгу на русский.

Участники перевода (по мере подключения к проекту):

Мария Надуева

Александра Фомина

Александр Волков Алина Калакуцкая

Надежда Белова

Алексей Горобий

В процессе работы над текстом отдельные фрагменты публиковались на интернет-форуме, созданном для общения людей с проблемой заикания: [stuttering.su](http://stuttering.su). Здесь же происходило обсуждение книги. После завершения перевода состоялся контакт с Джоном Харрисоном (спасибо Анне Маргулиной), получен зеленый свет на публикацию книги. И вот она перед вами!

Книга содержит готовые рекомендации по проведению встреч людей с заиканием, которые хотели бы совершить конкретные шаги по преодолению своей напасти. Во многом она стала катализатором того, что в Москве, Санкт-Петербурге и Минске появились клубы взаимопомощи заикающихся.

Надеемся, что публикация этой книги на русском языке повлияет на возникновение таких клубов для русскоговорящих и в других городах, поможет каждому заикающемуся разобраться в природе своей проблемы и постепенно решить ее.

# Профессор Лилия Зиновьевна Арутюнян (РЦ «Арлилия»)

Недавно я познакомилась с переводом книги Джона Харрисона «Переосмысление заикания». Хочу поделиться моими впечатлениями о ней. Я всегда с огромным уважением и чувством благодарности относилась к людям, которые не сдавались, стремились преодолеть и преодолевали свое заикание. Их опыт и мысли очень полезны и могут помочь не только заикающимся, но и специалистам. Джон Харрисон настолько точно описывает заикание, что многие заикающиеся могут увидеть в этой книге себя. Эта книга – словно репортаж «изнутри заикания». Глубокое понимание проблемы привело Джона Харрисона к очень хорошей идее представить заикание в виде Гексагона, углами которого являются основные проявления заикания. По сути, Гексагон учитывает как симптомокомплекс заикания, так и взаимосвязи между симптомами, что позволяет конкретизировать задачи терапии.

Хочу отметить, что Джон Харрисон основной акцент делает на изменениях личностного, поведенческого характера. Спастические задержки автор считает следствием психологических нарушений. Такой подход разумен и весьма продуктивен в приложении к большому количеству случаев заи-

кания, но в то же время нельзя забывать о сопутствующем заиканию физиологическом дефиците, ведущем, как правило, к появлению первых речевых судорог, на фоне которых, по сути, разворачивается и крепнет вся причудливая картина заикания. Роль логопедии в данном случае оказывается заниженной. Считаю, что заниматься личностью, не занимаясь речью (особенно в случаях тяжелого заикания), все равно как во время землетрясения начать строительство новых домов. Неслучайно программа МакГуайра, использующая наработки Джона Харрисона, широко использует приемы логопедии.

В заключение хочу поблагодарить переводчиков книги за их важный труд и сказать, что сама книга интересна, полна догадок и озарений, заставляющих задуматься, а идея Гексагона просто великолепна.

# **Организатор группы взаимопомощи «Я говорю свободно» (Минск) Денис Сотников**

Привет всем, меня зовут Денис, и я человек, который заикается. Что же было ДО прочтения этой книги? Я жил в своей старой парадигме, в которой заикание рассматривалось только как проблема речи. Моя история преодоления заикания не нова и не сможет никак вас удивить, такой задачи у меня и не стоит. Но все же только сейчас я понимаю, насколько ошибочны были мои представления о себе, насколько далеко я всегда уплывал от указывающего маяка в себе. Уплывал, потому что так сулили мне авторитеты в лице логопедов, а заикание всегда возвращалось, и я не понимал, почему.

К слову, именно с вопроса «почему» начались мои первые исследования себя. Как-то я начал замечать, что моя речь может измениться за время разговора несколько раз! Особенно это было заметно при разговоре по телефону, когда, начиная разговор, я сильно заикался, а в итоге мог достаточно свободно закончить беседу. И я стал разбираться. Выяснилось, что моя речь менялась от моего восприятия: если

тема разговора или отношение человека ко мне выглядели для меня безопасными для выражения чувств (собеседник в целом лояльно и открыто относился ко мне), то я отпускал себя и ступорил меньше, но когда чувствовал безразличие и формальное отношение ко мне – ступорил больше.

И именно в то время мне попала книга «Переосмысление заикания», которая сразу притянула меня своим многообещающим названием. Книгу я прочитал залпом за несколько ночей. Я был в шоке: оказалось, что мои догадки были верны, но не целостны в общем многообразии понимания заикания. Джон Харрисон дал многостороннюю характеристику этой проблемы. Все вопросы сняло как рукой, стало понятно, что я целиком и полностью связан со своим заиканием, и оно происходит не просто так.

На протяжении многих лет у меня формировалось определенное мышление, состоящее из ограничивающих убеждений касаясь меня и других, а мое суждение о себе всегда проецировалось на других людей: видел мир как спектакль, в котором я был актером, не желавшим раскрываться, а зрителей в нем воспринимал как судей, ждавших от меня гладкой идеальной речи.

Поэтому я решил снять с себя ярлык беспомощного «заики» и стать полноценной личностью, со всеми ее положительными и отрицательными сторонами. Я стал больше читать о человеческой природе, о психологии, о взаимоотношениях между людьми, о коммуникации, начал вести днев-

ник. Я стал выступать публично и организовал собственную группу взаимопомощи в Минске «Я говорю свободно», где многие люди, которые заикаются, имеют прекрасный шанс в безопасной для них обстановке стать сторонними наблюдателями своего поведения.

Мое сдерживание не ушло на сто процентов, но оно теперь не такое ужасное, как раньше. С того момента, как мое представление о себе стало шире и больше, появилась свобода в выражении себя, а также практически пропал страх общения. Заикание мне не мешает говорить то, что хочу и кому хочу. А гладкая речь меня непременно еще ждет, в этом нет никаких сомнений. Я изменил свой подход к пониманию проблемы, заикание перестало меня характеризовать как личность, а речь намного улучшилась. Расширяя свою зону комфорта, я стал находить потерянные когда-то кусочки себя, которые лежали где-то в темноте на задворках полного представления о себе. Теперь я доверяю себе как никогда в жизни и знаю, куда нужно стремиться!

Приятного всем чтения!

*Будь тем, кто ты есть, потому что если ты не будешь тем, кто ты есть, это будешь не ты.  
Эпитафия, кладбище Бутхилл, Тумстоун, Аризона*

*Жизнь идет дальше, и человек должен двигаться вместе с ней. С момента, когда он отказывается от самого себя, и в той мере, в какой он отказывается от самого себя, он совершенно незаметно начинает творить и пестовать свое псевдо-Я. Но это – Я*

без желаний. Человек что-то делает, но не для развлечения или удовольствия, а потому, что так надо – он должен подчиняться. Неосознаваемые навязчивые порывы начнут разрывать его на части, внутренние конфликты парализуют волю. Любой шаг, каждый миг станут разрушать его сущность и целостность. Но все это время он будет казаться обычным человеком, который ведет себя как обычный человек!

**Цит. по: Гордон Олпорт, «К психологии существования»**

*Нас изменяют не мысли, не прочитанные книги,  
а наши поступки.*

**Уинстон Черчилль**

# Предисловие

Как-то летним вечером в начале 80-х годов я сидел в гостиной Джона Альбака (John Ahlbach), исполнительного директора Национального проекта «Заикание» (NSP<sup>1</sup>). Мы пили пиво, говорили о том о сем. Было почти 11 часов ночи, совсем недавно завершилась встреча в отделении NSP в Сан-Франциско – одна из тех скучных встреч, когда приходят лишь несколько человек. На самом деле тем летом дела у нас в местном отделении шли не слишком удачно. На каждую встречу приходило по четыре человека, и то при удачном раскладе.

Беседа проходила оживленно, поскольку у меня и у Джона было нечто общее, что оказало сильное воздействие на наши жизни: мы оба боролись с хроническим заиканием и были одержимы желанием помочь другим справиться с этой проблемой.

Мое нарушение проявилось внезапно, когда мне было три с половиной года. Однажды мама уехала на полтора месяца в Европу с бабушкой, а когда она вернулась, я повел ее в сад и, как она рассказывает, показал на грядку петуний со

---

<sup>1</sup> В 1999 году совет директоров NSP проголосовал за изменение названия организации, и она стала называться NSA (Национальная ассоциация заикающихся). К тому времени организация давно уже переросла рамки просто «проекта». Далее в книге будут ссылки и на NSP, и на NSA.

словами: «Мамочка, смо... смо... смо... смотри ка... ка... ка... какие цветы!»

Хроническое заикания преследовало меня почти до 30 лет. Мое заикание никогда не было тяжелым: явное следствие того, что я никогда не позволял себе причуды во что бы то ни стало «продавить» речевой ступор. Я просто пережидал его, выдерживая длинные паузы.

Тем не менее, при моей чувствительной натуре, эти необъяснимые длительные паузы меня просто убивали. Говорить я мог хорошо, только болтая с друзьями. Но если мне нужно было читать в классе, говорить с кем-то важным в моем представлении или остановить незнакомца на улице, чтобы задать ему вопрос, меня будто чем-то затыкало. В итоге я стал «скрытым» заикой, то есть таким человеком, который может сойти за «нормального», но всегда опасается, что в любой момент его ужасный секрет раскроется.

Никаких особенных изменений не происходило, пока мне не стукнуло 25. Внезапно я бросил работу в рекламном агентстве моего отца, загрузился в Боинг-707 и улетел из Нью-Йорка в Сан-Франциско. Движение личностного роста в Калифорнии в начале 60-х годов только зарождалось, а Сан-Франциско был его эпицентром. Немедленно я оказался вовлеченным в различные мероприятия, связанные с развитием личности, включая встречи по интересам, 48-часовые марафоны без сна, посвященные самосознанию, несколько ЛСД-трипов, пару лет курсов психодрамы, группы ге-

штальт-терапии, клубы ведущих и тому подобное. Ко времени, когда 60-е подошли к концу, вследствие такого многостороннего исследования самого себя я имел уже большой опыт работы со своей внутренней сущностью.

Побочным эффектом такой моей активности стало постепенное исчезновение заикания. Более того, я почувствовал, что понимаю нечто, относящееся к сущности хронического заикания, о чем другие – даже профессионалы – не имеют представления: я увидел, что мои нарушения речи связаны с более глобальными проблемами. Оказалось, что на деле это трудности коммуникационного плана. Неудивительно, что я не заикался, когда был один.

Но с кем я мог этим поделиться?

Ответ нашелся в 1977 году, когда Боб Голдман и Майкл Шугерман (Bob Goldman & Michael Sugarman), два двадцатилетних парня из близлежащего местечка Walnut Creek, основали NSP (Национальный проект «Заикание»), организацию самопомощи людей с заиканием. У меня наконец появилось место, где мои идеи могли принести пользу. Я немедленно присоединился к NSP, где в конце концов на общественных началах стал заместителем директора и играл заметную роль в развитии организации... Вот так я и оказался тем вечером в гостиниой Джона Альбака, с которым мы старались вдохнуть жизнь в наше местное отделение NSP.

Группы всегда проходили свои взлеты и падения, и наше отделение определенно переживало кризис. Такие коле-

бания, несомненно, отражают многие вещи – групповую динамику, графики, погодные условия, личную инициативу, творчество и всякое такое. Каждая группа варится в своем собственном котле, и тем летом мы выглядели совсем печально.

Сидели мы с Джоном, потягивали пиво, и наш разговор сводился к тому, что творилось в других группах. Хьюстон, конечно, был нашей путеводной звездой. В Филадельфии и Южной Калифорнии тоже было все в порядке. Но были и отделения, сообщавшие Джону о проблемах с посещаемостью, как у нас. Чем мы могли помочь им?

Самой распространенной жалобой была недостаточная ясность целей деятельности. У нас действительно был стандартный формат встреч, описанный нами в пособии. Но при этом люди ощущали, что делают постоянно одно и то же. Вот тогда мне в голову и пришла идея собрать весь материал воедино и написать книгу о публичных выступлениях.

Хотя публичные выступления всегда пугали меня, было в них и нечто для меня притягательное. В своем воображении я мог представить себя со всей страстью выступающим перед толпой. После того как я присоединился к NSP, фантазии стали реальностью. У меня появилась возможность выступить перед другими в благоприятной обстановке. Я организовал и провел свой первый семинар – незабываемых два дня! – в 1982 году. Участвовало в семинаре примерно 15 членов NSP. Я проводил собрания местного от-

деления. Постепенно в роли спикера я стал чувствовать себя более-менее комфортно. Воодушевленный растущей уверенностью, я стал присматриваться к людям, которые были по-настоящему хорошими ораторами. Старался представить себя на их месте. Что они ощущают? Что они делают? Что придает им привлекательности? Откуда идет их уверенность?

Когда я говорил с Джоном тем летним вечером, меня внезапно посетила мысль: почему бы не написать руководство по публичным выступлениям! В конце концов я остановился на 10 уроках, каждый из которых был основан на моих наблюдениях за хорошими ораторами и тем, что они делали. Кроме того, я включил в книгу эссе о преодолении страхов выступления, которое для меня напрямую связано с опытом выступлений.

Руководство, озаглавленное *«Как победить свои страхи выступления перед людьми»*, в первом издании содержащее 50 страниц текста, было отпечатано на матричном принтере. Это руководство получило популярность в ряде отделений NSP. Упражнения были простыми, а члены отделений смогли получать ценные отклики от товарищей.

Понемногу нововведение стало просачиваться в отделения и использоваться в качестве дополнения к регулярным программам. Отзывы были хорошими. Обнаружилось, что информация и упражнения реально помогали уменьшить страх выступления перед группами, представляя эту рече-

вую ситуацию в ином свете. Эта книга давала также инструментарий и методы выстраивания речевой ситуации в интересах говорящего.

В течение последующих двух десятилетий я продолжал писать статьи для информационного бюллетеня NSA под названием *Letting GO* («Отпусти себя») и других изданий, а когда написанное представлялось подходящим для книги о публичных выступлениях, я включал его в последующее издание.

Через какое-то время стало очевидным, что эти статьи описывали новый подход к заиканию и зачастую давали продуктивные ответы на вопросы, касающиеся заикания. В конце концов название книги было заменено на «Переосмысление заикания. Все о том, что такое борьба за речь».

Книга состоит из восьми частей.

**Часть 1** вводит новый, целостный взгляд на заикание, позволяющий ответить на некоторые давние вопросы.

**Часть 2** исследует мышление заикающихся.

**Часть 3** рассматривает влияние восприятия на заикание.

**Часть 4** рассматривает заикание в плане генетики.

**Часть 5** представляет различные истории излечения.

**Часть 6** это трехлетняя эпопея выздоровления человека.

**Часть 7** содержит руководство по публичным выступлениям.

**Часть 8** представляет ресурсы для личностного роста и

изменений.

Я хочу выразить благодарность сотруднику NSA Полу Энгельмену (Paul Engelman), предложившему это новое название книги. Хочу также выразить огромную признательность Ришару Парену (Richard Parent) из Монреаля, выполнившему перевод книги на французский: *Redüëñir Le Bÿgaiement: La vraie nature du Combat pour s'exprimer*. Английская и французская версии книги находятся в свободном доступе на сайте <http://www.mnsu.edu/comdis/kuster/infoaboutstuttering.html#holistically>.

Перевод на испанский одного из ранних изданий книги доступен в *Fundaciyn Espacola de la Tartamudez*. Адрес фонда: [fundacionttmes@gmail.com](mailto:fundacionttmes@gmail.com).

Я надеюсь, что эта книга будет полезной для всех, кто хочет избавиться от страха речи и лучше понять, что на самом деле представляют собой хроническое заикание и речевые ступоры.

*Джон Харрисон*

*Сан-Франциско, август 2011*

# Пролог

## ЧТО ТАКОЕ ЗАИКАНИЕ НА САМОМ ДЕЛЕ?

Отчего я не могу говорить? Почему мои слова застревают? Почему я могу говорить, пока я один, но не могу при других?

Эти вопросы сводят с ума.

На протяжении тысячелетий хроническое заикание является одной из самых загадочных, непонятных, ставящих в тупик и, кажется, неразрешимых головоломок. В появлении заикания обвиняют детскую травму, ревность между родными братьями и сестрами в семье, подавленный гнев, детскую сексуальность, дефекты языка, губ, неба, челюстей, глотки, химический дисбаланс, чрезмерно строгое воспитание, чувство вины, конфликт притяжения – избегания, – много чего.

За заикание брались врачи, исследователи речи и языка, психологи, философы, бихевиористы, семантики, генетики и, конечно же, множество шарлатанов. Тем не менее, несмотря на количество умов, занятых проблемой, невзирая на количество боли и страданий, которые принесло это нарушение людям за много веков, как это ни удивительно, мы так и не смогли достичь консенсуса в вопросе сущности заикания

и его причин.

От нехватки теорий мы, однако, не страдали.

Вероятно, вы слышали о Демосфене, известном полемисте из Афин, родившемся в 384 году до н. э., который вырос с заиканием, был замкнутым, одиноким и проводил детство за книгами.

Несмотря на заикание, Демосфена обуревали амбиции и тяга к публичности. И ничего... ничего!.. не могло остановить его, даже его нарушенная речь. Чтобы укрепить свой голос, он вставал на берегу и упражнялся в речи с камешками во рту, пока его голос не становился слышен в грохоте волн. Он также поднимался на холмы с грузом, висящим на груди, чтоб развить силу легких.

Но на каждого Демосфена приходились сотни страдальцев, которые прятались от разговоров. Либо их публично унижали, либо они скрывали свой недостаток, постоянно опасаясь, что их «секрет» будет раскрыт.

И всегда стоял вопрос: «Что же такое заикание на самом деле?»

По заключению Аристотеля, люди заикаются, потому что либо слишком много выпили, либо думают быстрее, чем могут говорить. В те же времена Гиппократ полагал, что проблема может возникнуть, если у говорящего «мысли о новых вещах появляются прежде, чем он успел выразить то, что у него уже было в мыслях».

Раз язык и ротовая полость очевидно принимают участие

в борьбе за речь, то и ранние подходы к решению задачи ограничивались исключительно этими частями тела. Многие «лечения» вызовут у вас улыбку и удивление, а какие-то заставят и содрогнуться.

Корнелий Цельс, римский врач и философ, полагал, что ответ лежит в полоскании горла отварами различных пряностей, жевании горчицы, лука и чеснока (в качестве стимулирующих средств). Он рекомендовал втирать в язык лекарственные растения, чтобы помочь расслабить мышцы-артикуляторы, а также массаж головы, шеи, рта и подбородка. Если результата эти действия не приносили, то, по его требованию, пациент погружал голову в холодную воду, употреблял хрен и рвотные средства.

Все идет еще с тех времен. Тем, кто страдал этой проблемой с рождения, предписывалось захватить язык щипцами, потом вытянуть его и подрезать крючком нижнюю поверхность языка.

Противостоять хирургическим решениям было сложно. В 1608 году врач Фабрикус Хилданус подрезал уздечку языка – складку кожи под языком, которая крепится ко дну ротовой полости, – предполагая, что ее аномальная толщина препятствует языку подниматься к небу или к зубам.

В 1830 году хирург Эрве де Шегуэн решил, что причиной заикания является либо слишком короткий язык, либо неправильно расположенная уздечка (которую в таком случае рекомендовалось удалить).

В 1841 году Иоганн Фридрих Диффенбах в Берлинском университете выдвинул гипотезу, что заикание вызывается спазмом голосовой щели, который передается на язык в виде языковой судороги. Его метод лечения заключался (приготовились?! ) в вырезании треугольного клина из основания языка, чтобы эти импульсы могли проходить.

То, что эти хирургические процедуры эффекта не давали, особого удивления не вызывает.

«Эксперты» в Индии были тоже изобретательны, но более гуманны. Они предписывали упражнения для языка и употребление таких продуктов, как очищенное масло и семена баклажанов, смешанные с медом, а также тмин и семена утесника, смешанные с солью. Кислые фрукты рекомендовались для стимуляции языка и ликвидации избытка мокроты. Из более позднего – есть подробное описание процедуры, при которой ядовитая змея, яд которой относительно безопасен, кусает заикающегося под язык.

Англичане изобрели собственные изощренные подходы. Д-р Джозеф Франк в своей «Практике медицины» полагал, что заикание – это порок, одолеть который могут регулярные побои.

В списке методов лечения заикания значились еще, помимо прочих, инъекции французского средства от насекомых, которым обычно обрабатывали коров, прикладывание пиявок к губам и поедание козьих катышков.

Как бы нелепо это и не выглядело сегодня, но суть такова:

*люди пытались найти решение загадки заикания, основываясь на тех знаниях, которыми они владели на тот момент.* Проблема была в том, что знать им нужно было то, что тогда не было еще известно. Таким образом, ничего толкового придумано быть и не могло. Такое положение дел сохранилось и до наших дней.

Конец XIX века увидел переход от физического к психоаналитическому подходу. Зигмунд Фрейд сделал в 1915 году предположение, что заикание может иметь какое-то отношение к конфликту, связанному с функцией дефекации. Поскольку нормальная речь может рассматриваться «актом отделения, изгнания чего-то из себя во внешний мир», он предположил, что заикание, особенно в форме речевого ступора, являет собой некую форму запора.

Врач из Бостона Изадор Кория (Isador H. Coriat) заключил, что заикание является тяжелым психоневрозом, вызванным сохранением во взрослой жизни рефлексов грудного младенца. По его мнению, у практически любого заикающегося можно проследить движения, относящиеся к прегенитальной стадии развития либидо, когда еще сохраняются сосательные рефлексы и рефлекс кусания. Короче говоря, заикание можно рассматривать как акт сосания некоего воображаемого соска.

Звучит все это, конечно, нелепо, но не стоит забывать, что Кория, как и все, кто выдвигал теории до него, был вдохновлен и одновременно ограничен идеями, актуальными на тот

день.

По мере продвижения в век двадцатый социальные науки становились все более изоощренными, а поведение человека изучалось все подробнее. Сюда можно отнести и исследования причин заикания. Множество таких ранних исследований было проведено в Университете Айовы при поддержке Карла Эмиля Сишора (Carl Emil Seashore), под чьим началом была создана кафедра философии и психологии.

Первым выпускником кафедры был Ли Эдвард Трэвис (Lee Edward Travis), которым с 1924 по 1927 год была спроектирована и создана первая целевая лаборатория в Айове, занимавшаяся исследованиями коммуникационных нарушений. Вместе с Сэмюэлем Ортоном (Samuel Orton), главой кафедры психиатрии в университете, они разработали «Теорию церебральной доминантности», в которой постулировалось, что заикание это результат конфликта между правым и левым полушариями головного мозга при управлении структурами мозга, используемыми при речи. Однако после нескольких лет интенсивных исследований оказалось, что люди с заиканием в плане мозговой активности не имеют значимых отличий от людей без заикания.

Новая программа, относящаяся к речи, а также исследования в области теории церебральной доминантности в связи с заиканием привлекли в Университет Айовы многих перспективных ученых, интересующихся заиканием. Можно назвать такие известные имена, как Уэндел Джонсон

(Wendell Johnson), Чарльз Ван Рипер (Charles Van Riper), Оливер Блудштейн (Oliver Bloodstein) и Дин Уильямс (Dean Williams). После ранних работ по теории церебрального доминирования эти ученые со многими другими продолжили расширение изученной области заикания.

В эти исследования входили:

- Взаимосвязь личности и заикания.
- Возникновение и развитие заикания на ранних стадиях.
- Терапия заикания и ее эффективность.
- Восприятие заикания слушающими.
- Нейрофизиология заикания и беглой речи у людей с заиканием.
- Взаимодействие родитель – ребенок при заикании.
- Подтипы и факторы риска при возникновении и развитии заикания.
- Связь развития моторики и языка у детей с заиканием.
- Факторы, влияющие на результат лечения при заикании.

Некоторые дефектологи пытались объяснить динамику заикания только с позиций поведения. Были проведены исследования, в которых испытуемые получали положительное или отрицательное вознаграждение в зависимости от того, насколько они были в состоянии сохранить беглость речи. Однако убедительных результатов получено не было, и в конечном итоге чисто поведенческий подход ушел в небытие.

Сегодня генетики ищут гены, «вызывающие» заикание. Как правило, средства массовой информации поднимают большую шумиху при каждом открытии такого сорта, снабжая его заголовками типа «Тайна раскрыта», но до сих пор никто не объяснил, как может мутантный ген вызывать заикание: каких-либо механизмов предложено не было. Более того, ни одна из теорий не может установить, является ли этот ген причиной заикания либо это просто один из факторов. (В качестве аналогии: если вы проведете химический анализ говядины *Беф Бургиньон*, вы обнаружите присутствие специи тимьяна. Но сможете ли вы утверждать, что именно в тимьяне вся суть *Беф Бургиньон*? Вряд ли. Вам требуется куча ингредиентов. А потом вы должны смешать их особым образом.)

Таким образом, спустя многие годы, даже при всех этих умственных усилиях и проведенных исследованиях, определенного ответа так и не получено. Остается все тот же старый вопрос: «Что такое на самом деле заикание?» Терпят неудачу попытки построения парадигмы, или модели, достаточно широкой, чтобы охватить все вопросы, которые связаны с хроническим заиканием.

## **ВСЕОБЪЕМЛЮЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ**

Эта книга являет собой попытку представления единой концепции – концепции достаточно общей, чтобы ответить

на все старинные вопросы о заикании. Делается это путем пересмотра того, что такое заикание и речевой ступор.

Но книга эта не могла пройти мимо семи ключевых событий, произошедших за последние полвека.

**Когнитивная психология.** Когнитивная психология рассматривает то, как человек воспринимает свой опыт. Основной вклад на этом поприще был сделан Алфредом Коржибски (Alfred Korzybski), польско-американским философом и ученым, который запомнился более всего разработкой теории общей семантики – не путать с семантикой, никакого отношения к этому не имеющей. Работа Коржибски «Наука и психическое здоровье» (*Science and Sanity*), опубликованная в 1933 году, постулирует, что мы не в состоянии исследовать мир без посредников, в качестве которых выступают наша нервная система и использование языка. Иногда наше восприятие и наш язык на самом деле вводят нас в заблуждение относительно «фактов», с которыми мы должны иметь дело.

Например, Коржибски предостерегал читателей относительно использования глагола «быть». Он указывает, что ярлыки, такие как «я заикаюсь» или «он заикается», претендуют на полное описание человека, в результате вгоняя человека в некие рамки, из которых человеку бывает невозможно выбраться. Таким образом, если «заикающийся» это то, что вы из себя представляете, то если вы не заикаетесь, у вас что-то утрачено из того образа, который вам соответствует.

Работа Коржибски помогла подготовить почву для гештальт-терапии, рациональной эмотивной поведенческой терапии, нейролингвистического программирования – всех тех дисциплин, которые сегодня имеют отношение к редуированию заикания и речевых ступоров.

Я открыл для себя труд Коржибски, когда начал посещать занятия по словесности в State College Сан-Франциско. Мне повезло – моим преподавателем был известный автор, занимающийся общей семантикой, С. И. Хаякава (S. I. Hayakawa), чей бестселлер «Язык в мыслях и действиях» (*Language in Thought and Action*) сыграл важную роль в популяризации работы Коржибски для широкой аудитории. Мое изучение общей семантики наряду с увлекательным стилем преподавания Хаякавы оказало большое влияние на мой образ мыслей. Дискуссии и идеи помогли мне понять, как мои привычные мыслительные процессы оказываются ориентированы на тип мышления, пригодный для выполнения задач, и как это, в свою очередь, подпитывает ограничения в моем поведении.

**Движение за развитие человеческого потенциала**. В начале 60-х люди, в особенности в возрасте от 20 до 30 лет, вдруг обнаружили, что они не привязаны к традиционному образу жизни, что они могут жить иначе и искать то, что делает их бытие счастливым и не пустым. Этот эмоциональный и интеллектуальный взрыв породил хиппи, психоделические эксперименты, район Хейт-Эшбери в Сан-Франциско и бес-

конечные эксперименты с новыми и разнообразными общинами и образом жизни.

**Группы по интересам.** Группы по интересам берут свое начало от тренингов групповой психотерапии (Т-группы) конца 40-х и 50-х годов. Т-группы, в свою очередь, выросли из конференций по динамике малых групп, проводившихся в Национальной лаборатории тренинга (National Training Laboratory) в Бетеле, штат Мэн, в 1947 году. С самого начала эти группы были созданы, чтобы помочь руководителям и менеджерам более внимательно относиться к запросам своих сотрудников. Но к концу 50-х – началу 60-х годов они переросли в нечто большее и серьезное. Они получили известность как «группы по интересам» или «групповая психотерапия».

В 60-х годах был всплеск интереса к групповой психотерапии, особенно в Северной Калифорнии. Район Сан-Франциско стал Меккой для людей со всей Америки, которые хотели поэкспериментировать с новыми способами отношений между людьми.

В типичной группе по интересам было от семи до пятнадцати человек, которые собирались, чтобы снять с себя вежливые социальные маски и выразить свои настоящие чувства. Акцент делался на вербальное взаимодействие, игры и другую деятельность, которая способствует открытому проявлению одобрения, критики, приязни и неприязни и даже гнева и слезам, но не выдержке и подавлению экспрессивно-

сти, что правят обычно в нашем социуме.

**Системное мышление.** С ростом технологий особый упор делался на развитие крупных и более сложных систем. Космическая программа США и высадка на Луне были всего лишь примером того, как системное мышление меняло наши представления о возможном.

**Группы самопомощи.** Многие годы заикающиеся были вынуждены полагаться на логопедов и психологов. Но в начале 70-х годов сообщество заикающихся стало понимать, что принятие на себя ответственности за собственный рост и развитие имеет и свои преимущества. Заикающиеся стали понимать, что имеют некий определенный уровень знаний. Что им не следует всецело полагаться в своем продвижении на «экспертов». Они могли расширять свои возможности. В эту пору возникли организации типа Speakeasy («Легкая речь») и NSA (Национальная ассоциация заикающихся).

**Персональный компьютер.** Что здесь сказать? Компьютер изменил все. Человек имеет теперь фантастические возможности для изучения, исследования, перемен и расширения сфер своей жизни.

**Интернет.** Во времена моего детства ситуация, когда один заикающийся ребенок знает о своей проблеме больше, чем другой, была бы попросту невозможна. Сегодня совершенно другое дело. Чаты в интернете, сайты типа Facebook и YouTube дают человеку с заиканием возможность общаться, делиться информацией, получать советы и решать общие

проблемы совместно с людьми по всему земному шару. На самом деле части этой книги начали свою жизнь как длинные сообщения на форумах Stutt-L и neurosemanticsofstuttering.

Конечно, нельзя обойти вниманием и программу Skype, которая дает возможность поговорить с глазу на глаз с другими заикающимися по всему миру, если у них есть PC или Макинтош и линия связи. Все, что вам нужно, это Skype и дешевая камера для интернета. Вы можете даже проводить конференции, на которых могут одновременно присутствовать люди с полудесятка континентов.

*И все это бесплатно!*

## **ПОЛНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ**

Мое собственное заикание стало для меня загадкой с того момента, когда я в четвертом классе встал для ответа и, к ужасу своему, обнаружил, что не могу выдать из себя ни слова. Все, казалось, застыло. Сводило с ума то, насколько свободно я мог говорить в неформальной обстановке, но поставь меня перед классом, перед человеком, значимым для меня, или попроси остановить незнакомца, чтоб узнать дорогу, – и с большой вероятностью я стану похож на автомобиль с заглушим вдруг двигателем. Не скажу, что у меня были серьезные проблемы, как у кого-то, но и этого было достаточно, чтобы в жизни моей появились озабоченность и непредсказуемость.

Вопреки сложностям с речью, а скорее, даже из-за них, я отказался от спокойной работы в рекламном агентстве моего отца, когда мне было двадцать пять лет, и поехал на Запад. Я не знал, что именно с этого начинался путь к моему выздоровлению.

Я прибыл в Сан-Франциско из Нью-Йорка в начале 60-х. Моей первой работой было создание рекламных текстов, в основном в области технологий. Северная Калифорния, особенно окрестности Сан-Франциско, с 60-х годов начали именоваться «Силиконовой долиной» из-за быстрого роста компаний, связанных с технологиями. Хотя к технологиям я особого отношения и не имел (у меня было классическое английское университетское образование), я был в состоянии содействовать развитию бизнеса клиента, разрекламировав его продукцию. Диапазон продукции был от аналоговых компьютеров до электронных измерительных приборов.

Особенно меня впечатляло то, как работали системы. Отдельные компоненты этих электронных устройств были выполнены на уровне произведений искусства. Но не это давало им такую мощь. Дело было в том, *как* эти компоненты взаимодействовали друг с другом. В немецком для этого есть слово *гештальт* (gestalt). Это слово означает «организованное целое, которое больше, чем сумма его частей». Со временем системное мышление начало оказывать влияние на мои размышления о заикании.

Оно объясняло также, почему после многовековых попы-

ток найти причину заикания никто не нашел удовлетворительного решения, отвечающего на все вопросы. Возможно, произошло это потому, что не было заикания *как такового*. Вместо этого существовал *геиштальт* заикания, система, которая проявлялась посредством определенной группы компонентов, особым образом организованной.

## ГРУППЫ ПО ИНТЕРЕСАМ

Еще одной вещью, которая повлияла на мои раздумья о заикании, были группы по интересам. Моим приобщением к подобного рода опыту был Синанон (Synanon), группа самопомощи, организованная в 1958 году в Санта-Монике, Калифорния, для наркоманов, правонарушителей и других групп асоциального поведения. В 1961 году Синанон открыл центр в старом здании склада в Сан-Франциско и вскоре стал центром притяжения людей из того общества, которому по субботним вечерам открывались двери в места, полные хорошей музыки и закусок.

Мы не были наркоманами – нас там называли «squares» («квадратами») – мы восхищались жизненной силой и энергией членов клуба. Мы западали на ту откровенность и честность, которой так часто не хватает нам в нашей повседневной жизни. Каждый там казался нам настоящим и общительным.

Сутью жизни Синанона была групповая активность, на-

зываемая *игрой*, в которой людей вынуждали быть честными и открытыми в том, о чем они думают, что чувствуют. От всех участников Синанона требовалось ежедневное участие в этих *играх*.

*Игра* проходила без ведущего, а центр внимания перемещался от одного человека к другому. *Игра* была более доступна, нежели терапия. Это была смесь хохота, слез, гнева и всех других эмоций, которые выходили наружу. Целью было помочь людям почувствовать свою сущность, стать честными. Чем больше человек уходил от истины, тем глубже была та яма, которую он копал сам себе.

В начале 60-х Синанон открыл эти *игры* и для «квадратов» (т. е. для обычных граждан), подобных мне. Общей целью всех этих переживаний было изучение своего поведения и ценностей, чтобы стать более жизнеспособными и успешными в межличностных отношениях. Еще один бонус: возникает понимание того, что на самом деле означает «быть честным». Мы многое узнали о людях вообще. Я участвовал в этих еженедельных *играх* в течение всех трех лет, пока был связан с Синаноном.

За это время я многое узнал о себе и выработал реальное понимание того, что такое мое хроническое заикание. Я осознал, что в речевые ступоры оказываюсь вовлечен я сам, целиком и полностью. Обратившись ко всем ключевым составляющим системы заикания, включая и физические действия, которые я производил во время ступоров, я в конеч-

ном счете смог рассеять, а точнее сказать, растворить свое речевое нарушение.

А в 1977 году, десять лет спустя, я оказался способен с пользой распорядиться этой информацией. Это был год, когда Майкл Шугарман и Боб Голдман основали Национальную ассоциацию заикания в Сан-Франциско. Я стал одним из первых ее членов.

За 34 с лишним года я затратил довольно много времени на освещение вопросов заикания. Я участвовал в тысячах часов собраний отделения NSA. Написал уйму статей. Записал многие и многие интервью. Выступал. Вел семинары по всей Америке и в восьми странах на трех континентах. Выслушал истории жизни многих тысяч людей с заиканием.

Основываясь на этом богатом опыте, я чувствую удовлетворение оттого, что смог по делу ответить на извечный вопрос: «А что же такое заикание на самом деле?».

## ОБ ЭТОЙ КНИГЕ

Книга эта по многим причинам необычная. С одной стороны, она писалась – или записывалась и монтировалась – почти 30 лет. Многие из глав были статьями, созданными специально для бюллетеня NSA *Letting GO*. Какие-то главы начинались как длинные послания, писавшиеся в ранние утренние часы для пары форумов, в которых я активно участвовал. Ну и оставшиеся главы писались именно для

этой книги.

Некоторые фрагменты предоставлены членами сообщества заикающихся (в том числе и логопедами), в них, как мне показалось, есть что-то особенное и уникальное, что необходимо было включить в текст.

Из-за того, что все эти фрагменты первоначально создавались как отдельные статьи, вы можете заметить, что некоторые вещи, такие как описание Гексагона Заикания, появляются в разных частях этой книги. Это не досадная оплошность. Кроме того, что эти части были написаны в разное время, большинство глав окажется не полным без ключевого материала, каковым является описание Гексагона.

Когда появляется что-то новое, мне нужно услышать это много раз, прежде чем это уляжется в моей голове, потому надеюсь, что вы найдете эти повторения полезными.

## ССЫЛКИ

Bobrick, B. *Knotted Tongues: Stuttering in History and the Quest for a Cure*. New York 1996.

*Stuttering Project at the University of Iowa*. Wikipedia, The Free Encyclopedia. Retrieved 02:15, 2010, from <http://www.iowa.edu/comsci/research/stuttering/history.html>.

# Часть 1

## Понимание системы заикания

Первоначально эта книга была опубликована под названием «Как преодолеть страх выступлений на публике» и была посвящена тому, как стать более эффективным оратором и чувствовать себя комфортнее во время публичного выступления. Но когда я закончил излагать десять упражнений, я осознал, что затронутые мной вопросы – восприятие себя и других, характер восприятия, убеждения, физиологические реакции, традиционные способы мышления – и составляют тот круг вопросов, рассмотрение которых необходимо, если вы хотите убрать свое заикание.

Люди не осознают, что все взаимосвязано. Всем знакомы сетования: «Вот если бы я не заикался, то бы мог сделать то-то и то-то». Однако, по моим наблюдениям, ваша речь и ваша жизнь должны рассматриваться как сделанные из одного теста. А те же самые силы, что движут вашим заиканием, управляют и другими сферами жизни.

В очерках **Части 1** сделана попытка охарактеризовать систему заикания в целом и ответить на некоторые начальные вопросы о том, как функционирует хроническое заикание и почему именно таким образом.

# Не тесновата ли старая парадигма?<sup>2</sup>

Если я спрошу вас, о какой стране вы подумаете при словах «наручные часы», вы, вероятно, ответите: «О Швейцарии». И причина будет веская. На протяжении веков швейцарцы занимали лидирующую позицию в производстве часов. Они были в авангарде каждого новшества, от самозаводящихся часов до водонепроницаемых. К 1968 году более 65 % всех часов, проданных в мире, были произведены в Швейцарии. И на их долю приходилось более 80 % прибыли с продаж.

Однако к 1980 году уже только 10 % всех часов в мире были швейцарскими, а прибыль упала до 20 %.

Что же случилось?

Когда швейцарские ученые из исследовательского института кантона Невшатель изобрели первый в мире электронно-кварцевый механизм, существенно превосходящий по точности механические аналоги, они показали свое изобретение швейцарским часовщикам. Но, к их удивлению, часовые компании со старинными традициями к новинке остались равнодушны.

---

<sup>2</sup> Это текст презентации, сделанной Джоном Харрисоном на Первом всемирном конгрессе речевых нарушений. Конгресс спонсировался Международной ассоциацией свободной речи и проходил 1–5 августа 1994 года в Мюнхене.

«И где здесь прецизионные пружины? – поинтересовались они. – Где все те ноу-хау, на которых держится наша репутация? Да, концепция интересна. Но это, конечно же, не может называться *Часами*».

Затем были совершены две *большие* ошибки: (1) не был оформлен патент на кварцевый механизм и (2) было сказано: «Давайте представим изобретение на Всемирной конференции часовых производителей и посмотрим, что скажут люди».

А кто там был на конференции? Догадываетесь, конечно. «Сейко». Японские часовщики быстро смекнули, какой роскошный подарок свалился им на голову. И таким образом, не швейцарцы, а японцы обогатились на разработке электронно-кварцевого механизма, став безусловными лидерами на мировом часовом рынке.

Как получилось, что швейцарские компании упустили такую замечательную возможность?

Швейцарские часовщики оказались зашорены в своих застывших представлениях о том, что такое наручные часы. Короче говоря, часовая промышленность Швейцарии пострадала от *паралича парадигмы*.

Что такое паралич парадигмы? И что такое вообще парадигма?

Существительное «парадигма» происходит от греческого слова *paradeigma*, которое означает «модель, принцип, образец». Парадигма – это набор предположений, идей и убежде-

ний, которые определяют то, как мы формируем наши мысли. Благодаря парадигме в сознании существует заслонка или фильтр, который сдерживает поток мыслей и эмоций, не позволяя ему переполнить нас. Иначе информации было бы слишком много, и мы не могли бы отличить важное от несущественного.

Парадигма определяет наше видение. Возьмем, к примеру, политические парадигмы: демократия, социалистическое государство, монархия, диктатура или тоталитарное государство. В каждом из перечисленных государств разное представление об индивиде и разные формы правления. Представьте себе, например, насколько по-разному встретят в столице страны самопровозглашенного диктатора и законно избранного президента. Благодаря парадигме каждое событие в стране воспринимается человеком уникальным образом.

Парадигмы побуждают нас замечать некоторые вещи и игнорировать другие, а также предугадывать вероятные события, основываясь на ряде предположений. Например, до 80-х годов XX века считалось, что причиной язвы желудка и двенадцатиперстной кишки является стресс и неправильное питание, а упор при лечении делался на госпитализацию, постельный режим и специальную диету. Однако подобное лечение давало недостаточный эффект. Затем парадигма значительно изменилась. В 1982 году австралийские врачи Робин Уоррен и Бэрри Маршалл установили наличие связи

между бактерией хеликобактер пилори (*Helicobacter pylori*) и возникновением язвы и пришли к выводу, что именно хеликобактер пилори, а не стресс или неправильное питание, является причиной язвы желудка. Это открытие позволило медицинскому сообществу разработать соответствующие процедуры для эффективного лечения.

Когда влияние парадигмы мешает людям составить точную картину происходящего (как, например, было в случае с язвой желудка и со швейцарскими производителями часов), их можно назвать жертвами паралича парадигмы.

## НЕСЛОЖНАЯ ЗАГАДКА

Попробуйте решить головоломку. Разгадать ее не сложно, если знать подход.

Джордж Белфаст – человек, который умел быстро бегать и держал себя в превосходной физической форме. Он говорил с искренней гордостью: «В моей спальне до ближайшей к кровати лампы – 12 футов. Тем не менее, будучи один в комнате и не используя никаких проводов, веревок, приборов или иных хитроумных приспособлений, я могу выключить эту лампу и успеть лечь в кровать до того, как в комнате станет темно».

Каким образом Джордж это делает?

Сложно найти ответ? Тогда вы, вероятно, захотите понять, как вы формулируете проблему. Какие предположения

вы делаете? Если вы никак не можете найти ответ, то возможно, вы используете неверную парадигму. (Решение загадки можно найти в конце этой главы.)

А теперь о тупике, в который попадает большинство из нас при попытке понять заикание. Мы рассматриваем заикание как проблему познавательную. Как проблему поведенческую. Как проблему генетическую. Или как проблему психологическую. И, к сожалению, ни одна из перечисленных парадигм сама по себе не может дать ответы на все вопросы.

Но если все наши знания о заикании истинны, то мы уже знаем все, что нам нужно знать. Нам остается просто создать парадигму, объединяющую все эти различные подходы. А для этого нужен человек, который в состоянии это сделать.

## **ЧЕЛОВЕК, СОЗДАЮЩИЙ ПАРАДИГМУ**

У Джоэла Баркера в его книге «Парадигмы. Приблизить будущее» (Joel Barker. *Paradigms: the Business of Discovering the Future*) получается, что человек, создающий новую парадигму, часто выглядит аутсайдером. Это человек, который умеет выходить за рамки привычного (то есть за рамки доминирующей парадигмы), поскольку он или она не считает себя частью установленного порядка. Это человек, способный взглянуть на ситуацию свежим взглядом.

Некоторые из нас, входящих в сообщество самопомощи заикающихся, вполне такому описанию соответствуют. Из-

за того, что мы не получали образование как специалисты по речевым патологиям, у нас нет формальной приверженности классическим взглядам на заикание. Многие из нас, конечно, вполне разделяют традиционные точки зрения на роль логопедии. Но есть и другие, сделавшие значительные открытия посредством непредвзятого изучения и наблюдения... да и просто так получилось по жизни.

Стоит ли уделять внимание таким озарениям? Не забывайте, что на логопедов мы не учились. У нас нет ученых степеней. Откуда мы можем знать, что может быть потом использовано профессионалами?

## **НЕПРЕДВЗЯТОЕ НАБЛЮДЕНИЕ**

Философы Востока скажут, что истину можно постичь, просто наблюдая. Антрополог Маргарет Мэд (Margaret Mead) как-то отметила, что среди людей, работающих в ее области, есть тенденция слишком поспешно увязывать увиденное с тем, что ожидалось увидеть. Она говорит, что ничего нового таким образом не получишь. Следует наблюдать непредвзято.

Вам нужно устроиться в традиционном поселении и понаблюдать. В какой-то момент вы заметите, что поведение людей вот там имеет некое отношение к поведению людей вот здесь. Хм... в чем эта связь? Что это значит? Сложно сказать.

Пожалуй, стоит понаблюдать еще. Наблюдаете еще. Может быть, вы видите те самые уже ожидаемые роли и ритуалы. А может быть, и нет. Возможно, это что-то абсолютно новое. Такой способ наблюдения ведет к открытиям в антропологии, так же как и в других областях.

Вот вам пример того, о чем я говорю. Обычно я заправлялся бензином недалеко от моего дома (это было еще до того, как ввели самообслуживание), и каждый раз, когда я ехал туда, я намеревался сказать оператору «заполните доверху» без каких-либо затруднений, без уловок и способов, позволяющих избежать запинок. Порою я мог это сделать, но бывали дни, когда у меня не получалось. Месяцами я задавался вопросом: отчего так?

И я начал отмечать, что еще происходит в моей жизни в это же время.

Я обнаружил, что никаких или практически никаких проблем с произнесением слов «заполните доверху» у меня не бывает в те дни, когда все хорошо в отношениях с женой.

Но когда мы не ладим друг с другом, когда я рассержен или обижен и мне приходится сдерживать свои чувства, сказать фразу гораздо сложнее, и я вынужден прибегать к уловкам, добавляя слова «для разгона», например: «Так, вы можете его заполнить доверху?».

В данном случае чувства, оставшиеся невыраженными по отношению к жене, переносятся на мой контакт с сотрудником станции обслуживания. У меня появился кто-то, стоя-

щий надо мной, я почувствовал себя в подчинении. Это, в свою очередь, включило мой страх авторитетов и страх проявить себя открыто и чрезмерно настойчиво. Спроси меня тогда – я бы ответил, что сдерживал меня страх заикания. Но на деле все было гораздо серьезнее.

Постепенно я стал видеть более изощренные пути, которыми эмоции и иные факторы играли на систему заикания. Если бы я был заперт в рамках традиционной логопедии и сосредоточен исключительно на заикании, я бы никогда не «собрал пазл».

Большинство логопедов обучены работать в рамках парадигмы, которая призывает сосредоточить внимание почти исключительно на речи и на эмоциях, тесно связанных со страхами произнесения слов и речевых ситуаций. В результате у клиентов не возникает даже мысли взглянуть, что же стоит за их страхами заикания, и они, таким образом, остаются в неведении относительно факторов, которые хотя бы потенциально могут способствовать заиканию.

## **НЕИСПОЛЬЗОВАННЫЙ РЕСУРС**

Среди множества заикающихся, которых я встретил в течение более чем 34-летнего членства в Национальной Ассоциации Заикающихся, я столкнулся с небольшой, но важной прослойкой людей, которые, как и я, излечились от заикания. Пути у многих из нас были разные. Один парень, кото-

рый мне встретился в начале 80-х, успешно применил к речи философию восточных единоборств.

Что касается меня, я приехал в Калифорнию 60-х – 70-х годов, поэтому у меня была возможность поучаствовать во множестве интенсивных практических курсов и программ личностного роста, которые проводились там в то время. Эти программы давали возможности для изучения себя, чего никогда не было ранее... Они были доступны всем, не только тем, кто заикался. Благодаря этим программам я смог начать бороться с силами, подпитывающими мои речевые ступоры.

Люди, которые добились значительного прогресса в своей речи, а особенно те из них, которые излечились, являются собой огромную ценность для профессионального сообщества. Тем не менее обращаются к нам достаточно редко. Например, я заикался 30 лет. И в возрасте за 40 полностью излечился. И как вы думаете, сколько логопедов сказали мне: «Слушай, Джон! Это действительно интересно. Рассказал бы мне подробнее, как ты это сделал!»

Ни одного!

## **НОВАЯ ПАРАДИГМА ЗАИКАНИЯ**

А задай они мне вопрос, я бы их ознакомил с той парадигмой заикания, которая возникла у меня из собственного жизненного опыта. Я пришел к пониманию заикания не просто как к речевой проблеме, а как к системе, вовлекающей

всего человека, – интерактивной системе, состоящей не менее чем из шести компонентов: поведения, эмоций, восприятия, убеждений, намерений и физиологических реакций. Эта система может быть представлена в виде шестиугольника, *каждая вершина которого воздействует и подвергается воздействию со стороны всех остальных вершин*. И этим динамическим взаимодействием шести компонентов система заикания поддерживается в относительном балансе.

Я считаю, что такая концепция полезна, поскольку отвечает на вопрос, идет ли речевой ступор от эмоций, от восприятия, от физиологии, от генетики или от среды окружения. Работает это *все сразу*. Ступор – это не вопрос «или-или»: это система, которая включает в себя постоянное взаимодействие всех факторов. Каждая точка может воздействовать на другие либо позитивно, либо негативно. Отсюда и получается, что в системе, большинство точек которой несут негатив, ждать сохранности свободной речи и легкости самовыражения практически не приходится. В то же время если точки системы позитивны, это поддерживается и свобода самовыражения, и речь человека. В следующей главе эта система описана более подробно.

До недавнего времени существовали аспекты заикания, которые не были исследованы и объяснены по той причине, что не хватало знаний и идей, делающих возможными открытия в определенных областях. Но сегодня, получив подпитку в виде новых концепций когнитивной психологии, а

также в связи с развитием групп самопомощи посредством интернета, позволяющего каждому, у кого есть компьютер и линия связи, легко обмениваться идеями со всем миром, мы готовы присоединить эти недостающие фрагменты.

Эта открывшаяся возможность сотрудничества для всех членов сообщества заикающихся дает нам наконец отправную точку для разработки новой парадигмы заикания, способной дать нам те ответы, которые мы ищем.

---

*Решение загадки: Джордж ложился спать днем.*

# Разработка новой парадигмы заикания

Есть известная задачка, в которой девять точек собраны в квадрат по три точки в каждом ряду. Вам надо соединить все эти точки четырьмя прямыми линиями, не отрывая при этом пера от бумаги.

Я помню свои попытки решить эту головоломку и разочарование, когда решение так и не находилось. После бесплодных усилий, когда казалось, что ничего так и не получится, я прекратил борьбу. Но просто так я сдаться не мог и спустя некоторое время к задаче вернулся.

Я спросил себя: «Что я предположил изначально? Как это меня ограничило?»

И я действительно нашел решение. Как и большинство людей, я полагал, что линии должны располагаться в пределах квадрата из 9 точек. Как только я вышел за границы фигуры, ответ был найден.

Извлеченный из этой истории урок имеет прямое отношение к моему излечению от заикания. Как человек, чья профессиональная деятельность была связана с творчеством (в NSA я работал на общественных началах), я знал, что если я долго и безрезультатно борюсь с проблемой, то обычно задача изначально неверна. Как человек, прозаикавшийся 30 лет

и полностью излечившийся<sup>3</sup> после 40, я убежден, что парадигмы, традиционно использовавшиеся при описании речевых ступоров у взрослых заикающихся, дают неполную картину того, что лежит в основании этих проблем.

Далее будет предложена другая парадигма, которая соответствует моему опыту превращения в человека с нормальной речью, а также моему более чем 30-летнему опыту пребывания в Национальной Ассоциации Заикающихся.

Но перед этим несколько слов об истории моего заикания. Я всегда знал, что у меня есть какая-то проблема с речью. Когда мне было четыре с половиной года, меня отправили на несколько месяцев в Национальный госпиталь для больных с нарушениями слуха и речи в Нью-Йорке. Позже, когда мне было уже восемнадцать, я еще раз побывал в этом госпитале.

В средних и старших классах школы, а также в университете у меня был болезненный и повергающий в уныние опыт, связанный с хроническим заиканием. Мое речевое нарушение приобрело форму полной невозможности сказать что-либо и проявлялось по ситуации. В целом у меня не было проблем поговорить с одноклассниками, но если я должен был отвечать перед классом, обратиться к незнакомому человеку на улице или поговорить с авторитетным для меня

---

<sup>3</sup> Под излечением я понимаю вовсе не то, что я стал контролировать заикание. Я имею в виду то, что заикание не просто исчезло, оно перестало вызывать у меня эмоциональный отклик. Страх речи в моей жизни тоже перестал играть роль. Фактически я получаю удовольствие от любой возможности поговорить, говорю ли я по телефону или обращаюсь к аудитории.

человеком, то меня, что называется, «переклинивало». Тот факт, что я заикался не всегда и не везде, делало эти эпизоды заикания еще более болезненными, я ощущал себя в подвешенном состоянии, поскольку не мог отнести себя ни к нормальным, ни к ненормальным.

Если не считать тех двух моих посещений Национального госпиталя, то формально лечением речи я не занимался. Я говорю «формально», поскольку потратил в возрасте уже после 20 лет много времени на дотошное наблюдение за процессом своего заикания и в итоге получил довольно обстоятельное знание о мышцах и других компонентах внешних проявлений речевого ступора. И еще я перебрался в Сан-Франциско и погрузился в атмосферу программ личностного роста, которые позже широко распространились по всей Калифорнии.

## **КАК ИСЧЕЗАЛО МОЕ ЗАИКАНИЕ**

Люди часто спрашивают меня: «Когда вы перестали заикаться?»

Обычно я отвечаю: «Я перестал заикаться задолго до того, как перестал заикаться». Я говорю так не для загадок, а для того, чтобы показать, как же происходила эта трансформация.

После сотен часов участия в групповой терапии и другой групповой работе я обнаружил, что моя «проблема с речью»

на самом деле является совокупностью проблем. Да, я действительно производил такие действия губами, языком, голосовыми связками и грудной клеткой, которые препятствовали плавной речи, но это было не единственное, что выполнялось неверно. Мне не хватало самоутверждения. Я излишне стремился к совершенству. Я излишне заботился о том, как угодить другим. Я рассматривал жизнь как спектакль. Я не делился тем, что я чувствовал. Я даже не знал, что именно я чувствовал. Мои представления о себе были ложны, они не давали понять мне, что я представляю из себя на самом деле.

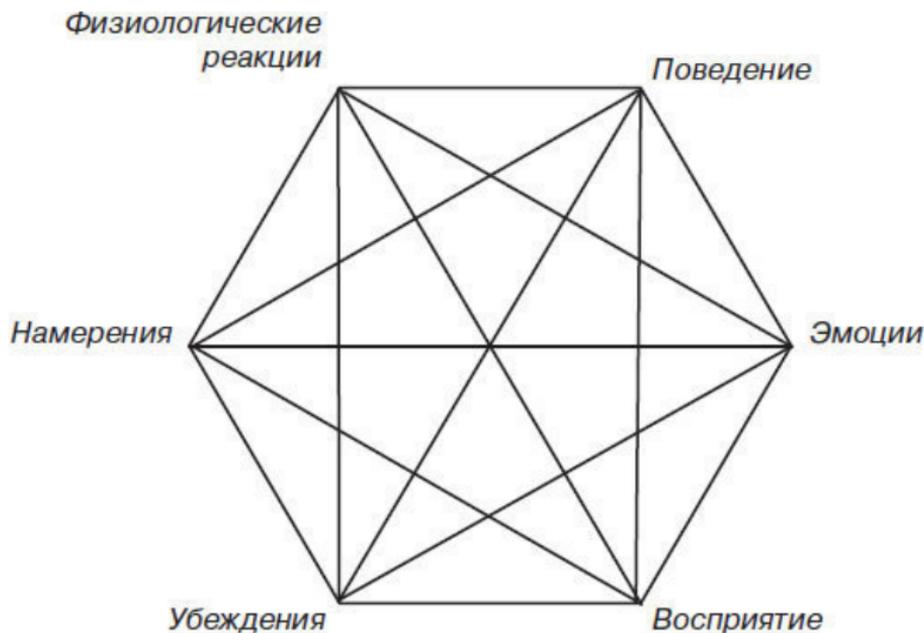
Чем глубже я изучал себя, тем более меня поражало, насколько мои проблемы были не только взаимосвязаны, но и проявлялись в моей речи каждый раз, когда у меня возникал ступор. Будто каждый речевой ступор, как кусок логограммы, содержал полное представление обо мне. Именно в этот период моего открытия себя и «пропало» мое заикание. Конечно, для исчезновения поведения, характерного для заикающегося, времени потребовалось больше. Но изменилось мое восприятие того, что происходило на самом деле. Я больше не определял свое поведение как «заикание».

Именно ограниченность представлений о заикании и выставляет заикание такой противоречивой проблемой, которая крайне слабо поддается излечению. Обычно заикание рассматривается как проблема с речью. Но более точно под заиканием следует понимать систему, в которую вовлечен весь человек. Интерактивную систему, состоящую, как ми-

нимум, из шести основных компонентов: поведения, эмоций, ощущений, убеждений, намерений и физиологических реакций.

Эта система может быть представлена как шестиугольник – или Гексагон Заикания, – в котором все вершины соединены и оказывают влияние друг на друга. Именно это непрерывное взаимодействие шести компонентов и поддерживает гомеостатическое равновесие системы в целом.

## ГЕКСАГОН ЗАИКАНИЯ



Именно в силу того, что система имеет свойство поддер-

живать себя, и это ее основное свойство, так сложно вызвать долговременные изменения в одной-единственной точке. Обычно бывает так, что после лечения у большинства заикающихся возникает рецидив. Происходит это потому, что многие методики лечения ориентированы только на контроль, относящийся исключительно к речи. И ничего не делается для изменения всей системы, поддерживающей эту нарушенную речь. Стратегия исчезновения, с другой стороны, требует расчленить систему заикания на отдельные компоненты и проводить изменения одновременно во всех точках Гексагона Заикания – отдельно оперируя с эмоциями человека, его ощущениями, убеждениями и представлениями. Следование этой общей стратегии может привести к самоподдерживающейся системе свободной речи, поскольку работа идет не только со ступором, но и с теми факторами, которые способствуют его возникновению. Такая стратегия также может привести к иному пониманию заикания.

## **ВЫСТРАИВАНИЕ СИСТЕМНОЙ МЕНТАЛЬНОСТИ**

Для того чтобы понять, как изменение парадигмы системы может изменить ваше восприятие, рассмотрим следующую аналогию. Допустим, вы намерены продемонстрировать двум заинтересованным зрителям работу нового пульта дистанционного управления автомобилем, какие в магазинах

Radio Shack стоят в пределах 50\$. Один зритель – это двух-летний мальчик. Второй – инженер-механик.

Мальчик видит машинку как единый целостный живой организм. Она будто живет своей собственной жизнью, дергаясь вперед, застывая, поворачивая, изучая что-то... будто маленькое капризное живое существо. Инженер, напротив, воспринимает все совершенно иначе. Он видит эту машинку не как живое существо, а как систему, состоящую из взаимодействующих частей. Он проверяет мотор, изучает электронику. Он пытается понять эти компоненты и то, как они друг с другом взаимодействуют.

Эта аналогия хорошо отражает разницу между тем, как я смотрел на заикание когда-то, и тем, как я вижу проблему сегодня. Будучи подростком, я относился к заиканию как к какому-то живому существу, поведение которого день ото дня я не могу предсказать. Теперь, «подняв капот» и заглянув внутрь, я понимаю, что это «существо», которое я называл заиканием, в действительности являет собой набор компонентов, находящихся между собой в особого рода отношениях.

Но постойте. У нас есть проблема, потому что в данный момент вы не знаете точно, что я имею в виду под словом «заикание». Я говорю о том, как лепечет 8-летний Джонни, когда вы застали его с коробкой печенья? Или я говорю о той борьбе, которую ведет Джонни, когда я прошу его назвать свое имя? Как нам продолжать эту дискуссию, если мы

даже не уверены в том, что говорим об одной и той же проблеме?

Для облегчения предстоящей задачи в первую очередь следует сделать вот что: нам надо заменить слово «заикание». В письме редактору<sup>4</sup> Журнала Речевых Нарушений (the Journal of Fluency Disorders) я говорю о том, как слово «заикание» приводит к путанице, будучи слишком неопределенным и неконкретным. Я заметил, что легкие нарушения, которые многие испытывают в эмоциональные моменты, явно отличаются от битвы, сопутствующей полновесному речевому ступору. Первые – это просто рефлексы, срабатывающие под воздействием эмоций и, вероятно, обусловленные влиянием наследственного фактора. Последняя же – возбуренная стратегия, набор поведенческих приемов, предназначенных для преодоления и прорыва через ступор. Это указывает не только не на общность, но и является свидетельством совершенно иного явления. Используя общее название, мы подразумеваем связь и сходство, которых на деле существовать не может, и общее название «заикание» приводит только к бесконечной путанице, даже если мы и добавляем слова «первичное» и «вторичное».

По этой причине я предлагаю отказаться от слова «заикание» (за исключением общих дискуссий) и различать пять типов поведения, присвоив им собственные названия.

---

<sup>4</sup> How to Rid Yourself of Stuttering in under 60 Seconds. John C. Harrison, J. Fluency Disord., 16 (1991) 327–333.

- Нарушения, связанные с изначальной патологией типа ДЦП или умственной отсталостью, назовем патологическими нарушениями.

- Нарушения, которые проявляются как детские, когда ребенок старается усвоить тонкости, назовем нарушениями развития. Такое нарушение имеет свою собственную модель развития, которая отделяется и отличается от модели развития поведения взрослого человека. Нарушения развития часто исчезают сами по себе, когда ребенок становится старше. Также они весьма восприимчивы к терапевтическому вмешательству, настолько, что при своевременном лечении большинство детей получают нормальную речь без необходимости какого-либо контроля. Отметим, что и патологические нарушения, и нарушения развития не будут затронуты в этой главе, поскольку мы останавливаемся только на хроническом заикании.

- В случае легких неосознаваемых нарушений, проявляющихся у тех, кто испытывает временные затруднения или запинки, нам придется самим придумать слово, поскольку такого не существует. Назовем такое нарушение *bobulating* (в русском языке есть аналог – «запинки». – *Прим. пер.*). Почти все начинают запинаться в определенных стрессовых ситуациях. Тем не менее почти всегда это не хроническая проблема, и даже в этом случае человек обычно не осознает своей привычки, а потому вряд ли имеет к ней какое-то негативное отношение.

- Напряженные, делающие речь невозможной блокировки, возникающие, когда что-то перекрывает воздушный поток и сковывает мышцы, мы будем называть ступорами. Человек блокирует что-то в своем сознании (неудобные эмоции или самовосприятие) либо отгораживается от того, что может иметь отрицательные последствия. Это хроническое нарушение, которое большинство людей и имеют в виду, когда говорят о заикании, которое остается, хотя человек давно взрослый. В отличие от нарушений развития и запинок ступоры – это стратегия, призванная защитить говорящего от неприятных последствий.

- И, наконец, пятый тип нарушений, связанный с ограничением, которое происходит, когда человек начинает повторять слово или слог, потому что ощущает страх того, что у него возникнет ступор на следующем слове или слоге. Поскольку он просто тянет время, пока не найдет в себе силы сказать то слово, которого опасается, назовем этот тип нарушений *stalling* (уловка, обман, задержка. – *Прим. пер.*). Поскольку уловки – это стратегия, представляющая собой альтернативу тому напряжению, которое возникает при речевых ступорах, два последних типа речевых нарушений будут рассматриваться в едином русле.

Я знаю, что многие читатели будут возмущены одной только мыслью отказаться от использования слова «заикание» во всех ситуациях. Но поскольку нарушения развития, запинки, ступоры и уловки могут выглядеть похожими для

неопытного глаза (к сожалению, бывает, что и для опытного), сваливание всего в одну кучу может только существенно запутать проблему.<sup>5 6</sup>

---

<sup>5</sup> Я не был первым, кто почувствовал, что одного слова «заикание» для точного описания явно недостаточно. Статья в Журнале Речевых Нарушений в декабре 1989 года, написанная Р. М. и С. И. Боэмлерами (R. M. Voehmler и S. I. Voehmler), посвящена той же теме. Цитирую. «Специалисты по речевым и языковым нарушениям согласны с тем, что причина заикания неизвестна. Такой пробел связан не с отсутствием исследований на этот счет, а, возможно, с неправомерностью такой постановки вопроса. Мы бы рассказали о происхождении отдельных компонент, которые все вместе и образуют заикание, если бы нам были заданы более конкретные вопросы». Далее в статье говорится: «Термин “заикание” используется для обозначения широкого спектра поведения, ощущений и явлений. Этот термин используется как обозначение абстрактной концепции. Использование таких абстракций в исследовательской работе может привести к постановке вопросов, не имеющих ответов в стандартах научной методологии. Невозможно получить конкретные научные ответы на абстрактные, нечетко поставленные вопросы. Вместо того чтобы спрашивать «что вызывает заикание?», более продуктивным выглядит отделение вопросов о нарушениях от вопросов относительно ступоров... Вместо этого мы могли бы спросить: «что вызывает неконтролируемые повторения?» или «что вызывает ступоры?». Клинически продуктивно было бы двигаться дальше и сформулировать гипотезы возникновения конкретных типов затруднений и подкатегорий традиционных видов речевых нарушений. Глоточный зажим вовсе не обязан вызываться той же причиной, что и языковой. Приписывать единое происхождение всем повторениям тоже не выглядит логичным». «...Полезность ориентации наших гипотез на коллективные формы поведения, называемые нами «заиканием», не доказана. Либетрау (Liebetau) и др. (1981) указывают, что «заикание является не унитарным расстройством, а, скорее, общим названием для широкого круга смежных расстройств»... Наши исследования могли быть более продуктивны, а вмешательство более эффективным, если бы мы концентрировались на вполне определенных проявлениях, а не на наборе смежных явлений». «Мы убеждены, что причину заикания можно установить (и, возможно, в значительной степени она

# ОБЩНОСТЬ СИСТЕМ

Несколько лет назад на Седьмом ежегодном собрании Национальной Ассоциации Заикающихся в Далласе я проводил мини-семинар, посвященный Гексагону Заикания.

«Кто из присутствующих когда-либо боролся с проблемой избыточного веса?» – спросил я. Как и ожидалось, больше половины собравшихся подняли руки.

Я подошел к лекционному плакату. «Как вы, возможно, знаете, исследования показывают, что более 85 % людей, которые садятся на диету, со временем снова набирают сброшенный вес. А теперь давайте составим список причин, почему диеты не работают. С какими трудностями сталкивается человек, когда садится на диету?»

---

уже известна), если поставить вопрос в такой форме, чтобы на него можно было дать ответ.» Boehmler R. M. & Boehmler S. I. “The Cause of Stuttering: What’s the Question?” J. Fluency Disord., 14(1989) 447–450.

<sup>6</sup> Д-р Юджин Купер (Eugene B. Cooper) также солидарен с высказанными мнениями. В интервью, напечатанном в The Clinical Connection, Vol. 4, No. 1, p. 1–4, он высказывает мнение, что «с углублением понимания сложности речевых нарушений термин «заикание», подобно термину «рак», просто не передает информации в объеме, полезном при дискуссиях по данному вопросу. На деле продолжение использования этого термина в качестве окончательного диагноза является контрпродуктивным. Его использование в качестве диагноза предполагает, что существует только один вид нарушения по типу заикания и что единственной его характеристикой является определенное нарушение поведения, тогда как на самом деле клиническое заикание складывается из аффективных, когнитивных, а также поведенческих компонентов».

Люди стали называть свои причины. «Никакого удовольствия», – начал кто-то. «У меня возникает протест», – крикнул другой. «Легко получается отложить на потом», – сказал кто-то еще. «При стрессах я сам себя не помню», – пожаловался четвертый. За несколько минут у меня образовалось 20–30 причин, по которым диеты обычно терпят фиаско.

«Хорошо, а теперь смотрите, – сказал я. – Небольшой фокус».

До сих пор у списка не было заголовка. А теперь я его написал: «Отчего у людей бывают проблемы с лечением речи».

Все замолчали, размышляя над тем, что получилось на плакате. Удивительно, но те причины, по которым неэффективны диеты, почти совпадали с причинами, по которым 85 % людей, проходящих курсы логопедии, в последующие месяцы сдают свои позиции.

Успешное снижение веса и успешное избавление от речевых ступоров – это системные проблемы, к которым применима парадигма Гексагона.

Чтобы лучше это понять, давайте расширим нашу аналогию и рассмотрим подробнее, каким образом парадигма Гексагона в равной степени оказывается применимой и для ступоров, и для лишнего веса.

## **ШЕСТЬ ВЕРШИН ГЕКСАГОНА ЗАИКАНИЯ**

**Физиологические реакции.** Некоторые люди имеют

предрасположенность к избыточному весу. Они рождаются с большей концентрацией жира в подкожной клетчатке, низким метаболизмом, проблемами в работе щитовидной железы. Аналогично, люди по-разному реагируют на стресс. Громкий автомобильный выхлоп может перенапрячь чью-то нервную систему, в то время как кто-то другой на такой раздражитель едва отреагирует. Как известно, стресс может вызвать расстройство речи, влияя на мелкую моторику. Физиологическую составляющую можно объяснить личными особенностями скорости мышечных реакций, нервной системы, порогов восприятия, координации дыхательной и речевой-моторной систем, речевого аппарата, планирования и исполнения. Но превратится ли расстройство речи в выматывающие ступоры или будет просто обычными спотыканиями (запинками), зависит от множества других факторов. В большинстве дискуссий на тему связи заикания с генетикой не затрагиваются отличия физиологических реакций при запинках, ступорах или уловках. Это приводит к бесконечной путанице, потому что стороны не пришли к единому мнению, что именно понимать под «заиканием».

**Привычки.** Препятствуют ли определенные привычки потере веса? Конечно. «Тяну вилку ко рту», «запускаю руку в коробку с печеньем», «облизываю мороженое» – все это контрпродуктивно. Очевидно, что если вы сможете отказаться от подобного поведения, то сможете решить и проблему лишнего веса. Подобным же образом существуют специфич-

ческие привычки – задержка дыхания, напряжение на губах, смыкание голосовых связок, – которые препятствуют плавности речи. Понятно, что если подобное поведение убрать, свободная речь станет возможной.

**Эмоции.** Если вы когда-либо чувствовали себя некомфортно на вечеринке, возможно, вы помните, как сложно было умерить свой аппетит, когда рядом появлялся поднос с закусками. Люди едят, когда они встревожены: это еще один пример того, как эмоции управляют поведением. Однако поведение (переедание) также приводит к ожирению, что, в свою очередь, вызывает еще больше эмоций (самоуничтожение, подавленность и т. д.), которые снова надо «заедать». Этот замкнутый круг демонстрирует, как определенное поведение становится самоподдерживающимся.

Таким же образом при развитии хронического заикания ранние эмоциональные расстройства могут привести к появлению запинок. Если это, в свою очередь, вызовет появление избыточного контроля над речью и постоянные затруднения, тогда неспособность сказать что-то в нужный момент приведет к эмоциональным расстройствам – чувству неудовлетворенности, страху, смущению, подавленному настроению, ощущению беспомощности, – что может еще более усилить накал борьбы и тяжесть ступоров.

**Восприятие.** Восприятие – это то, что мы испытываем в данный момент. Оно формируется нашими убеждениями, ожиданиями и душевным состоянием. Например, женщина,

страдающая анорексией, может быть чрезвычайно худой, но когда она смотрится в зеркало, она видит себя чересчур полной и думает, что неплохо бы еще похудеть. Если наш урожай зерновых гибнет на корню от нехватки дождей, мы иначе отнесемся к неожиданному ливню, нежели человек, дом которого находится под угрозой быстро надвигающегося наводнения. И если я верю, что выгляжу странно из-за своей речи, то могу принять на свой счет чьи-то перешептывания, хотя они, возможно, совсем не о том.

**Убеждения.** В отличие от восприятия, которое может легко меняться в зависимости от того, как мы чувствуем себя в данный момент, убеждения относительно неизменны. Негативные убеждения, в частности, могут удерживать нас в проигрышной позиции и затруднять изменения к лучшему. Можно верить, что никогда не станешь худым. Можно верить, что симпатичные девушки (или парни) никогда не пойдут с тобой на свидание. Можно верить в то, что быть настойчивым – это неправильно. Можно верить, что из-за своего заикания мы не такие, как все.

Наши убеждения формируются двумя различными способами. Во-первых, они появляются из всего, чему нас учили, особенно люди, обладающие авторитетом в наших глазах (например, наши родители). Они обладают таким большим кредитом доверия, что все ими сказанное мы сразу принимаем за истину. Мы уверены, что они говорят правду. Убеждения также строятся на личном опыте, который раз от разу за-

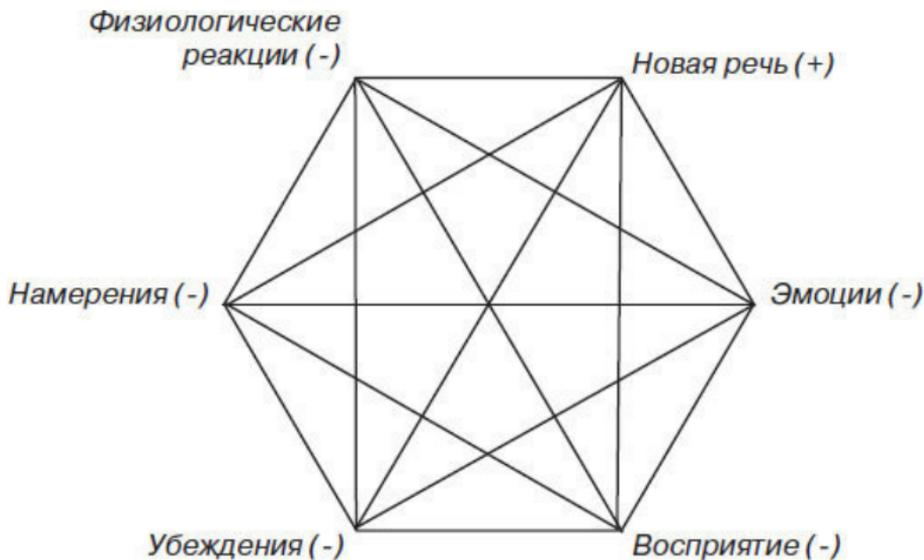
канчивается определенным образом. Например, соискатель, которому отказали по множеству вакансий, может прийти к мысли, что он к работе не пригоден. Как только наши убеждения сформированы, мы стремимся подогнать под них свое восприятие. В сущности, наши убеждения имеют такой же эффект, как темные очки: окрашивают то, что мы видим и испытываем.

**Намерения.** Также мы разрабатываем программы поведения, которые помогают нам справиться с повседневными жизненными тяготами. Эти программы (или «игры», как их назвал психиатр Эрик Берн) в итоге могут начать работать против нас. Например, если мы отвергаем авторитеты, то можем воспринять любое дружеское пожелание как требование, что сподвигнет нас искать хитрые способы подрыва авторитета этого человека. Если пожеланием было похудеть – мы вместо этого идем к холодильнику. Если пожеланием было пройти курс логопедии, а внутри нас – скрытый гнев и возмущение, то это может заставить вести себя так, что все лечение пойдет прахом, зато авторитет будет явно развенчан (а мы правы!). Таким же образом во время речевого ступора нашим явным намерением может быть сказать слово, тогда как скрытым намерением такой же силы может оказаться смолчать из страха раскрыть себя, свои недостатки и т. д. Когда наши намерения разрывают нас в противоположных направлениях, мы ощущаем ступор и не способны двигаться.

## **САМОПОДДЕРЖИВАЮЩАЯСЯ СИСТЕМА**

Гексагон способен поддерживать себя как систему, потому что все его вершины взаимодействуют друг с другом. Такое взаимодействие происходит постоянно в режиме реального времени. Например, не только убеждения имеют отношение к нашему восприятию. На восприятие влияют и эмоции, и поведение, скрытые убеждения и даже чувствительность, заложенная в нас генетически. Любое изменение на одной из вершин Гексагона откликается в других его точках. Этот принцип справедлив по отношению к любой точке Гексагона.

**СИСТЕМА, НЕ ПОДДЕРЖИВАЮЩАЯ БЕГЛУЮ РЕЧЬ**



Из-за того, что улучшения не проведены во всех точках Гексагона, человек обнаружит, что очень трудно, если не невозможно, поддержать качество речи, достигнутое при лечении. Любые улучшения в речи будут сведены на нет, поскольку негативные тенденции системы способствуют возвращению всей системы в целом в негативное состояние.

Важно помнить об этой взаимосвязи, когда работаешь над изменением речи. Пусть, скажем, человек успешно прошел курс логопедии. Он (или она)<sup>7</sup> получил достаточно беглую речь. Но в течение последующих нескольких недель и месяцев человек ничего не делает для того, чтобы изменить: 1)

---

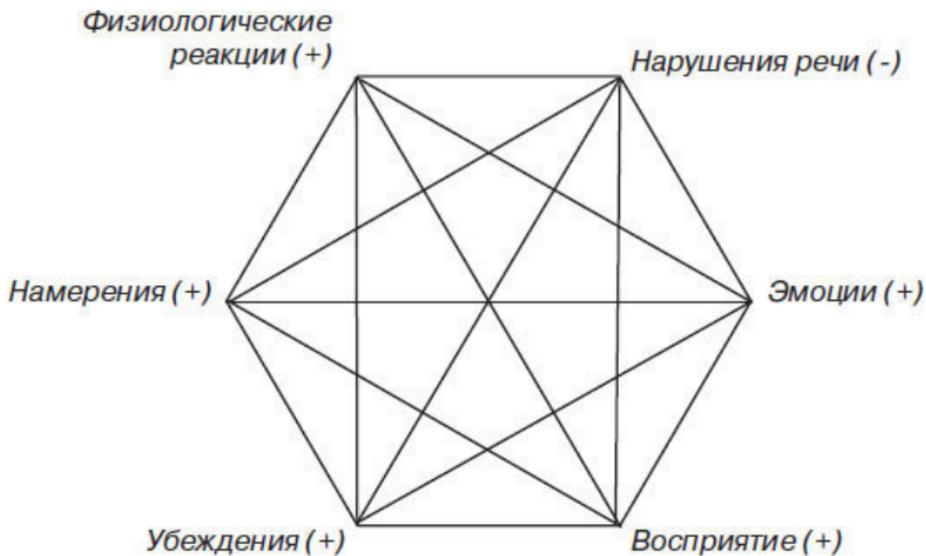
<sup>7</sup> Далее местоимение «она» подразумевается с каждым использованием местоимения «он».

свои негативные эмоциональные реакции; 2) свое негативное восприятие; 3) считает возможным иметь отрицательные убеждения, включая любые убеждения относительно того, кто он и что он; 4) негативное психологическое программирование или модель поведения, которая вызывает в человеке реакции, работающие против него самого.

Что, скорее всего, случится?

У человека снова начнутся ступоры (или, в случае с весом, человек снова наберет лишний вес). Так происходит, потому что каждая из вершин Гексагона оказывает непрерывное негативное влияние на единственную положительную точку в системе (точка № 2 – плавная речь). Со временем речь человека постепенно откатится назад к старому знакомому заиканию. Система, которая сложилась изначально, снова восстановит себя.

**СИСТЕМА, ПОДДЕРЖИВАЮЩАЯ БЕГЛУЮ РЕЧЬ**



Хотя этот человек еще имеет нарушение речи, Гексагон усилит любое улучшение ее качества, поскольку тот мир, который он создал для себя, менее опасен и более благоприятен для самовыражения.

Динамика Гексагона также способна объяснить, почему некоторые люди проходят через речевую терапию (или диету) и оказываются способными удержать достигнутые результаты.

Они уже провели серьезные изменения в точках Гексагона, поэтому их Гексагон поддерживает более свободную, выразительную, уверенную манеру речи.

## ПЕРЕХОД НА ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

До этого момента я описывал систему Гексагона Заикания в общем. Я предположил, что есть как минимум шесть факторов, вызывающих речевой ступор: генетика, эмоции, восприятие, убеждения, поведение и стремления. Я предположил также, что каждый компонент непрерывно воздействует на другие, и сам подвержен их влиянию.

Сейчас я хотел бы продемонстрировать работу Гексагона на функциональном уровне и показать подробно, как все это влияет на нашу речь... как реально возникает ступор.

Я работаю на компьютере фирмы Макинтош, и один из программных продуктов, без которого я не могу жить, – это интерактивная проверка правописания. Каждое напечатанное мною слово компьютер сверяет с правильно написанным словом из словаря оперативной памяти. Если слово написано с ошибкой, оно подчеркивается. Подчеркивание появляется всего через несколько сотых секунды после того, как я заканчиваю набирать слово. Это очень быстро. Но не так быстро, как работает человеческий мозг, и следующий случай это наглядно демонстрирует.

Как-то ночью несколько лет назад я слушал новое ток-шоу на радио KCBS в Сан-Франциско. Ведущий говорил о возможностях трудового продвижения для женщин и сде-

лал оговорку по Фрейду, которую он уловил и исправил так быстро, что в это было трудно поверить. (Этот случай произошел в те времена, когда движение в защиту прав женщин вело наступление по всем фронтам.) Ведущий сказал что-то вроде: «Что касается продвижения по служебной лестнице, я думаю, что девочки, я не могу поверить, что я это сказал, я думаю, что женщины заслуживают равных возможностей...» – и он продолжил свою скороговорку.

Ведущий сделал скользкую оговорку. Назвал женщин девочками. Меня поразило то, как быстро он поправил себя. Он произнес слово «девочки», его слух обработал звук, его мозг обработал слово, уловил оговорку, нашел в памяти подходящее слово, доставил слово к речевому аппарату, который произнес поправку незамедлительно. Все произошло мгновенно. Исходная фраза и поправка прошли как единое целое, без сколь-нибудь заметной паузы. Заметьте, этот человек не был из тех, кто разговаривает медленно. Как многие радиоведущие, он говорил примерно со скоростью 130 слов в минуту, то есть каждый шаг процесса, который я описал, должно быть, измерялся миллисекундами. Вот с какой скоростью работает наш мозг!

Я представляю, что когда человек с хроническим заиканием встречается с очередным словом, его сознание действует как радар на истребителе, летящем на высоте всего в несколько сотен футов над землей. Радар ищет опасности впереди, распознает гору или высокое здание, посылает

данные назад в самолет, где бортовой компьютер анализирует информацию и дает нужные команды элеронам и другим плоскостям управления, которые поднимают самолет во избежание столкновения.

В случае с речевым блоком опасность может исходить от опасного ступора на конкретном слове либо от опасной ситуации, в которой эмоции, связанные со свободно сказанным словом, опасны сами по себе. Поскольку мозг способен работать очень быстро, у него есть масса времени, чтобы заглянуть вперед, оценить безопасность каждого слова благодаря доступу к обширным запасам памяти и в случае опасности спланировать и осуществить защитный маневр... маневр, который обязывает притормаживать, пока не минует опасность.

Вместо того чтобы возлагать вину за речевые ступоры на мифические проблемы с генетикой или на стечение неизвестных обстоятельств, я предлагаю осмысленно использовать информацию, которая уже есть в наличии. Мы можем достаточно убедительно описать речевые ступоры как невероятно быструю последовательность событий, в ходе которых мозг молниеносно оперирует с эмоциями, ощущениями, убеждениями и намерениями, а в результате, оценив опасность, с точностью до буквы исполняет защитный маневр.

Вкратце я предполагаю, что Гексагон Заикания является и концептуальной основой, и моделью обработки информации в реальном времени, которая описывает процесс совместной

работы мозга и тела по анализу текущей ситуации и принятию мер.

## КАК РАБОТАЕТ ГЕКСАГОН

Чтобы увидеть этот процесс в действии, смоделируем ситуацию, в которой Боб, стеснительный молодой человек, набирается смелости, чтобы подойти к привлекательной девушке в кафе (эмоций в такой ситуации всегда хватает). Он хочет сказать: «Привет, меня зовут Боб. Я только что прилетел из Сан-Франциско. Могу я предложить тебе коктейль?»

Давайте вернемся назад и взглянем на его Гексагон Заикания. Боб ощущает привлекательность этой молодой женщины по имени Салли; он расположен к ней. Однако так как Боб не видит себя равным ей, он автоматически ставит ее выше себя, а точнее, наделяет ее правом оценивать себя. Таким образом, его восприятие негативно.

Из-за того, что Боб склонен ставить себя ступенью ниже, он убежден, что для Салли он интереса не представляет. Она откажется от его предложения. То есть его убеждения также негативны... Более того, собственный опыт убеждает его в том, что у него будут сложности с произнесением своего имени.

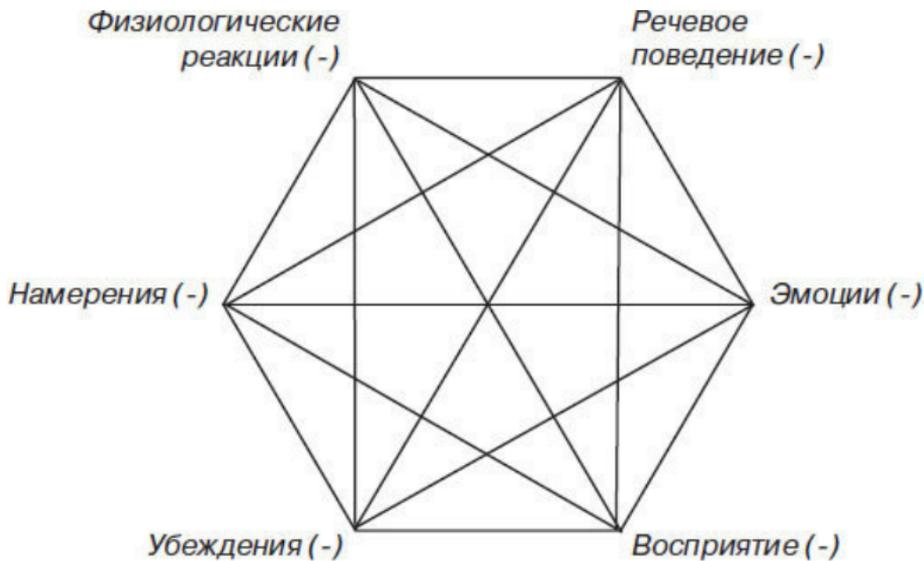
Но Бобу действительно нравится Салли, поэтому он настойчив. Однако его восприятие и убеждения уже запустили толчею отрицательных эмоций: страх (быть отвергнутым),

обида (следствие отказа) и гнев (реакция на будущую обиду). Итак, его эмоции негативны.

А теперь посмотрим внимательней на слова, которые он хочет произнести. От природы Боб быстро реагирует на стресс, и его стрессовая реакция повышается по мере приближения момента, когда он должен назвать свое имя. Сказать имя особенно сложно, потому что он представляет, что люди ждут от него произнесения имени без задержки (в конце концов, свое-то собственное ему не нужно вспоминать), и это еще более поднимает уровень страха.

Как следствие, взлетает уровень адреналина, поскольку телу уже идет команда «либо бей – либо беги». Учащается сердцебиение. Повышается давление. Кровь уходит от внутренних органов, приливая к мышцам. Растет напряжение в груди. Все это генетически заложенная реакция на опасность. Сейчас Боб реагирует на стрессовую ситуацию, готовый встретиться с угрозой. Однако это не физическая опасность, как предполагает тело. Это социальная угроза. Но тело не видит разницы. И вот Боб старается выглядеть расслабленно и обыкновенно, в то время как его телу поступила команда отражать физическое нападение. Помогает ли все это повысить уверенность в себе? Нет, конечно. Поскольку его физиологическая реакция на опасность только добавляет дискомфорта и ненадежности.

## ПЕРВАЯ ПОПЫТКА БОБА СКАЗАТЬ СВОЕ ИМЯ



Поскольку все элементы этой системы смещены в негатив, все они оказывают угнетающее воздействие на способность Боба свободно произнести свое имя.

Намерения Боба конфликтуют между собой. С одной стороны, ему хочется пообщаться с Салли. С другой стороны, он боится дать себе волю, полностью погрузиться в общение и, возможно, получить отказ. Итак, его скрытые намерения также негативны.

Если Боб при представлении будет слишком настойчив, он выйдет за пределы своей зоны комфорта, за границы представления о самом себе. Таким образом, в то время как он собирается произнести слово «Боб», на поверхность выходят два всепоглощающих страха: страх перед речевым ступором и/ или страх оказаться слишком нахальным.

Как же поступит Боб? Он отступает в свою зону комфорта и сдерживает себя.

Но в то же самое время он пытается выдавить из себя слово. Если желание Боба говорить по силе равно его стремлению молчать, он будет неспособен сделать ни то ни другое и у него будет ступор. В свою очередь, ступор вызовет ощущение паники, которое приведет Боба в состояние «невменяемости». Он потеряет связь с реальностью и с другим человеком. В отчаянии он может попытаться насильно вырваться из ступора, продавив слово хоть как-нибудь. Он прибегнет к так называемому маневру Вальсальвы,<sup>8</sup> действию, связанному с напряженными физическими усилиями. В то время как Боб будет пытаться выдавить из себя слова, еще более усилится зажим в глотке, напрягутся мышцы брюшного пресса и увеличится давление воздуха в груди. (В качестве альтернативы он может заикнуться на повторении слова «зовут» до тех пор, пока не почувствует готовность произнести имя «Боб».) Ступор исчезнет, как только начнет снижаться интенсивность панического состояния. Мышцы начнут расслабляться, и Боб внезапно сможет продолжить говорить. Как мы видим, обычное поведение Боба также негативно. Таким образом, все отрицательные факторы усиливают друг друга, создавая самоподдерживающуюся систему, смещенную в негатив.

---

<sup>8</sup> Stuttering and the Valsalva Mechanism: A Hypothesis in Need of Investigation. William D. Parry, J. Fluency Disord., 10 (1985) 317–324.

Конечно, данная ситуация не единственная, в которой у Боба может возникнуть речевой ступор. Но надеюсь, что это убедительная демонстрация того, как совокупная работа частей Гексагона может заблокировать способность говорить.

Подведем итог. Блокирующая система действует как радар, который предвидит будущие проблемы до того, как они происходят. Ситуация за ситуацией, слово за словом. Каждое слово имеет свой собственный Гексагон, который может содержать информацию негативного или позитивного свойства. Эту информацию, заключенную в Гексагоне Заикания, изучает наш мозг, который, словно локатор переднего обзора, находится в постоянном поиске приближающейся опасности. Если информация в этом Гексагоне представляет угрозу, слово будет помечено как «тяжелое» и система выживания Боба выберет путь избегания опасности путем сдерживания, пока угроза не минует. Таким образом, в плохие дни, когда самооценка Боба низка, большинство слов покажутся опасными. Хотя в те дни, когда Боб чувствует себя хорошо, те же самые слова ему будет произносить легче. Однако какие-то слова, вероятно, сохранят свой негатив или позитив, несмотря на «хороший» или «плохой» день. «Тяжелые» слова, такие как «заикание», могут остаться непреодолимым препятствием, даже если все хорошо.

## ИЗМЕНЕНИЕ СЦЕНАРИЯ

А теперь давайте перепишем сценарий. Давайте посмотрим, как жизнь могла бы оживить эту сцену с помощью позитивного Гексагона, который сделает встречу Боба и Салли более приятной и, сказать по правде, более продуктивной.

Вот тот же молодой человек, который пытается заговорить с той же девушкой в том же коктейль-баре. Однако в этой версии жизненные обстоятельства Боба изменились. Издательство в Нью-Йорке только что согласилось опубликовать книгу, над которой Боб работал последние три года. В результате Боб чувствует себя принятым, полезным, его самооценка еще никогда не была так высока. В таком расположении духа он подходит к Салли в баре. Напомним, что он намеревается сказать ей: «Привет, меня зовут Боб».

Он начинает. «Привет, меня зовут...» Пока все слова были нейтральны. Но вот приближается «тяжелое» слово – «Боб». Однако негатив у слова сменился позитивом. Почему? Посмотрим на большой Гексагон жизни Боба. Давайте выяснять, отчего Бобу стало легче говорить.

- Его восприятие переместилось из негативной зоны в позитив. В предыдущей ситуации он чувствовал себя непризнанным. Сейчас же он оценен, и он ощущает сумасшедшую уверенность в себе.

- Его новое самоощущение на его убеждения. До этого он

не был уверен в себе, будучи неизвестным писателем. С какой стати красивая женщина должна быть с ним? Что он может ей предложить? Но сейчас он чувствует себя достойным, так как он писатель, чей талант признан. Сейчас он тот, кто имеет право говорить и настаивать.

- Положительное восприятие и положительные убеждения вызывают позитивные эмоции. И конечно, позитивные эмоции приводят к более оптимистичным и восприятию, и убеждениям.

- Негатив в намерениях сдерживать себя и спрятаться, который обычно сразу проявляется при его попытке сказать слово «Боб», больше не работает, поскольку его нет в новом позитивном Гексагоне. Имя «Боб» – это то, чем он теперь гордится.

- По той причине, что он более не зависим от одобрения Салли – то есть она более не нужна Бобу для подтверждения собственной целостности, – ему уже не нужна такая опора на прежний опыт. Без того самого чувства неминуемой катастрофы симпатическая нервная система Боба не генерирует реакцию «либо бей, либо беги». Он уже не ограничен сценарием, согласно которому должен либо сделать, либо умереть. В эмоциональном плане Боб остается уверенным и собранным, поэтому не поддается физиологической реакции – панике, – которая приводила ранее к катастрофе.

- В рамках этой новой позитивной системы Боб больше не чувствует необходимости сдерживать себя. Наоборот, Боб

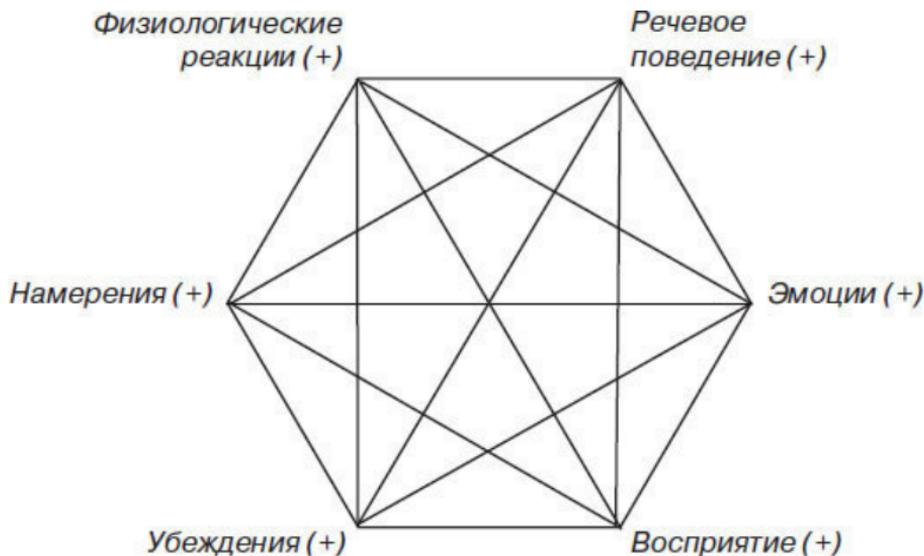
хочет дать волю чувствам и поделиться своими хорошими эмоциями с каждым, кого он встретит. Он ожидает положительный отклик, поэтому открыто выражает свой позитивный настрой. Девушка отвечает таким же позитивом, и это еще более способствует уверенности.

До тех пор, пока жизнь не внесет в Гексагон более устойчивые изменения, он будет уязвим для всех превратностей судьбы: от публикации книги до бесцеремонного высказывания коллеги по работе. И каждое изменение в Гексагоне будет отражаться на речи человека. В случае Боба он, возможно, не будет осознавать, почему ему стало легче говорить. От только знает, что у него сегодня хороший день.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Есть, однако, и другой сценарий, который может привести к ступору и в хороший день. Давайте рассмотрим его на примере встречи Боба и Салли. Представим, будто Боб продолжает: «Я только что вернулся из...». Он собирается сказать «Сан-Франциско». У него есть негативный опыт, он убежден, что имеет проблемы со словами, начинающимися со звука «с», особенно частью «Сан» в названии города «Сан-Франциско». Подходя к слову, он готовится к борьбе, настраивая мышцы на маневр Вальсальвы. Он готовит голосовые связки для смыкания с усилием. Такое смыкание будет необходимо, чтобы заблокировать поток воздуха и поднять давление в легких. Это даст максимальный эффект при проталкивании, без которого слово не вылетит. Он готовит свой язык, чтобы заблокировать поток, придавив язык к небу. Готовит он к напряжению и мышцы брюшного пресса, и анальный сфинктер, поскольку все это также играет свою роль в процессе усилий. Боб добирается до слова «Сан». Мышцы для маневра Вальсальвы были готовы, поэтому они реагируют мгновенно и делают свое дело. Понятно, что маневр совсем не способствует речи. Тем не менее в позитивном сознании Боба даже этот ступор выглядит как временная неудача. Полностью о маневре Вальсальвы можно прочитать в книге *Understanding and Controlling Stuttering: A comprehensive new approach based on the Valsalva Hypothesis* by William D. Parry,

## ВТОРАЯ ПОПЫТКА БОБА СКАЗАТЬ СВОЕ ИМЯ



Теперь все элементы этой системы в позитиве, и Боб обнаруживает, что его имя произносится легко и открыто. Происходит это оттого, что все точки Гексагона оказывают положительное влияние на способность Боба раскрепоститься и выразить себя.

## ОТВЕТЫ НА НЕКОТОРЫЕ ДАВНИЕ ВОПРОСЫ

В парадигме Гексагона мне нравится то, что она дает

---

Esq. (выполнен перевод на русский: «Заикание: как научиться контролировать».  
Перри У. – Минск, Попурри, 2013. – *Прим. пер.*).

осмысленные ответы, кажется, на всякий вопрос, который у меня когда-либо возникал по поводу заикания. Посмотрим, как Гексагон отвечает на несколько наиболее частых вопросов о заикании.

**Вопрос:** Почему хроническое заикание передается в семьях? Не доказывает ли это, что природа заикания лежит в генетике?

**Ответ:** Нет. Люди не берут в расчет то, что не только негативные гены, но и отрицательные эмоции, ощущения, убеждения и черты поведения также передаются от одного поколения к другому. Например, не случайно книга Дэна Гринберга «Как быть еврейской матерью» находит отклик среди разных поколений читателей-евреев. Отношения, ценности и обычаи путешествуют во времени внутри культур и внутри семей. Когда составляющие Гексагона Заикания существуют внутри семьи, рано или поздно благодаря обстоятельствам эти компоненты объединяются и достигают критической массы в жизни человека. Как только компоненты организуют себя в самоподдерживающуюся систему, возникает первый речевой блок.

**Вопрос:** Почему большинство из тех детей, которые испытывают трудности с речью в раннем возрасте, не становятся хроническими заикающимися?

**Ответ:** Дети с нарушениями в раннем возрасте либо запинаятся, либо подвержены нарушениям развития. На то, чтобы выстроить те эмоции, ощущения,

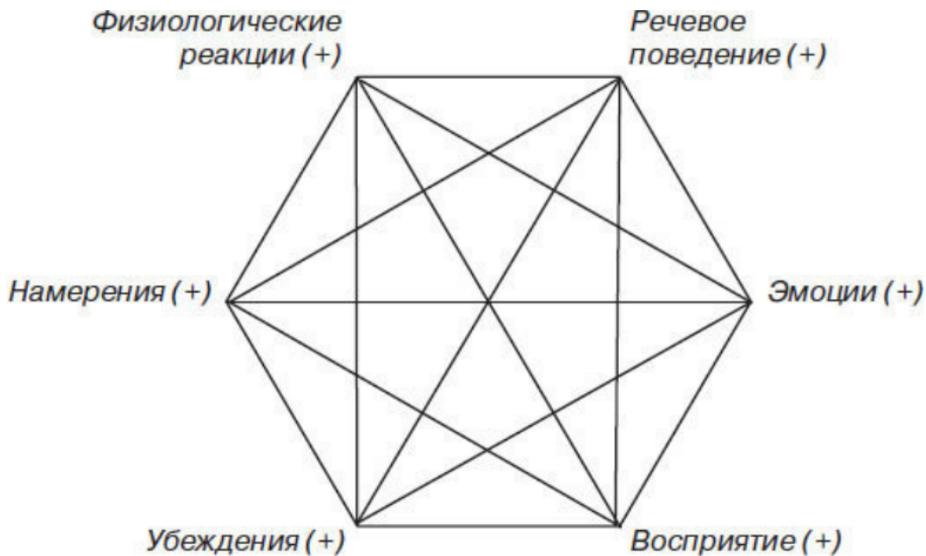
убеждения, страхи и черты поведения, которые приводят к речевым ступорам, требуется время. Если ребенок находится в окружении людей, которые его поддерживают, где нет стрессов и необходимость произвести впечатление не оказывает влияние на его речь, тогда никогда не возникнут борьба и избегающее поведение, которые приводят к блокам. Другими словами, никогда не возникнет возможность для формирования Гексагона Заикания.

**Вопрос:** Почему человек может свободно говорить с детьми, а минуту спустя не может сказать ни слова, если попросить его обратиться к взрослому?

**Ответ:** Чтобы объяснить это, давайте смоделируем ситуацию. Давайте посмотрим, как Джин, молодая женщина, работающая в детском саду, чувствует себя в двух разных ситуациях.

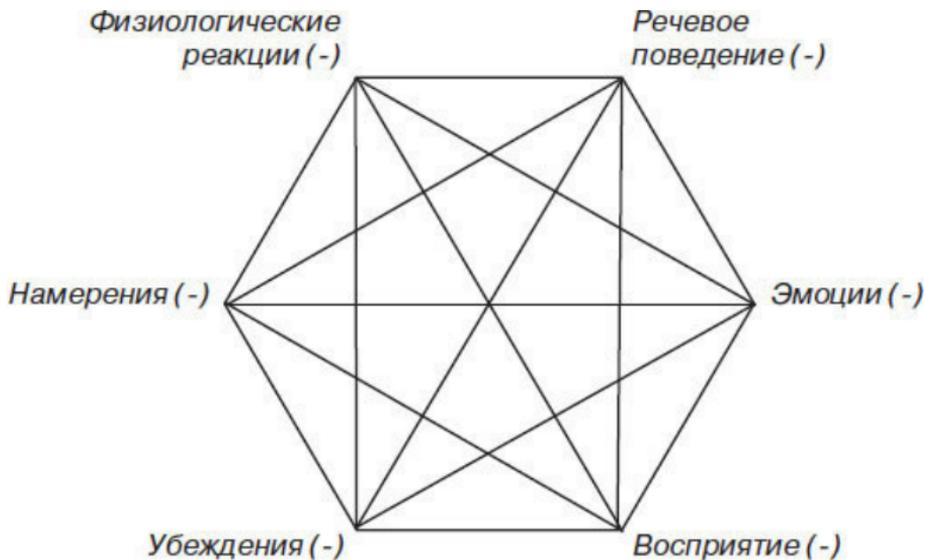
В классной комнате Джин ясно воспринимает себя как главного, ее эмоции по отношению к детям напоминают родительские, поддерживающие. Ее слово – закон, и никто не посягает на ее знания или авторитет, ее намерения всегда понятны. Таким образом, никакой речи о контроле быть не может. Не чувствует она также и оценку со стороны, потому что воспитанники не способны о ней судить. В этом безопасном окружении ее убеждения относительно себя самой похожи на правду. Следовательно, нет причины сдерживать себя во время речи, и слова льются легко и свободно.

## ДЖИН В ОТНОШЕНИЯХ С ДЕТЬМИ



Однако когда занятие заканчивается и Джин идет к другим воспитателям, где ей предстоит сделать сообщение, она попадает в совершенно иное окружение, а это, в свою очередь, запускает действие совершенно другого Гексагона.

## ДЖИН В ОТНОШЕНИЯХ СО ВЗРОСЛЫМИ



Во время встречи с коллегами активируется убеждение Джин, что ей необходимо соответствовать высоким стандартам. Она воспринимает других как судей, в частности директора, чей авторитет для нее особенно высок. В свою очередь, это вызывает эмоции страха и гнева, чувств, которые ей может быть сложно не только выразить, но и осознать. Представляя, что другие могут оценивать ее, Джин ощущает угрозу. Ее тело/разум, не делая различий между физической и социальной угрозой, запускает инстинктивный отклик «бей или беги».

В таком угрожающем окружении ее намерения раздваиваются. С одной стороны, Джин хочет сделать сообщение. С другой стороны, ей не хочется подвергать себя риску и стано-

виться уязвимой. Последующий конфликт типа «приближение-избегание» становится заметен в нерешительной и рваной речи.

Приведенный пример не является универсальным ответом на вопрос, отчего у людей бывают или не бывают ступоры, но он показывает, как изменения Гексагона могут в значительной мере повлиять на человека и как такие изменения выстраивают реальность, которая оказывает соответствующее воздействие на речь.

**Вопрос:** Почему речевые ступоры и/или клонированная речь иногда исчезают или значительно уменьшаются с возрастом?

**Ответ:** С течением жизни люди продолжают вносить изменения в Гексагон Заикания. Улучшение навыков, переосмысление ценностей, установка систем поддержки и расширение жизненных перспектив может создать Гексагон, который поддерживает честность, любовь к себе, свободу выражения и способность отпустить себя. Это, в свою очередь, может вести к нормализации речи.

Гексагон также может лежать в основе концепции Синдрома Хронического Стойкого Заикания (CPS), предложенной д-ром Евгением Купером (Eugene V. Cooper) презентацией на съезде Американской Ассоциации Речи, Языка и Слуха в 1986 году в Детройте.

Д-р Купер описывает синдром CPS как «речевое нарушение, проявляющееся у подростков и взрослых, являющеесяся

результатом множественного сосуществования физиологических, психологических факторов, а также фактора окружающей среды, отличающееся: (а) повторяющимися периодическими ремиссиями, (б) характерными паттернами когнитивных, аффективных и поведенческих реакций и (с) восприимчивостью к мерам, направленным на уменьшение, но, учитывая нынешнее состояние искусства врачевания, не могущим достичь полного устранения данного нарушения».

Гексагон Заикания может разъяснить синдром CPS. Человек с синдромом не желает или не в состоянии произвести все необходимые изменения, касающиеся Гексагона, для того чтобы выстроить фундамент полного и окончательного излечения. Например, это могут быть эмоции, с которыми человек не готов иметь дело. Он может быть заперт в рамках отношений, которые вынуждают его воспринимать мир определенным образом. Это, в свою очередь, определяет нежелание прояснить основные убеждения относительно самого себя. В таких случаях логопедия сама по себе не может отключить ту систему, которая поддерживает ступоры, и всегда будет оставаться тенденция к удерживанию.

Гексагон Заикания может помочь выявить те области, где улучшения могут оказать наибольшее влияние на речь. Таким образом, если изменение восприятия позволит человеку уменьшить уровень стресса на 25 %, получить на 25 % больше эмоций, снизить на 25 % перфекционизм, стать на 25 % более настойчивым, уменьшить на 25 % уловки само-

защиты и если человек при этом пройдет курсы логопедии, то в итоге он получит Гексагон, который будет поддерживать речь на 25 % лучше. Правда, она, вероятно, не станет полностью свободной, но на некий новый уровень человек уже выйдет.

Короче говоря, Гексагон Заикания способен указать человеку на его слабые места. И это может расширить поле зрения и врача и клиента, и они уже не будут столь настойчиво уделять внимание только речи, исключив другие факторы, на которые следовало бы обратить внимание.

## **КАКИЕ-ТО ПРОБЛЕМЫ РЕШЕНЫ БЫТЬ НЕ МОГУТ**

Несколько слов о «лечении». Бытует мнение, что мы можем решить проблему заикания, будто это некая математическая задача. И вправду, вы можете, кажется, избавиться от привычки, если сосредоточить внимание на том, чтоб ее не повторять. Так и предлагается на курсах формирования плавной речи. Но пока вы не выполните следующий шаг, растворив тот «клей», на котором держится вся система заикания, привычки практически неминуемо вернуться.

Почему?

Величайшая ирония состоит в том, что чем больше усилий вы прилагаете к решению проблемы заикания, тем прочнее она в вас укореняется. Это происходит потому, что для

решения какой-либо задачи к ней нужно непрерывно возвращаться.

Означает ли это, что проблемы не могут быть решены? Вовсе нет. Вы можете решить сложную математическую задачу. Вы можете найти решение того, как реорганизовать корпорацию или где провести отпуск на будущий год. И все потому, что вы не пытаетесь заставить проблему с задачей, корпорацией или отпуском исчезнуть. Но когда вы хотите, чтобы что-то исчезло, например заикание, вам придется применить другой подход. Для того чтобы что-то исчезло, вам надо его не «разрешить», а «растворить». Это не просто игра слов, между этими двумя подходами существует огромная разница.

Когда вы решаете проблему, субъект продолжает существовать, хотя его обличье может быть изменено или замаскировано. Но когда вы субъект растворяете, он исчезает: вы разобрали его, как в детстве, когда разбирали машину из «Лего» и складывали части обратно в коробку. У вас остались несвязанные фрагменты, которые больше друг с другом не взаимодействуют. Вы убрали проблему, разрушив ее структуру.

Пусть, скажем, 10-летние Том, Дик и Гарри представляют собой банду непослушных малолеток, которую вам очень бы хотелось приструнить. Если вы имеете с ними дело как с бандой, ваш успех будет локальным, поскольку, обращаясь напрямую к банде, вы подтверждаете ее наличие. Но если

вы поговорите с каждым из этих мальчиков, предложите им присоединиться, например, к какой-нибудь молодежной организации, банда станет растворяться в структуре больших размеров. Структура, определяющая их банду, уже не доминирует, поскольку «части» ее разобраны и включены в другие структуры. По сути, та банда и ваши проблемы исчезли.

Подобным же образом сосредоточение только на заикании (как, к сожалению, многие логопедические методики и предлагают) служит закреплению его в психике индивида. Но можно было бы разрушить систему заикания, занявшись всеми шестью ее компонентами вместо одного. По собственному опыту я знаю, что это гораздо продуктивнее, чем заикливаться непосредственно на речи.

## **РОЛЬ ЛОГОПЕДА**

Какова роль логопеда в этой новой парадигме? Нужно ли ее пересматривать?

Несколько лет назад я проводил несколько семинаров по Гексагону Заикания на Десятом ежегодном собрании NSA, состоявшемся в Вашингтоне. По дороге в аэропорт парень, который принимал участие в одном из моих семинаров, задал знакомый вопрос: «Реально ли ожидать, что логопед может выступать одновременно в столь разных ролях?» Это вопрос, который в точности вторил д-ру Дону Мауреру (Don Mowrer) из Университета Аризоны в наших интернетовских

дискуссиях.

Как указывает Маурер, маловероятно, что логопед окажется еще и психологом, а также будет обладать достаточной квалификацией для обучения напористости и целому спектру когнитивных и поведенческих навыков. Не ожидаю же я, что мой терапевт окажется к тому же ортопедом, урологом, кардиологом, дерматологом и еще всяким другим «-логом», каким я только могу пожелать. Ценность терапевта – в его навыках диагноста. Он может иметь свою собственную специальность, и тем не менее он бесценен в своем понимании того, как работает вся система в целом.

Точно так же хороший логопед должен быть специалистом в области речевой патологии и при этом уметь распознать другие факторы, которые могут влиять на речь клиента. Тогда, как и мой терапевт, логопед должен быть в состоянии диагностировать проблему и, если у него или у нее нет необходимых навыков для ее решения, направить клиента к соответствующим специалистам. Но для этого логопед должен обладать пониманием системы заикания в целом, а не сосредотачиваться только на речевой моторике.

## **ВЫВОДЫ**

Многие годы люди искали тот генетический «глюк», который является причиной речевых ступоров. По моему предположению, ступор на самом деле является продуктом ин-

терапевтической системы, состоящей из физиологических реакций человека, его поведения, эмоций, восприятия, убеждений и намерений. Эта система не статична. Скорее, это система, которая имеет приливы и отливы в зависимости от обстоятельств. А работает она следующим образом.

1. Все компоненты системы, образующей Гексагон, находятся в динамическом взаимодействии. Если большинство этих компонентов негативны, то доминирует негатив. И если вдруг один компонент системы станет позитивным, например, речь улучшится после терапии, то под давлением оставшейся части системы он станет возвращаться к своему исходному негативному состоянию, восстанавливая целостность системы. С другой стороны, если точки Гексагона в основном позитивны, они создают позитивную систему и способствуют позитивным изменениям в речи, ее выразительности и свободе.

2. В течение периодов хорошей речи Гексагон будет иметь позитивный сдвиг и поддерживать состояние физического и эмоционального благополучия. И напротив, неудавшаяся затея, сломавшиеся отношения и другие несчастья вызовут негативные перемены во всем Гексагоне, а эти изменения отразятся на речи в худшую сторону.

3. Каждое отдельное слово может иметь свой собственный Гексагон, зависящий от того, что для нас связано с этим словом, и того контекста, в котором оно используется. Если че-

ловек чувствует дискомфорт от негатива, связанного с данным словом, он может прятать его, ступоря на слове, чтобы оградить себя от тех чувств, которые он испытывал в связи со словом.

4. Можно сказать, что мозг действует как направленный вперед локатор. Он высматривает впереди слова и ситуации, несущие угрозу, обрабатывает за миллисекунды эту информацию слово за словом и предпринимает «корректирующие» действия в виде речевого ступора. На подсознательном уровне речевой ступор воспринимается как необходимость для защиты индивидуума от вредного воздействия – эмоционального, физического или социального.

5. Некоторые ситуации могут казаться либо позитивными, либо негативными. Например, чтобы понять, отчего кому-то всегда сложно произнести свое имя, мы должны разобраться с его восприятием, убеждениями, эмоциями и намерениями в отношении своего имени.

6. Одним из эффективных способов блокирования своих чувств является блокирование основного механизма, посредством которого эмоция может быть выражена, – речи. Задержка дыхания и/или напряжение речевого аппарата – надежный способ вызвать ступор.

7. Выполнение маневра Вальсальвы при попытке говорить также вызывает блокировку речи.

8. Затягивание (stalling) – это еще один способ избежать проявления нежелательных ощущений. Затягивание возни-

кает, когда человек продолжает повторять слово или слог из-за страха, что он запнется на следующем слове или слоге.

9. Нарушение развития, запинки, ступоры/затягивания – все они имеют различное происхождение. Это не просто элементы одного подмножества. Таким образом, все они требуют отдельной терминологии.

10. Позитивные изменения в жизни позитивно воздействуют и на Гексагон. Эти изменения зачастую выражаются как более свободная и выразительная речь.

11. Чем больше вершин Гексагона вы поменяете, тем больше у вас появится шансов выстроить позитивную самоподдерживающуюся систему, ведущую к свободной и выразительной речи.

Подобно тому самому игрушечному автомобилю с дистанционным управлением, речевой ступор всегда воспринимался ранее как нечто целостное, как внезапное, непредсказуемое существо, себе на уме. Мое собственное избавление от хронического заикания действительно началось, когда я решил исследовать эту концепцию, когда я «открыл капот», заглянул внутрь и понял, что вижу перед собой систему. Моя физиология формировала детали. Мои эмоции подпитывали двигатель. Мои убеждения переключали передачи. Мои действия соединяли все детали вместе. Мое восприятие указывало маршрут движения. А мои намерения заставляли двигаться в нужную сторону.

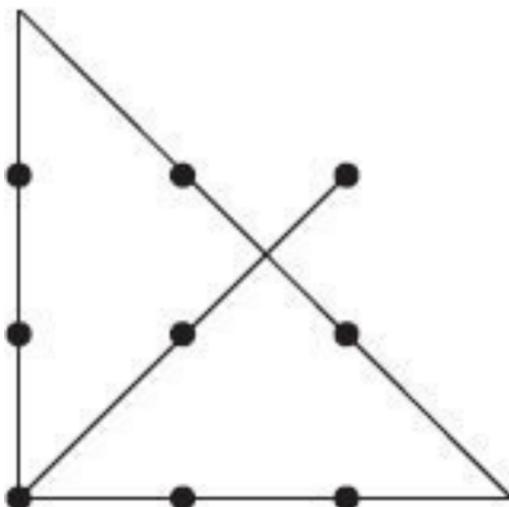
Когда я определил составные части и то, как они работают, мое восприятие речевого ступора изменилось, и по мере того, как происходил прогресс в каждой из точек, система менялась, пока, со временем, заикание просто не растворилось.

Я не полагаю сейчас, что каждый может сделать так, чтобы его ступоры полностью рассосались. Но точно уловив суть проблемы, можно не растрчивать свои усилия впустую, а направить их именно на те сферы, изменения в которых помогут улучшить способность говорить.

В следующей главе мы изучим Гексагон Заикания более детально.

---

*Вот решение задачи, о которой говорилось в этой главе.*



# **Эффект Хоторна и его связь с заиканием**

В 1927 году компания Western Electric Company на своем заводе в Хоторне, штат Иллинойс, начала серию исследований, посвященных нематериальным факторам на производстве, которые влияли на моральный дух и производительность рабочих. Эти исследования проф. Гаучи из Университета Брайанта назвал «возможно, самыми важными и оказавшими наибольшее влияние научными исследованиями, выполненными когда-либо в отношении психологии труда».

Я помню исследования в Хоторне из «Социологии для начинающих». В общем, это единственное, что я запомнил из того курса. Но через 40 лет я вдруг понял, что исследования в Хоторне имеют глубокий смысл применительно к заиканию.

## **ПОНИМАНИЕ ЭФФЕКТА ХОТОРНА**

Немного истории. Завод в Хоторне был производственным подразделением для телефонных компаний Bell System. На нем работало более 29 000 мужчин и женщин, занятых производством телефонов, оборудованием для офисов,

удлинительных катушек, телефонного провода, освинцованного кабеля, многожильного кабеля и другой аппаратуры.

В середине 1920-х годов на заводе были начаты исследования, чтобы установить, что может повысить производительность труда работников. В частности, компания была заинтересована в том, чтобы понять, как могут влиять разные варианты освещения, график перерывов и другие условия на рабочем месте на рост выпуска продукции. Предполагалось, что даже небольшое улучшение может оказать существенное влияние на чистую прибыль компании, поскольку объемы продукции, выпускаемой заводом для сети Bell, были просто огромны.

В первых экспериментах участвовала группа из шести женщин, работавших на линии намотки катушек. Эти добровольцы были сняты с линии и переведены в помещение меньшего размера, где можно было менять условия производства.

В первом эксперименте проверялось, окажет ли положительное влияние на производительность изменение интенсивности освещения. Начали с той же самой интенсивности, что обычно использовалась на производственной линии. Затем освещенность слегка увеличили.

Выпуск продукции пошел вверх.

Вдохновленные результатом, освещенность повысили еще. Выпуск продукции снова увеличился.

Будучи уверенными, что они на правильном пути, иссле-

дователи продолжили понемногу повышать яркость света. До тех пор, пока освещенность в помещении не превысила норму в несколько раз. И при каждом увеличении производительность продолжала расти.

Потом исследователи посчитали нужным проверить свою гипотезу – они вернули освещение на исходный уровень, затем слегка его понизили.

К их удивлению, производство продолжило расти.

Может, это случайность? Одновременно и заинтригованные и обеспокоенные, исследователи снова понизили уровень освещения, и, конечно же, производство продолжило нарастать. В помещении становилось все тусклее. Производительность понемногу, но продолжала расти – пока свет не стал настолько тусклым, что женщины уже с трудом могли видеть свое рабочее место. После этого выход продукции стал выравниваться.

Что происходило?

Было понятно, что рост выпуска продукции не связан с улучшением освещенности, раз производительность продолжала расти и при тусклом свете. После проверки других факторов ответ на вопрос появился. Хотя изменения условий и давали какой-то второстепенный эффект, но причиной роста продукции было то, что привлечение работниц позволило им образовать сплоченную группу, и именно возникновение такой групповой динамики оказало глубокое влияние на образ мыслей и производительность каждого отдельного

члена группы.

Чтобы лучше понять, что произошло, давайте более подробно рассмотрим разницу между рабочими местами, и обратим внимание на то, как это различие повлияло на женщин, занятых на намотке катушек. Будучи безымянными винтиками на производственной линии, женщины чувствовали недостаток собственной значимости. У них были какие-то контакты. Их взаимоотношения с начальником строились на антагонизме. Он (всегда «он») был в качестве погонщика, заставляющего их работать тщательнее и быстрее. Личной ответственности за выпуск качественного продукта у них было мало. Кто-то установил нормативы, и они просто делали все в соответствии с инструкциями. Гордости за то, что они делали, у них было немного.

Это была только работа.

Но все это изменилось, когда эти шестеро женщин были сняты с производственной линии и им было выделено собственное рабочее пространство. С самого начала они были окружены вниманием исследовательской группы. Каждая женщина стала не каким-то безликим объектом на линии. Теперь она стала «кем-то».

Из-за того, что эти женщины были организованы в небольшую группу, им стало легче общаться, возникли дружеские отношения. Они начали проводить вместе досуг в нерабочее время, ходить друг к другу в гости, посещать вместе развлекательные мероприятия.

Отношения с их непосредственным начальником также претерпели изменения. Вместо босса, которого все боялись, их начальник стал тем, к кому они могли обратиться, кто знает их по имени, кто похвалит, если все делается хорошо. Тем, к кому каждая женщина могла обратиться непосредственно с проблемой. Сформировалась принадлежность к группе, а с этим и гордость за то, что они могли сделать. И все эти факторы способствовали более высокой производительности группы.

Исследование в помещении для намотки катушек было лишь одним из многих экспериментов, проведенных за пять лет. Результаты исследований в Хоторне были в итоге запротоколированы и опубликованы в 600-страничном труде профессором Гарвардской высшей школы делового администрирования (Harvard Graduate School of Business Administration) и двух старших руководителей управления Western Electric Company's Hawthorne Works. Из полученных заключений, возможно, самым важным был вывод, что позитивные изменения можно понять, только рассматривая каждую группу с позиций социума. Нельзя было выделить что-то такое, отчего вдруг повысилась производительность труда женщин-намотчиц. Это не освещенность или какие-то иные физические изменения условий труда (хотя что-то из этого также оказалось полезным). Улучшения, которые произошли, объяснялись, прежде всего, воздействием сформированной социальной среды и теми способами, которыми это

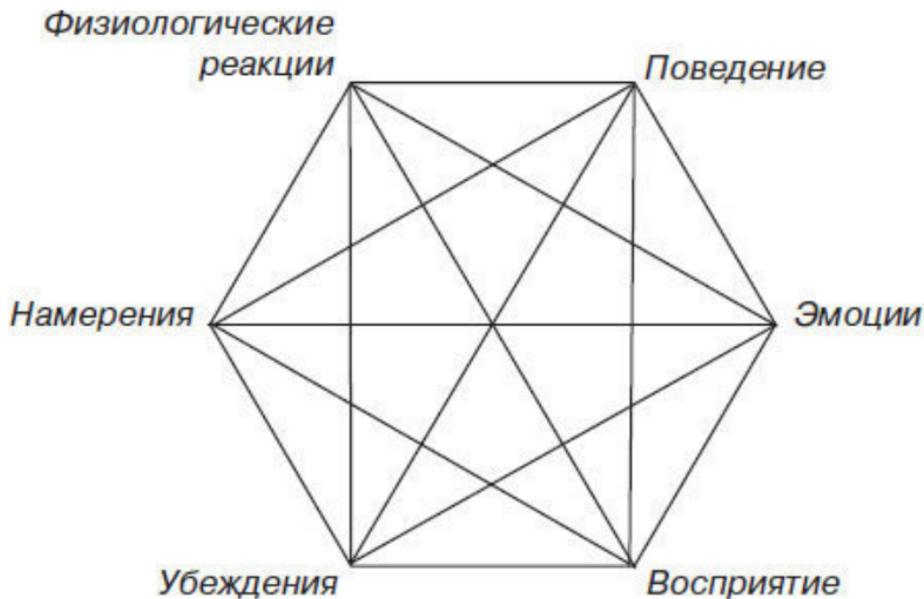
повлияло на производительность каждого отдельного члена группы. В заключительной части исследования авторы отмечают, что рабочую активность этой группы, а также их удовлетворенность и недовольство пришлось рассматривать как проявления сложной системы взаимоотношений.

Со временем это явление стало известно как эффект Хоторна.

## **ЭФФЕКТ ХОТОРНА И ЗАЙКАНИЕ**

Когда я наткнулся на эффект Хоторна, я был особенно взволнован, поскольку слова, используемые авторами, почти совпадали с теми словами, которые я использовал для описания явления заикания. Авторы описывали взаимоотношения в помещении для намотки катушек как систему, «которую следует рассматривать как целое, поскольку каждая ее часть может рассматриваться только в связи со всеми остальными ее частями».

### **ГЕКСАГОН ЗАЙКАНИЯ**



Подобным же образом в предыдущем эссе я писал, что заикание более точно следует понимать как интерактивную систему, составленную по меньшей мере из шести основных компонентов: поведения, эмоций, убеждений, намерений, восприятия и физиологических реакций.

В этой модели каждая точка влияет и подвержена влиянию со стороны каждой другой точки, так что любое изменение будет ощущаться в каждой точке сети, подобно капле, упавшей на паутину.

Взгляд на заикание как на систему, однако, не простая концепция для многих людей, особенно для тех, кто привык к простым объяснениям.

# ПРОБЛЕМА С МНОЖЕСТВОМ ГРАНЕЙ

Заманчиво было бы отыскать единственную причину заикания, поскольку представление его в виде унитарной проблемы существенно облегчает задачу. Есть исследователи, которые считают, что заикание вызывается каким-то «глюком» в мозге, и посвятили свою жизнь поиску этой мозговой аномалии. Другие верят, что заикание – проблема эмоциональная. Или проблема времени. Или еще какая-то унитарная проблема. Мартин Шварц в своей книге «Проблема заикания решена» (Martin Schwartz. Stuttering Solved) даже уверен в том, что в один прекрасный день люди смогут сделать так, что их заикание исчезнет, как только они примут таблетку.

Такой подход похож на то, как четверо слепых пытались описать слона, дотронувшись до различных частей его тела: хобота, ноги, уха и хвоста. Первый описал слона как нечто сморщенное, змееподобное, второй – как округлое, напоминающее дерево. Третий слепой описал слона как широкий, тонкий, похожий на лист пальмы. Четвертый – что слон маленький и похож на веревку. Людям свойственно делать выводы из того, что находится прямо перед носом. Запутывает задачу то, что каждый человек в чем-то прав, поскольку, как и те четверо слепых, каждый в состоянии точно описать свой кусок паззла.

Предположим, например, что кто-то решил, что шестеро работниц из Хоторна в помещении, где они наматывали катушки, улучшили свои показатели, поскольку выработали более живое отношение к работе. Это заключение можно считать правильным, поскольку женщины никоим образом не могли улучшить отношение к менеджменту, работе и друг к другу без исходного сдвига в эмоциях. Тем не менее изменениям способствовало нечто большее, нежели положительные эмоции.

Их представления относительно менеджмента и друг друга также испытали позитивный сдвиг. Менеджеры уже не казались бездушными эксплуататорами, а, наоборот, были благожелательными и воспитанными. Сходным же образом разительно поменялось их восприятие своего начальника. Они больше не делили людей на «мы – они», для них все стали «наши». Усилия, направленные на улучшение, выглядели как «улучшения в интересах каждого», а менеджер воспринимался как хороший парень, заинтересованный и обеспокоенный их благополучием. Их намерения менялись по мере того, как они начали испытывать гордость способностью их маленькой группы выдавать больше продукции, нежели работницы в среднем по заводу. Они уже меньше сердились и ворчали, понизив тем самым уровень стрессовых физиологических реакций, могущих помешать их работе. Все эти факторы играли друг на друга и привели к образованию иной социальной среды, что, в свою очередь, дало начало иному

типу поведения.

Вовлеченность эмоций, конечно, существовала, но только в качестве фактора. Повышение удовлетворенности и производительности у женщин явилось лишь бонусом эффекта Хоторна, в котором их эмоции, восприятие, убеждения, намерения и физиологические реакции взаимодействовали как система, создавая другой фон для работы. Если кто-то попытается понять происходившее, сосредоточившись только на одном аспекте этой системы, то не получит общей картины, необходимой для понимания сути вещей.

Давайте посмотрим, как эффект Хоторна применим к заиканию и, в частности, к различной степени успешности прохождения людьми курсов лечения.

## **ДИНАМИКА НАПРАВЛЕННОСТИ ЛЕЧЕНИЯ**

Еще в середине 60-х я читал книгу под названием «Лечение, ориентированное на клиента» психолога Карла Роджерса (Carl Rogers. Client-Centered Therapy). Книга, которая не могла оказаться у меня в более подходящее время. Я два года трижды в неделю посещал курс психоанализа, который, похоже, очень слабо на меня воздействовал. Затем я прочитал книгу Роджерса, что позволило мне немного понять, отчего я не получал пользы от лечения.

В своей книге Роджерс предположил, что для успешности терапевту недостаточно быть последователем Фрейда, Юнга

или кого-нибудь еще. По его мнению, гораздо важнее восприятие терапевта пациентом: степень доверия между клиентом и врачом, ощущение поддержки и возникающая у клиента самооценка.

Методика Роджерса была простой. Терапевт просто отзеркаливает благожелательно и заботливо то, что ему говорит клиент. Если пациент видит, что поддержка и забота неподдельны, то он или она чувствует, что приняты, никаких угроз нет, можно переходить к следующему вопросу, нуждающемуся в проработке. И очень медленно, лепесток за лепестком, человек будет раскрываться как цветок, при этом все больше его или ее скрытых страхов, ощущений и убеждений будут всплывать на поверхность, – тогда их и можно будет разрешить.

Это именно то, чего мне не хватало в моих отношениях с психоаналитиком. Я знал, что врач не должен явно проявлять своего отношения, и все-таки человек всегда ощущает какую-то эмоциональную связь. Думаю, именно это сделало наши отношения непродуктивными. Ощущение, что я вызываю симпатию и участие, возможно, помогло бы мне раскрыться, но такового не возникло. В конце концов я прекратил отношения с тем психоаналитиком – это один из самых моих правильных поступков.

Но какое отношение все это имеет к логопедии?

На мой взгляд, очень даже прямое. То, что я предлагаю, – это не просто различные методики, предлагаемые логопе-

дом, – в лучшем случае техники плавной речи исправят определенное поведение, мешающее говорить, в худшем – внесут дополнительный элемент контроля в и без того постоянно контролируемую речь. То, что я предлагаю, – это, скорее, сочетание речевой терапии и воздействия эффекта Хоторна (отношений между врачом и пациентом), которое способствует прогрессу.

## **ИЛЛЮСТРАЦИЯ**

Представим гипотетическую ситуацию. Пусть, скажем, вы заикаетесь и решаете поработать с логопедом – назовем его Боб, – который создал двухнедельные интенсивные курсы для полудюжины клиентов и проводит их в местном центре для конференций. Вы будете не только участвовать в программе, но и постоянно проживать в центре.

Вдобавок, скажем, Боб использует подход нормализации речи, включающий многочасовые практические занятия с голосовым монитором в течение первой недели. Это способ подсказывает вам, когда вы начинаете напрягать голосовые связки. За первую неделю вы также так много узнаете о том, как возникает речь, что сможете мысленно представить весь этот процесс. Вторая неделя уходит на практическое применение метода в реальных ситуациях, например при разговорах по телефону и на улице.

К концу первой недели вы начинаете видеть реальный

прогресс. Вы развенчали свое заикание, узнав, что происходит с вашим речевым аппаратом и когда вы говорите, и когда у вас ступор. А благодаря специальным приборам вы можете установить теперь отличие между напряженными и раскрепощенными голосовыми связками. Безусловно, это полезно.

Но все ли это?

Не совсем. Есть нечто гораздо большее, то, что связано с эффектом Хоторна.

По той причине, что Боб – это открытый и приятный человек, вы впервые чувствуете, что полностью принимаете себя, даже в сложных речевых ситуациях. Практически каждый контакт между вами и Бобом не только дает вам информацию, но и поддерживает вашу самооценку. Каждый фрагмент конструктивного отклика дает позитив, усиливающий чувство собственного я. Боб внимательно выслушивает все ваши проблемы, демонстрируя бесконечное терпение в рассмотрении ваших вопросов. Все сказанное вами получает какую-то ценность. Ко всем пациентам Бобо относится одинаково благосклонно.

В этой полностью эйпсихической (то есть подходящей для вашей психики) обстановке ваше самоощущение начинает меняться. Меняется не только ваша речь, но и ваша уверенность в себе, ваша самооценка, ваши самоограничения. Вы в большей степени готовы выразить свои чувства. Все эти новые позитивные изменения начинают объединяться в систему, которая усиливает и поддерживает ваше новое ре-

ческое поведение – оптимистичную, открывающую большие возможности. Различные компоненты этой системы усиливают друг друга.

В итоге к концу двухнедельного курса эта система становится самоподдерживающейся.

## **КАК ЕЗДА НА ВЕЛОСИПЕДЕ**

На самом деле если подумать, самоподдерживающаяся система не является для вас чем-то новым. Помните, как вы учились ездить на велосипеде? Мои воспоминания об этом все еще живы. Мой отец помогал мне научиться. Он бежал рядом со мной по улице, держа велосипед в вертикальном положении, а я крутил педали. Мы ездили туда и обратно. Помню, что через пару дней я уже думал, что у меня никогда ничего не выйдет. На самом деле я даже не знал, что именно должно получиться. Цель казалась совершенно недостижимой. Но мое тело училось на бессознательном уровне. И мало-помалу у меня начало возникать смутное представление о том, что я должен ощущать при езде без помощи отца.

Я помню тот день, когда наконец все сошлось. Я поставил свой велосипед на дорожку и прислонил его к калитке. Потом сел на велосипед, придерживаясь за калитку, чтоб не упасть. Затем оттолкнулся. Наверное, подсознание переварило предыдущий опыт вне моего сознания, потому что вдруг оказалось, что тело понимает, как остаться в верти-

кальном положении. Все получилось, просто вот так.

«Ничего себе! – думал я. – Вот, оказывается, что значит ездить на велосипеде!»

Это похоже на те изменения, которые происходят при терапевтических отношениях, которые действительно являются эйпсихическими. Навыки, которые вы приобретаете, и те способы, с помощью которых вы меняетесь за время обучения, начинают работать вместе, создавая новую реальность.

Меняется не только ваша речь.

Меняетесь вы.

## РЕЦИДИВЫ

Тогда отчего существует тенденция рецидивов после курсов логопедии, в то время как, раз поехав на велосипеде самостоятельно, разучиться уже невозможно? Отчего так много людей через несколько недель или месяцев сталкиваются с теми же старыми проблемами с речью? И снова все это имеет отношение к эффекту Хоторна.

Давайте снова обратимся к тем женщинам в помещении для намотки катушек. Вот вопрос, на который никогда не давался ответ: «Что было, когда эксперимент закончился и те шестеро женщин вернулись к своим обычным местам работы на производственной линии? Продолжили ли они работать с новой, высокой производительностью?»

Сомневаюсь.

Поначалу они, может быть, и поддерживали свою высокую производительность. Новые эмоции, восприятие, убеждения и намерения продолжали усиливать друг друга какой-то время. Но без постоянной поддержки благоприятной среды женщины должны были постепенно и неосознанно реадаптироваться к старой среде, которая не поощряла инициативу, была безликой, среде, которая способствовала недружественным отношениям между работниками и руководством. В конце концов этим женщинам суждено было стать снова «просто работницами». И их производительность упадет.

Подобным же образом клиент, покинувший кабинет врача, должен теперь вступить в мир, в котором люди, с которыми он сталкивается, не задумываются о выстраивании его самооценки, они не могут проявлять бесконечное терпение, пока он борется со своими речевыми заморочками. Люди во «внешнем» мире могут спешить, быть грубыми, неосведомленными, занятыми своими делами. Хуже того, клиенту, возможно, придется вернуться в семью, где все замкнута, относятся друг к другу предвзято, понятия не имеют о том, что ему нужно.

Поскольку новая позитивная внутренняя система, которую он выстроил в кабинете терапевта, еще очень ненадежна и хрупка, ее легко сломать отсутствием поддержки. Внезапно этот клиент, который имел такие явные успехи в клинике, оказывается парализован и не в состоянии говорить по воз-

вращении домой или на работу. Техника речи, с таким трудом наработанная, кажется слишком сложной для применения при панике, возникающей в отдельных речевых ситуациях. Риск превышает допустимый уровень, и он (или она) возвращается к старой привычной речи.

Есть масса логопедов, которые совершенно убеждены в том, что улучшение речи их клиентов связано в первую очередь с их успехами в конкретной методике. Эти практики попадают в ту же ловушку, что и исследователи в Хоторне, исходно делавшие попытку объяснить повышение производительности труда женщин в помещении для намотки катушек. Если бы исследователи не попытались объяснить свои выводы путем снижения освещенности в помещении для работы, они легко могли бы заключить, что улучшение производительности целиком и полностью связано с яркостью освещения. Таким же образом и врачи, которые сконцентрированы только на формировании хорошей речи, могут заключить, что улучшения – результат только тех методик, и не придают значения отношениям между ними и клиентами.

Оба примера – работницы на предприятии и клиенты логопеда – показывают значимость эффекта Хоторна, а во многих случаях и его доминирующую роль в любом повышении или снижении показателей. Более сложной задачей является закрепление новых эмоций, восприятия, убеждений, намерений и поведения даже в условиях недружественной среды.

## УСТАНОВКИ ПО УМОЛЧАНИЮ

Прямо сейчас я работаю на моем компьютере Macintosh и пользуюсь популярным текстовым редактором Microsoft Word. Каждый раз, когда я открываю новый файл Word, программа задает определенные свойства документу. Поля автоматически устанавливаются на 0 дюймов слева и 6 дюймов справа. Шрифт всегда Times Roman, 14-й кегль. Текст выравнивается по левой стороне, остается рваным справа. Это установки документа по умолчанию, и каждый новый файл, который я открываю, имеет подобный вид. Я не предпринимаю для этого никаких действий.

Но если мне захочется, я могу поменять эти параметры в любом файле, который выберу. Пусть, скажем, я начинаю новый документ. Я могу использовать различные выпадающие меню, чтоб поменять шрифт на Helvetica, 12-й кегль. Я могу подправить печатаемое влево или вправо, сдвинуть поля к 1,5 дюйма с левой стороны и к 5 дюймам с правой. Могу подвинуть крайний левый табулятор на половину дюйма. Все, что будет напечатано в этом файле позже, будет отформатировано в соответствии с заданными мной параметрами.

Но когда я закрою этот документ и создам еще один файл, его настройками по умолчанию будут все те же, что и до того, как я изменил параметры в предыдущем.

Почему так? Почему установки последнего документа не

такие, как у предыдущего? Ведь тот содержал самые последние стилистические изменения!

Ответ такой: я не поменял установки по умолчанию.

Чтобы изменить установки по умолчанию в Microsoft Word, надо сделать кое-что еще. Я должен открыть меню, которое позволяет мне установить другой стиль текста. Я выбираю новый параметр. Потом кликаю мышкой на кнопку, на которой написано «Использовать по умолчанию» (Use as default). Сделав это, я увижу, что уже не только следующий документ, но и каждый новый документ, который я создам, будет иметь те параметры, которые я выбрал. Я создал установки по умолчанию.

Способ функционирования моего текстового редактора аналогичен тому, как работает человеческая психика. Пусть, например, вы регулярно посещаете логопеда. В один прекрасный день вам покажется, что достигнут заметный прогресс. Вы не встречаете ни единого ступора. Из-за того, что ваш логопед беспокоится о вас, поддерживает и понимает, вам легче говорить в его присутствии.

Потом вы покидаете его кабинет и попадаете на улицу.

Вы попадаете в новую среду (аналогично тому, как открываете новый файл). Вы идете к остановке и ждете автобуса, чтобы доехать до дома. Он подходит, вы платите за проезд, приходит время сообщить водителю, куда вам нужно.

Опа! Слово на «t» (transfer)! Таких слов вы боитесь. Десятки, нет, сотни раз вы обнаруживали, что когда вам нуж-

но сказать слово transfer, ваш язык оказывался прилипшим к небу. Почему же после той легкости в кабинете, когда «t» слетало с вашего языка безо всяких усилий, как капля из неприкрытого крана, почему вы вдруг застряли на слове «transfer»?

Именно чрезмерная напряженность момента заставила вас сорваться. Хотя ваш прогресс в кабинете логопеда и был очевиден, новое восприятие, убеждения и речевое поведение еще не набрали достаточную силу, чтоб стать установками по умолчанию. Они еще только должны организовать себя в самоподдерживающуюся систему, то есть стать достаточно сильными, чтобы противостоять давлению внешнего мира.

Давайте более подробно остановимся на различных установках по умолчанию и том, как они структурируются для совместной работы. Как описано в предыдущем разделе «Введение в новую парадигму заикания», я обнаружил, что к системе заикания относятся шесть элементов, которые необходимо рассматривать проявлениями сложной системы взаимоотношений. Эту систему я назвал Гексагоном Заикания.

Каждая из этих точек имеет свои собственные настройки по умолчанию. И если вы не сможете поменять эти настройки, вы не сможете создать и новую самоподдерживающуюся систему.

## УСТАНОВКА ПО УМОЛЧАНИЮ № 1: ЭМОЦИИ

Есть определенные чувства, которых люди всеми силами стараются избежать: страх, беспомощность, подавленность, гнев и уязвимость – среди тех, что сразу приходят на ум. Сильные эмоции могут вызвать обычное нарушение, которое мы называли «запинки»<sup>10</sup> – оно возникает, когда люди расстроены, запутались или сбиты с толку. Но запинки это не то же самое, что ступоры, которые характерны для хронического заикания, и эмоциональная нагрузка у них совсем другая. На самом деле люди запинаятся регулярно и даже не осознают этого. Только тогда, когда они на самом деле не могут сказать ни слова, как бы они ни старались, они впадают в состояние паники. Это зависит от того, сколько и каких эмоций мы готовы вынести.

Возьмем, для примера, девушку, которой сложно выразить то, что она чувствует, находясь с кем-то в отношениях. Есть множество чувств – гнев, боль, страх, отверженность, – которые она не позволяет себе испытывать. То, с чем она хочет или не хочет иметь дело, – это установка по умолчанию для ее чувств. Рассмотрим различные варианты того, каким образом эта установка вероятно проявится.

---

<sup>10</sup> Автору книги пришлось придумать для этого новое слово, аналога которого в английском языке не нашлось – bobulating. (*прим. пер.*).

- Джейн испытывает смешанные чувства по поводу расставания со своим молодым человеком. С одной стороны, эти отношения на нее давят. С другой стороны, она чувствует, что парень от нее зависим эмоционально и будет уничтожен, если она от него уйдет. Ситуация для нее безвыигрышная. Приходит тот вечер, когда она хочет сказать ему о разрыве. Но ее настолько страшит предстоящий разговор, что она ступорит почти на каждом слове. И то, что она говорит, произносится без особого чувства.

- Начальник Джейн хочет предложить ей новую должность, к которой она не чувствует себя готовой. Она хочет отклонить это предложение. Ей бы хотелось сказать: «Можно мне отказаться?», но ее страх того, что она окажется «плохим» человеком, удерживает ее от выражения своих ощущений. Тем не менее ей нужно что-то сказать. Эта необходимость вгоняет ее в стресс. Это также переносит ее назад к контакту с парнем и всеми ее невысказанными эмоциями. Ее отклик по умолчанию – уйти от стресса и паники, чтобы не испытывать всего этого. Все заканчивается тем, что она сдерживает себя ступором на слове «можно».

- Джейн останавливается заправить машину. Ей нужен полный бак, и к ней подходит сотрудник, чтобы помочь. Она ощущает что-то похожее на борьбу авторитетов, и это вызывает чувство дискомфорта. С одной стороны, она является заказчиком, покупает бензин – то есть главенство за ней. С другой – у нее присутствует чувство, что «рулит» здесь ра-

ботник заправки. Есть сотрудник, мужчина, стоящий рядом и ждущий ее слов. Каковы его мысли? Что она, по его мнению, должна сделать? Что он ждет от нее? В этот момент ее отношения с сотрудником – как лоскутное одеяло из всех тех невысказанных мыслей и чувств, что она носит в себе. Он просто манекен, на который проецируется весь ее эмоциональный багаж. Когда сотрудник спрашивает: «Что делаем?», она проецирует все эти свои темы на настоящую ситуацию. Она хочет сказать: «Полный бак», но вдруг обнаруживает у себя ступор на слове «полный».

В каждом из этих случаев Джейн прячет себя от произнесения «страшных» слов (которые, скажи она их, усилили бы ее эмоции) до тех пор, пока у нее не остается опасений, что выражение чувств вытолкнет ее за пределы зоны безопасности.

## **УСТАНОВКА ПО УМОЛЧАНИЮ**

### **№ 2: УБЕЖДЕНИЯ**

Все мы имеем определенные убеждения о себе, других и ожиданиях окружающих относительно нас. Убеждены ли мы в собственной ценности? Убеждены ли мы в том, что вправе говорить то, что хотим? Должны ли мы быть совершенны? Верим ли мы в то, что если кто-то говорит уверенно, то он знает правду? Верим ли мы, что всякий раз, когда мы отвечаем перед классом, обращаемся с вопросом к незнако-

мому человеку или разговариваем с родителями либо с учителем, нас всегда оценивают? Убеждения работают либо на нас, либо против. Наши убеждения или убеждения относительно нас не создают ступоров, но помогают сформировать мышление, которое провоцирует речевые ступоры: мышление, которое побуждает нас сдерживать себя и уходить от выражения того, что мы думаем и чувствуем, или того, в котором спонтанное самовыражение важно и ценно.

Откуда берутся эти убеждения?

Есть два варианта.

Первый – они возникают благодаря событиям, которые с нами произошли, и тому, как мы их объясняем. Второй – они навязаны родителями, учителями и другими авторитетными для нас людьми, чьи слова мы воспринимаем как закон. Что бы ни знали и ни говорили эти «авторитеты», все для нас истина в последней инстанции. Почти всегда их интерпретация реальности имеет искажения, поскольку прошла через набор их собственных убеждений относительно вещей. Без вариантов. Если мы рассматриваем их как мудрых и знающих взрослых и если они с таких позиций говорят о мире, то мы, как маленькие дети, вбираем это в себя без всяких вопросов.

Когда эти убеждения становятся всеохватывающими и всепроникающими, когда они настолько плотно окутывают нас, что становятся невидимыми, как воздух, которым мы дышим, тогда мы уже не в состоянии рассмотреть и прове-

ритель их. Но иногда в системе есть трещина. Это может быть личный опыт, отношения, неожиданное происшествие, которое вдруг выталкивает такие привычки из тени и делает их осязаемыми. Иногда простая проверка таких коренных убеждений может иметь потрясающие драматические последствия.

Вот что произошло с молодым человеком из следующей истории, тем, кто провел всю свою жизнь в соответствии с образом «приличного мальчика». Он был клиентом Уильяма Перкинса (William Perkins, Ph. D.), бывшего директора Центра заикания в Университете Южной Калифорнии, который утверждает, что это единственный пациент, которого он знал, который начал с тяжелого заикания, но вдруг сам собой излечился. Перкинс вспоминает:

Один молодой, симпатичный, успешный архитектор, живший до сих пор с матерью, никогда не встречался с женщинами. Он был мягким, вежливым, скромным, высоким и очень привлекательным, но слишком робким, чтобы завести с кем-нибудь отношения.

Наши занятия проходили по вечерам в понедельник и в четверг. Зачастую они посвящались тем ограничениям, которые, по его мнению, накладывало на него заикание. Несколько недель я пытался понять, кем он мог бы быть, если бы не прятался за своей проблемой. Каждый раз он меня долго благодарил в дверях, прощаясь.

Спустя полгода занятий, на которых я уже привык

к его манере общения «слово в минуту», я еще думал, насколько же разителен контраст: когда юноша молчал, его внешний вид был безукоризненным – но как только он начинал говорить, поведение становилось совершенно хаотичным.

Я оказался совершенно не готовым к тому, что случилось дальше. Такое бывает буквально раз в жизни. Я едва узнал его, когда он пришел на очередное занятие. Он выглядел так, будто его сбил грузовик. Совершенно растрепанным, небритым, неухоженным, с мешками под глазами. Одежда его выглядела так, будто он в ней спал.

Шок вызывало и то, насколько молодой человек взбудоражен. Обычно он казался спокойным, за исключением моментов, когда нужно было говорить. Но не сегодня. Он был сильно встревожен. Его возбуждение и внешний вид просто шокировали. Но еще более обескураживала его речь: она было совершенно свободной.

В четверг, после нашего занятия, он, как обычно, лег спать. Говорит, что совершенно не ожидал того, что произойдет. Утром в пятницу он позвонил в свой офис, как обычно делал, чтобы понять, насколько сильным будет его заикание. К своему изумлению, заикания он не обнаружил. Ощущение было, что разверзлись небеса и дали ему наконец то, что он желал всю свою жизнь. Тем не менее он знал, что долго так продолжаться не будет, поэтому он в тот день остался дома, чтобы позвонить всем своим друзьям, которых только смог

вспомнить. Ему хотелось наслаждаться свободой, пока она еще не кончилась.

Когда он проснулся в субботу, то ожидал, что будет заикаться снова, но как бы не так. Речь снова была свободной, так что он начал пробовать, может ли он заикаться. Не получилось. Когда он ложился спать, у него уже появилось опасение. Он точно знал, что это золотое время должно закончиться, но что если нет?! Он понятия не имел, как существовать на этой неизведанной территории.

Суббота закончилась, началось воскресенье. Теперь он действительно был напуган перспективой того, что не будет заикаться. К вечеру воскресенья, по его словам, он чувствовал себя, «будто голый на Таймс-сквер». В течение месяца он был сильно встревожен своим состоянием без заикания. Я мог только догадываться о том, что последует далее, по сокращению потока благодарностей в мой адрес.

Когда тревоги поутихли, миру явились серьезные личностные изменения. Вместе с заиканием ушел «отличный парень». Вместо благодарностей, даже при малейшем намеке на замечания, он едва не рычал. Он снял квартиру, купил кабриолет Thunderbird и приступил к завоеванию женского населения Лос-Анджелеса. После примерно двух лет бума одна из завоеванных завоевала и его.

*(Из «Языковых войн» Уильяма Перкинса (Tongue Wars by William H. Perkins, Athen Press, Inc), печатается с разрешения)*

В данном случае поразительные перемены были, по-види-

тому, вызваны пониманием (возможно, полученным в ходе терапии) того, что больше не нужно строить свою жизнь в соответствии с ожиданиями других людей. Юноша не должен был поддерживать дальше свои старые представления о том, что ему необходимо быть «паинькой», – те установки, которые цепями сковывали его бешеное, бурлящее, активное «я». В какой-то момент это понимание набрало «критическую массу» и возникло изменение восприятия. Больше не было нужды сдерживаться и прятать от самого себя свою личность и чувства.

И вдруг, о чудо! Он создал другую установку по умолчанию, которая предоставила ему гораздо больше возможностей для маневров и действий в соответствии с его подлинной сущностью.

## **УСТАНОВКА ПО УМОЛЧАНИЮ**

### **№ 3: ВОСПРИЯТИЕ**

Третий набор установок, контролирующих наше заикание, связан с нашим восприятием. Поговорите с пятью свидетелями автоаварии, и вы, вероятно, получите пять разных версий случившегося. Восприятие человека формируется его ожиданиями, предрассудками, предрасположенностью и тем, как у них все с утра сложилось.

Люди часто путают восприятие и убеждения, поэтому давайте для начала разберемся, в чем тут дело.

Убеждения – это стабильные ожидания того, что есть и что будет. Например:

Женщины – плохие водители.

Я буду заикаться всегда, когда надо сказать свое имя.

Джордж – хороший человек.

Saturn – автомобильная компания, которая заботится о людях.

Убеждения могут существовать и при наличии доказательств обратного. Например, у вас есть Saturn. Однажды вы поехали отремонтировать машину к дилеру, и там произошла какая-то неприятность. Возможно, механик забыл поменять вам масло, или вы заплатили за работу, которая не была выполнена полностью. Тем не менее вы все еще сохраняете свое убеждение, что компания заботится о своих клиентах и что ваши проблемы с отделом обслуживания были просто исключением.

Восприятие, в отличие от убеждения, это то, что происходит прямо сейчас, в реальном времени:

Продавщица смеется надо мной.

Понятно, человек уверен, раз он так говорит.

Она по-настоящему прекрасна.

Когда у меня был ступор, человек, с которым я разговаривал, сильно смутился.

Понятно, что есть тесная связь убеждений и восприятия. Проявляется это в том, что ваши убеждения определяют суть того, что вы воспринимаете, а то, как вы воспринимаете, вли-

яет на то, как вы отреагируете. Вот примеры:

- Девушка, страдающая анорексией, видит свой образ в зеркале и считает, что выглядит нормально. Это восприятие – ее установка. Если она прибавит в весе на полкило-килограмм, она испугается, что толстеет, и начнет прибегать к процедурам снижения веса.

- Женщина с повышенной чувствительностью к критике верит, что для того, чтобы ее любили, она должна всегда быть совершенством. Ее установка – в концентрации на собственных бесчисленных «недостатках».

- У мужчины слабый голос. Настолько слабый, что другие с трудом его слышат. Тем не менее для него такой голос нормальный, и любое его усиление кажется чрезмерным. Слабый голос – это его установка.

Что бы нами ни воспринималось – чьи-то сильные стороны или собственные слабости, – все это автоматически переходит в наши установки по умолчанию.

## **УСТАНОВКА ПО УМОЛЧАНИЮ**

### **№ 4: НАМЕРЕНИЯ**

Намерения играют ключевую роль в создании речевого ступора. Чтобы лучше понять это, представим ситуацию, не имеющую отношения к речи, в которой человек обнаруживает себя в ступоре.

У Джорджа есть любимая лошадь по имени Танцовщица, которая у него уже пятнадцать лет. Джордж ее очень любит. Фактически Джордж растил ее с жеребенка. Однажды он поехал прокатиться по округе. На скалистом участке, где тропа была очень неудобной, лошадь вдруг испугалась гремучей змеи. Танцовщица встала на дыбы, споткнулась и, к ужасу Джорджа, сломала себе ногу.

Перелом тяжелый, поправить ничего нельзя. Лошадь мучается. К сожалению, вопросов о гуманности действий здесь не стоит.

В сумке на седле у Джорджа есть пистолет, который он берет с собой для защиты от змей и диких животных. Лошадь лежит на земле в явной агонии. Джордж становится перед лошадью и целится между ее глаз. Он собирается нажать на курок, но палец его онемел. Джордж не может им пошевелить. Он не способен заставить себя убить одного из лучших друзей.

В этот момент намерения Джорджа раздваиваются. Его оружие направлено в голову Танцовщицы. Он знает, что должен нажать на спусковой крючок, а его палец замер, потому что стоит им пошевелить и прекрасные 15-летние отношения закончатся навсегда! Какой-то промежуток времени принуждение себя нажать на курок и не нажимать на него находятся в равновесии.

Джордж в ступоре.

Как вы можете видеть, ступор образуется при наличии двух равновеликих сил, действующих в противоположных направлениях. Джордж не может

двинуться ни туда, ни сюда.

Как можно выбраться из ступора? Есть два варианта, и оба позволят ему освободиться.

- Джордж может не стрелять в лошадь, избавив себя от боли прекращения отношений. Конечно, тогда ему придется иметь дело с другими вопросами.

- Джордж может принять всю тяжесть будущих эмоций и осознанно нажать на курок, освободив лошадь от боли.

Любой ступор, речевой или какой-то еще, определяется так: существует пара сил, равных по величине, но противоположных по направлению. Ничего загадочного в этом нет.

А теперь добавим сюда загадку, немного закрутив сюжет. Допустим, что Джордж не знает о своих глубоких чувствах к лошади, – по какой-то причине они запрятаны так глубоко, что эмоции не поддаются осознанию. Итак, Джордж поднимает пистолет, прицеливается в голову лошади. Собирается нажать на курок.

А палец не двигается. Он пробует снова.

Снова ничего не выходит – палец будто заморожен.

Как так может быть? Может, у него в мозгах какая-то таинственная аномалия, которая является тому причиной? Выглядит именно так, поскольку замерший палец иначе не объяснить.

Настоящая причина, конечно, в том, что Джордж не хочет в тот момент нажимать на курок. Он не готов вытерпеть боль расставания с животным. Но он об этом не знает, вот почему

палец кажется загадочным образом заблокированным.

Та же самая ситуация возникает и при речи. Вы хотите что-то сказать и в то же самое время испытываете ощущение угрозы, боитесь, что окажетесь за тем порогом, который у вас есть желание перейти. Поэтому вы сдерживаетесь, и в течение какого-то времени эти силы находятся в равновесии. Если это становится вашим обычным образом действий в стрессовых речевых ситуациях, то такой способ самовыражения будет вашей установкой по умолчанию и вы будете обнаруживать себя привычно сваливающимся в заикание и ступоры, которые выглядят необъяснимыми.

## **УСТАНОВКА ПО УМОЛЧАНИЮ № 5: ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ РЕАКЦИИ**

Ваше тело генетически запрограммировано на реакцию типа «бей или беги» в любых ситуациях, когда обнаруживается угроза вашему физическому выживанию. Такая программа «прошита» в самой древней части мозга и появилась миллионы лет назад. Рассчитанная на то, чтобы давать вам дополнительный ресурс в любой ситуации, когда ваша физическая безопасность находится под угрозой, реакция «бей или беги» вызывается массой различных вещей, таких как шорох в высокой траве – признак того, что рядом скрывается хищник, готовый наброситься.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.