

Баланс «Хочу/Должен»

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №18.

Авторы: Владимир Владимирович Зюзько

Темы, затрагиваемые в статье: Психотерапия, Техники НЛП

Проходя сертификацию на мастерском курсе, я стал свидетелем беседы двух НЛП-мастеров со стажем, один из которых рассказал о себе примерно следующее:

«Я работаю очень много, постоянно мотивирую себя на работу. Бывают моменты, когда делать ничего не хочется, но я понимаю, что время уходит, а сделать нужно еще очень много. Тогда я использую определенные техники для поднятия собственной мотивации. И в таком режиме я могу работать довольно долго. Но потом наступает срыв — я заболеваю. Видимо, это защитная реакция организма. Я болею 5 – 7 дней, отдыхаю. После этого опять долго могу работать достаточно напряженно. Потом опять заболеваю. И как-то так приспособился к такому режиму...»

Такую картину можно наблюдать довольно часто не только в профессиональной среде НЛП, но и среди других групп населения. Бывает, что период между фазами «отдыха» (во время болезни) сокращается, а продолжительность болезни увеличивается. И тогда может произойти серьезный нервный или психический срыв.

Например, медикам хорошо известно, что максимальное количество суицидов среди студентов приходится как раз на период сессий.

Слушая диалог, я в очередной раз вспомнил небольшую технику, которая помогла мне самому переосмыслить многое в своей жизни, посмотреть на события под другим углом зрения, научила прислушиваться к пожеланиям собственного тела и души.

Но сначала немного истории.

Как-то раз, когда моему сыну было 3 года, мы собирались в гости. Сын **хотел** надеть свои любимые удобные штаны, хотя они уже были довольно потрепанными. А я объяснял ему, что в таких штанах ходить в гости неприлично — **надо** одеть новые, красивые. Сын очень долго и внимательно слушал меня целых 5 минут, после чего сказал, что он все равно **хочет** пойти в своих штанах. Я опять объяснил, почему **нужно** одеть все-таки новые штаны. И сын снова внимательно и долго слушал меня, потом рассердился, нахмурился, топнул ногой и сказал: «А я все равно **хочу!**» Пришлось идти в гости в старых штанах...

И тогда я подумал, как все-таки интересно устроены дети. Может быть, сын прав. Что важнее: собственный комфорт или то, что могут сказать, как посмотреть или подумать другие люди? Так родилась идея!

Я взял лист бумаги формата А-4, разделил его пополам, в верхней части большими красивыми буквами написал слово «ХОЧУ», в нижней части маленькими буквами — слово «должен» и стал задавать себе вопросы.

ХОЧУ	
Должен (надо, обязан, необходимо...)	Разукрасить слово «ХОЧУ».
1. Что? 2. Кому? 3. Почему (с какой статей)? 4. Ну и что?	Слово «должен» маленькими буквами.

1. Что?

Я вспомнил несколько ситуаций и свое поведение в этих ситуациях. Подумал, чем же продиктовано мое поведение? Или кем? Если приходило понимание того, что поступок продиктован словом «должен», я переходил к следующему вопросу.

2. Кому?

Должен ли я сам себе? Или мое поведение продиктовано какими-то убеждениями, полученными в течение жизни?

Например: деньги достаются тяжелым трудом, поэтому я **должен** много и напряженно работать, чтобы хорошо зарабатывать.

Кто сказал, что так должно быть?

3. Почему?

Отвечая на этот вопрос, я очень часто заходил в тупик, а если все-таки находил ответ, то задавал еще один вопрос: «С какой стати?»

4. Ну и что?

Это проверочный вопрос. Если было понятно, что, кому и почему должен, я проверял, какие выгоды получаю, думая таким образом.

Примеривая эту схему на себя и на ситуации в течение полугода, я получил так много озарений, что до сих пор не перестаю удивляться.

Пример.

Помогаю родителям, потому что хочу или потому что должен? Родил ребенка, потому что хотел или потому что надо? Должен ли я родителям за то, что они меня родили?

Должен ли я начальнику на работе, или мы делаем общее дело, но при этом у нас просто разные роли?

Специально не привожу здесь собственные выводы, чтобы не влиять на Ваш выбор. Каждый человек имеет священное право самостоятельно принимать подобные решения.

Привожу «нейтральный» пример.

Один из моих только что назначенных начальников произнес примерно следующую речь:

«Ты знаешь, это — как в армии. Сидит генерал у себя в кабинете. Ему что-то понадобилось, он выходит в приемную, но ординарца нет на месте. Зато сидит полковник. Генерал говорит полковнику, что надо делать. Полковник встает, идет и делает».

Собственно, понятно, что начальник — генерал, а я — полковник.

Кому я должен (2), понятно — начальнику.

Что должен (1)? Беспрекословно выполнять любые его указания.

Почему (3)? Может быть, потому, что он начальник? Или потому, что он как начальник больше знает и умеет? Но ведь он только что назначен, следовательно, пока не владеет даже информацией. И с какой стати я как полковник должен выполнять работу ординарца? Ну, хорошо. В конце концов, если это его стиль управления, возможно, так будет лучше для коллектива.

Ну и что (4)? Выгоду все-таки можно найти. Всю полноту ответственности в такой ситуации несет начальник. Я должен лишь четко исполнять его указания и вовремя получать зарплату. Ну и что? **Что хочет начальник, понятно.**

А я-то чего хочу? А я хочу иметь свой участок работы, нести за него ответственность, самостоятельно принимать решения в рамках своей компетенции. Без инициативы, без творчества я «закисну», потеряю интерес к работе.

В тот момент я решил, что надо менять начальника, уходить под другого руководителя. В крайнем случае — менять работу.

Но, прорабатывая подобные вопросы, помните волшебное слово **ЭКОЛОГИЯ**. И что экология проверяется в эффектах. Какое влияние окажет Ваш выбор на Ваши отношения с окружающими людьми? Задайте себе вопрос: «А что будет через месяц, год, пять лет, если я буду думать и поступать таким образом?»

Теперь эта схема встроилась в мое подсознание настолько, что я автоматически проверяю ситуации с помощью этой модели и только потом принимаю решение.

Сегодня схема «Хочу/Должен» получает развитие и связывается с разными контекстами.

I. Континуум.

Понятия «Хочу» и «Должен» можно рассматривать как две противоположности или как два полюса. А свое отношение к той или иной ситуации как некую промежуточную точку между «Хочу» и «Должен». В этом и заключается смысл названия статьи «Баланс Хочу/Должен».



Здесь вспоминается одно из базовых понятий философии — «дуализм» — закон единства и борьбы противоположностей. Думаю, комментарии излишни.

Задумайтесь лишь о том, что если Вы постоянно находитесь в области «должен», то остается ли вообще место Вашим желаниям, выражению собственного «Я»? А если постоянно в области «хочу», то несете ли вообще хоть какую-то ответственность перед окружающими, собой, обществом?

Это вовсе не означает, что положение «и хочу, и должен» является лучшим, оптимальным для любой ситуации. Оптимальное положение зависит от множества факторов, от контекста: история отношений с человеком (людьми), порой важна финансовая составляющая и т.д. И, конечно же, всегда помните об Экологии.

II. Связь с целями.

Известно, что **цели**, которые ставит перед собой человек, можно разделить на **собственные** и **навязанные**.

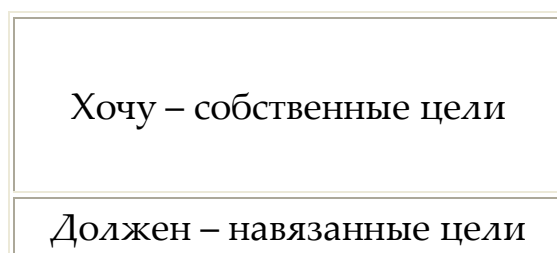
А интересно, откуда берутся собственные цели и навязанные?

Один ребенок с удовольствием ходит в музыкальную школу, потому что *хочет* научиться играть на рояле. А другой *должен* ходить в

музыкальную школу, потому что **родители хотят**, чтобы их ребенок играл на скрипке.

Кто-то работает потому, что **хочет** принести пользу людям, самореализоваться, получить удовольствие от общения с сослуживцами, создать что-то новое... А кто-то **вынужден** работать, иначе кушать будет нечего.

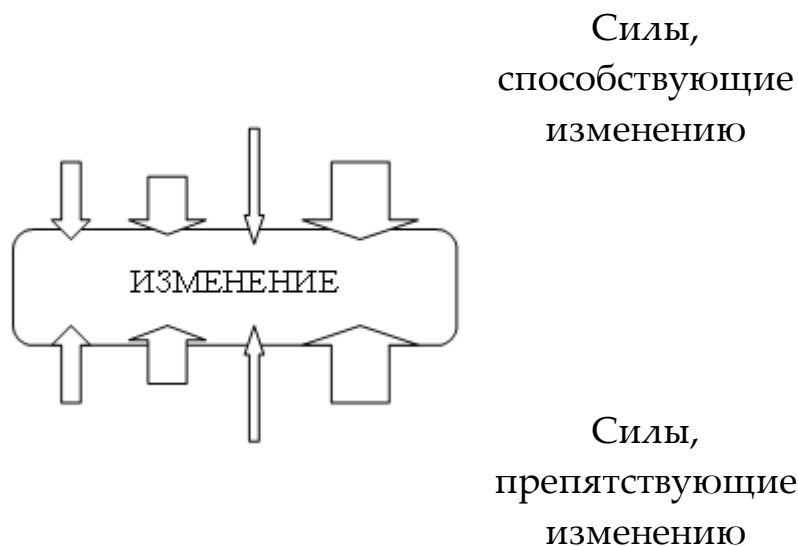
У меня получается следующая связка.



А что Вы думаете по этому поводу?

III. Анализ поля сил.

Сама модель взята из классического курса МВА (Открытая школа бизнеса, СПб). Но в данном контексте она «примеряна» на человека.



Любое изменение происходит в поле сил. Есть силы, способствующие изменению, и силы, препятствующие изменению. Система находится в равновесии, и изменения не происходят, пока эти силы уравновешивают друг друга.

Существуют два способа проведения изменений:

1. Увеличение давления.

Способ эффективен в кризисных ситуациях, когда **существует необходимость** быстрых и жестких изменений, а время ограничено (от полугода до года). Но если этот способ используется в течение 3 – 5 лет, то проявляется эффект «чем больше давление, тем больше сопротивление». В результате часть персонала увольняется, а руководитель попадает в больницу с инсультом или с инфарктом.

2. Ослабление сопротивления.

Этот способ эффективен на длительных промежутках времени. Ослабление сопротивления достигается за счет того, что персонал начинает понимать, какие выгоды он получит, если изменения произойдут. И тогда люди начинают **хотеть**, чтобы эти изменения произошли.

А как Вы поступаете по отношению к себе любимому (любимой)? Что Вы говорите себе, когда просыпаетесь утром, а на работу идти не хочется?

Говорите ли Вы себе: «**Надо** вставать, пора, вечно ты валяешься, а потом опаздываешь» (увеличение давления)?

Или говорите: «Настал еще один прекрасный день, сегодня обязательно произойдет что-то хорошее, и я **хочу**, чтобы это произошло как можно быстрее» (ослабление сопротивления)?

А что Вы говорите себе, когда собираетесь получить образование, когда предстоит написать статью или сходить в магазин, когда скопилась грязная посуда?

Вспомните диалог НЛП-мастеров, описанный в самом начале статьи.

В каком поле сил Вы живете?

Обязательно хочу рассказать о том, какое терапевтическое действие оказывает эта модель на людей.

Мне приходится сталкиваться в своей практике консультирования с тем, что прямой вопрос: что ты хочешь? — порой вводит людей в ступор. Оказывается, некоторые люди вообще таким образом не думают! А один клиент честно признался, что он разучился мечтать еще в детстве.

Первое, что я делаю в такой ситуации, приучаю человека находиться в позе «мечтателя». Некоторым это дается с большим трудом.

Через какое-то время, когда человек поживет, примеривая эту схему на себя ежедневно, задавая себе каждый день в разных ситуациях вопросы: «Должен: Что? Кому? Почему (с какой стати)? Ну и что? А я то, я то чего хочу?» — происходят изменения даже на физиологическом уровне. Улучшается симметрия тела, приподнимаются и разворачиваются плечи, приподнимается голова, расслабляются мышцы лица, человек больше улыбается, становится более уверенным, громче говорит.

Хочу закончить статью признанием одного из клиентов: «Теперь многое в моей жизни встало на свои места!!!»