

Техника "Великий режиссер"

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №3.

Авторы: Роман Кириллович Седых

Темы, затрагиваемые в статье: Техники НЛП

Мой мастерский курс осенью 2002 г. был гроссмейстерски проведен Андреем Плигиным и Александром Герасимовым. Темы дополняли друг друга, давая системное представление о современном НЛП. Наша группа, состоящая из активных, мыслящих, доброжелательных людей, увлеченно воспринимала материал. В этой творческой, "информационно богатой", жизнерадостной среде нас ждало множество открытий и много удовольствия от хорошо сделанной работы. Мне хотелось бы с вами поделиться результатом своего эксперимента по созданию техники, разработанной под влиянием генеративной модели НЛП специально для клиента. Я дал ей рабочее название "Великий режиссер". Техника объединяет приемы НЛП и приемы эриксоновской психотерапии, которой я обучался у М. Гинзбурга, блестящего мастера и преподавателя, которому я, пользуясь случаем, также хотел бы выразить благодарность.

Для начала позвольте представить вам моего клиента. Это молодой человек по имени Александр, примерно 27 лет, крупного телосложения. Он постоянно носит спортивный костюм и кроссовки. Преобладают визуальные и кинестетические глазные ключи доступа и предикаты. Это проактивный кинестетик, вечно находящийся в движении, например, во время лекционной части семинара он почти всегда стоял или перемещался за рядами сидящих слушателей. В любой момент Саша мог задать тренерам вопросы, нисколько не смущаясь тем, что обдумыванием формулировок этих вопросов он занимался по ходу их произнесения. Кстати, умение смущаться мой клиент успешно подрастерял в своей предыдущей деятельности,

которая сама по себе заслуживает внимания. В прошлом Александр был чемпионом России среди барменов, жил во Владивостоке, преподавал барменское искусство. Затем переехал в Москву, молниеносно наладил личную жизнь, столь же быстро нашел работу по продаже в метро хозяйственных мелочей. Стал зарабатывать на этом достаточно, чтобы, работая три часа в день (по его словам), иметь возможность оплачивать все подряд семинары нашего Центра. Его литературный идеал - великий комбинатор.

Я сделал столь подробное описание не только потому, что это интересно, но и для того, чтобы стало ясно, почему я предпочел выполнять разработанную мною технику, предварительно погрузив клиента в транс. Боюсь, что если бы я этого не сделал, то клиент сам ввел бы меня в измененное состояние сознания, проявляя свою неумную активность во время терапевтической сессии.

В начале работы, во время сбора информации, я выяснил кое-что любопытное. Во-первых, меня искренне порадовала и вызвала сочувствие уже формулировка проблемы. А именно: "Хочу создать тренинг уверенности, но не могу сформулировать, что это такое". Я ведь и сам тренер-консультант, и тема уверенности меня давно интересовала. Впечатляла также и субмодальная метафора - уверенность была обозначена клиентом примерно как белое пятно на бесконечном черном фоне. Выяснилось также, что в детстве Александр пережил ряд травмирующих ситуаций, в которых, как он полагает, именно уверенность в себе стала крайне значимой темой всей его последующей жизни. Будучи мальчишкой, клиент был несколько раз втянут окружением в "дворовой бокс" с более старшим, рослым и сильным противником. Причем во всех этих ситуациях сверстники, сначала "болеющие" за моего клиента, под конец раунда болели за его противника. То, как Александр об этом рассказывал, привело меня к следующим заметкам в моей рабочей тетради:

- Для клиента характерна первая позиция восприятия, особенно в ситуациях в детстве, о которых он рассказывает.
- Александр не вполне верит в базовые пресуппозиции НЛП о

дружественной вселенной и о том, что нет поражений, а есть обратная связь.

Мой клиент также имел следующий метапрограммный набор (помимо упомянутой выше проактивности):

- Время включенное, в рассказе о прошлом и о будущем используются словоформы настоящего времени. Точность дат клиенту значимой не кажется, важна только последовательность событий.

- Врата сортировки: вещи, процессы (т. е. некие глобальные и протяженные действия и состояния, но не процедуры, поскольку ни их структура, ни длительность в часах не имеют значения), и наиважнейшими для Александра являются результаты и ценности.

Есть даже сверхценности, а именно: **УВЕРЕННОСТЬ** [в себе] и **АДАПТИВНОСТЬ**, которую клиент напрямую так не называл, но из его протяженных описаний того, что ему нравится в Остапе Бэндере, напрашивалось именно это слово.

- Размер разбивки скорее глобальный, но довольно-таки легко доходит до мелкого, когда Александр старается что-либо пояснить.

- Клиент имеет устойчивую и, я бы сказал, тренированную и нестибаемую внутреннюю референцию.

Диагностика клиента привела меня к идее о том, что заявленную им задачу если и нужно решать, то косвенно, и получать в качестве побочного продукта при проработке детских травмирующих ситуаций. Идеями техники стали:

- Множественная диссоциация клиента. Под диссоциацией в данном случае я подразумеваю и тот смысл, который мы вкладываем в нее в НЛП, и тот, который характерен для эриксоновского гипноза, а именно для одновременного разделения личности клиента на автономные части.

- Снабжение клиента мощными ресурсами в будущем времени, перепросмотр и перепроживание (В и К модальности клиента) его личностной истории с этими ресурсами.

- Использование второй и третьей позиции восприятия в ситуациях, где была жестко фиксирована первая.

- Рефреймирование травмирующих ситуаций в ресурсные.

- Изменение визуальных субмодальностей в метафоре для уверенности.

- Многочисленные повторы и встраивание состояний и метапрограмм, противоположных продиагностированным у клиента.

Пришло время описать шаги, или, правильнее сказать, этапы техники. Я буду делать это дедуктивным способом. То есть я буду описывать шаг в общем, поясняя примерами, как именно я его совершил в работе с Александром. Поскольку используется Эриксоновская модель, то я буду время от времени отходить от четкого языка НЛП и использовать метафоры примерно так, как я делал это реально в работе с Сашей. Фактически я даю почти стенограмму гипнотического наведения. Конечно, множество вспомогательных элементов я опускаю ради краткости изложения.

0. Погружение клиента в транс с использованием техники "сопровождение в приятном воспоминании". Из соображений экологии сессии были утилизированы окружающие звуки и возможные резкие шумы, вставлены защиты: "Ты можешь слышать в моих словах то, что будет полезно, в то время как твое бессознательное сможет отбрасывать в моих словах то, что не является важным" и "Мы всегда в процессе работы сможем вернуться в это приятное место, чтобы воспользоваться его тишиной и покоем". Этот шаг не является обязательным, но кажется мне очень полезным именно в случае с Александром.

1. Диссоциация от травмирующей ситуации. Клиенту предлагается диссоциированно представить себя в будущем великим режиссером, сидящим в беседке в своем поместье. (Подробно в стиле Милтон-модели описывается весь антураж: там и широкая река, плавно и почти бесшумно несущая свои воды, и краски парка, и легкий ветерок, и чашка ароматного чая - масса позитивной кинестетики и визуализаций, иными словами, место славы, благополучия, комфорта и безопасности). Помимо перечисленных ресурсов, ситуация подготавливается для перепросмотра еще и за счет того, что персонаж - это клиент в будущем, очень мудрый и успешный. По ходу дела время заменяется на настоящее, и клиент ассоциируется в образ. Режиссер занят обдумыванием сценария самого главного фильма в своей жизни. Этот фильм должен показать зрителям в метафорической форме, насколько важна уверенность и умение быть успешным в самых различных жизненных ситуациях. Более того,

может быть, некоторых из зрителей этот фильм даже научит быть более уверенными и гибкими.

2. Клиенту предлагается возможный зрительный ряд фильма:

- Первая сцена: герой фильма, в чем-то похожий, а в чем-то и нет на Александра, торгует ножницами в вагоне метро. На лицах пассажиров отражаются разные эмоции, кто-то с интересом слушает, кто-то с раздражением и неприязнью. Герой фильма сохраняет уверенность и энтузиазм, хотя понимает эмоции окружающих и может поставить себя на их место (индукция 2-й позиции восприятия).

- Вторая сцена: герой обучается НЛП. Он находится среди участников семинара. Зрители фильма удивлены контрасту первой и второй сцены. Наш герой предстает в их глазах гораздо более глубокой и интригующей фигурой, чем поначалу. На семинаре происходит обсуждение важнейших вопросов о структуре уверенности (дополнительные ресурсы, вторая диссоциация, индукция второй позиции восприятия).

- Третья сцена: камера надвигается сверху, и зрители видят светлый круг на темном фоне - это дворовая площадка, посреди которой боксируют два мальчика, вокруг собрались сочувствующие зрители (утилизируется визуальная метафора клиента, индуцируется 3-я позиция восприятия). Мы видим бой то сверху, то сбоку, то глазами соперника (2-я позиция). А глазами зрителей мы видим, что именно поведение маленького героя приводит к смене настроения толпы мальчишек, которая от сочувственных выкриков в пользу нашего героя переходит к подбадриванию его соперника. По ходу дела мы рефреймируем отношение к ситуации, заявляя, что "зрителю становится понятным, как закалялся характер нашего героя, - становился мужественным и нестигаемым.

3. Клиент возвращается в беседку в свое состояние великого режиссера, на берег реки, замечает, что прошло немного времени и многие годы, что произошли изменения. Отхлебывает ароматный чай, и ему приходят мысли о том, как складывалась дальнейшая судьба героя, в чем-то похожая, а в чем-то нет на его собственную, и думает о том, что именно хорошо было бы изменить (индукция изменений и позитивного изменения личностной истории). Может быть, снова ситуация в метро, которая теперь, возможно, совершенно по-новому

будет воспринята. И, может быть, ты снова придешь к этой ситуации, сидя в беседке (якорение позитива, интеграция по линии времени).

4. Фильм снят. Он с триумфом прошел по киноэкранам всего мира. И великий режиссер получает премию Оскар. Он в зале киноакадемии и поднимается по ступеням подиума, чтобы сказать важную речь. С каждым шагом белое и черное изменяются, прорастают цветом и формой. Ведь это самая важная речь в его жизни, поскольку любая речь говорится также и для себя, и любой фильм снимается для себя. Изнутри приходят слова о самом важном опыте. В то же время эта речь произносится для зрителей в зале, которые слушают тебя и которые очень разные. Режиссер может посидеть в полной тишине и внутри него может быть сделана некая внутренняя работа, которая должна быть проделана в том состоянии, в котором ты находишься сейчас. И пока я помолчу, эта работа будет сделана в той ее части, которая может быть сделана за несколько минут. А после этого она продолжится или перед сном, или после пробуждения, или в других ситуациях... (Далее клиенту была сделана каталепсия руки, как сигналинг совершения работы бессознательным, было индуцировано возвращение из транса в ресурсном состоянии). Итог работы был субъективно оценен клиентом как весьма позитивный.

Конечно, описанная техника вряд ли может быть применена повторно в том же виде, особенно терапевтами, которые не владеют в достаточной мере приемами эриксоновской психотерапии. С другой стороны, те ее части, которые построены на метапрограммном профиле клиента и НЛП-значимых элементах диагностики клиента, мне представляются легко применимыми. Далее я предложу схему техники. Мне кажется, что показаниями к ее применению являются проблемы клиента, выраженные вокруг номинализаций высокого уровня (ценностей, убеждений). В случае с Александром была проблематизирована "уверенность". У вашего клиента это может быть, к примеру, непонимание или что такое "любовь" в сочетании с очевидной для терапевта значимостью для клиента этого понятия и возможностью предположить, что причиной фиксации его на этом понятии могли быть травмирующие ситуации в прошлом.

Например, в следующей упрощенной схеме:

0. Сбор информации. Откалибровать состояние проблемы. Ориентировать клиента в правилах игры. Оператор предлагает клиенту представить себя великим режиссером, обдумывающим сценарий фильма. Поскольку техника активно эксплуатирует пространственные якоря, полезно проводить этот этап в той же части помещения, которая потом будет использоваться в качестве метапозиции и в которой также будет завершена работа.

1. Подготовка пространства. Установить пространственный якорь "место, где режиссер работает над сценарием". Предложить клиенту диссоциированно описать, каков он будет в роли и заданной ситуации. Например, "какими ресурсами обладает великий режиссер, для того чтобы снять поучительный фильм о своей жизни: может быть, он мудр, опытен, успешен и т. д.". Откалибровать и, возможно, отшкалировать ресурсное состояние в этой точке. Обязательно обратить внимание клиента на то, что проблема, которая была у него в прошлом и, может быть, пока еще осталась в настоящем, великим режиссером уже решена, - она стала ресурсом для создания великого фильма, сценарий которого он будет создавать прямо сейчас.

2. Создание сценария. Совместно с клиентом определить "первую сцену фильма" и локализовать ее во времени (назвав год или временной период). Затем предложить клиенту описать следующую сцену фильма, затем остальные (всего четыре-пять). Выложить на полу линию из "эпизодов". Можно использовать в качестве пространственных якорей листы бумаги, на которых удобно записывать ключевые слова, характеризующие эпизоды фильма. Следует оставлять достаточное расстояние между листочками бумаги, чтобы при появлении неконгруэнтности можно было вставлять дополнительные эпизоды и сцены, важные для клиента. При появлении затруднений в работе возвращаться в точку 1 и смотреть на сценарий глазами великого режиссера.

3. Окончательная организация пространства. Когда сценарий в основной части будет готов, продолжить организацию пространства. С одной стороны от линии мы будем рассматривать эпизоды картины

с точки зрения режиссера, задавая вопросы с высоких логических уровней о значении данного эпизода в фильме: "Каким нам представляется главный герой, каковы его убеждения?"

4. "Выстраивание визуального и звукового ряда". Перемещаться по эпизодам, не вставая на якоря травмирующих ситуаций, а дополнительно диссоциироваться, предлагая клиенту рассмотреть их с разных точек зрения. С одной стороны, выстраивая высокие ЛУ (позиции режиссера), а с другой - нижние (позиции зрителей фильма). Собственно утилизация травмирующих ситуаций и обдумывание эпизодов, в которых герой успешен, происходит следующим образом. Переходя из позиции режиссера в позицию зрителя, с клиентом нужно отредактировать эпизод. Для этого можно использовать метафору позиции кинокамеры, изменяя визуальные и аудиальные субмодальности фильма. Модернизируем эпизоды, пока они не станут в воображении клиента достаточно выразительны, поучительны и достойны включения в фильм великого режиссера.

5. "Монтаж фильма". Когда примерный сценарий готов, а якоря-эпизоды разложены в нужном порядке, можно предложить клиенту "смонтировать фильм". Дважды пройти вдоль линии эпизодов в порядке их проявления на экране кинотеатра: и по линии зрителей, и по линии режиссера. После прохода внести необходимые изменения: либо из позиции "великого режиссера", либо из метапозиции. Повторить до удовлетворения клиента.

6. "Речь лауреата". Создать якорь получения Оскара в киноакадемии и продумать речь, которую хочется сказать зрителям, друзьям и прочим важным людям о том, что это за фильм и чему он нас учит.

На сегодняшний день я имею некоторый опыт применения данной техники в варианте без гипнотического наведения. Мой клиент оценивал пережитый им в процессе выполнения техники опыт как эмоционально значимый и вдохновляющий. Надеюсь, что предлагаемая техника может занять место и в вашей практике консультирования.

Схема расположения пространственных якорей:

