

Коллапс: случай на семинаре

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №22.

Авторы: Наталья Тимофеевна Лобова

Темы, затрагиваемые в статье:

Психотерапия, Обучение,

Техники НЛП,

Философия НЛП

Коллапс якорей — это наложение полярных эмоциональных состояний. Автора давно интересовал вопрос об источниках эффективности этой техники; яркости, звучности, интенсивности ее результата. Ведь здесь замешана интересная для психолога природа человеческих чувств, а именно: адаптивная и регулирующая функции эмоций и неисследованные свойства полярных эмоций. Была и гипотеза о том, что интенсивность коллапса зависит не столько от интенсивности обоих состояний, в первую очередь, позитивного, сколько от точно найденной клиентом альтернативы: неудовольствие — удовольствие, печаль — радость, страх — смелость и т.д. И еще была полная уверенность в клиенте, даже, скорее, самоуверенность консультанта: «Клиент сам найдет то, что ему нужно!»

В тренерском и клиентском опыте автора коллапс давал полезный результат, правда, разной интенсивности. И эта неуловимая эффективность коллапса и настораживала, и привлекала. Одним словом, хотелось его приручить. И автор не догадывалась, что коллапс станет еще одним способом исследования критических субмодальностей клиента. И вовсе не ожидала, что именно коллапс способен дать клиенту не то, что он хочет (не только), а и то, что ему по-настоящему нужно в виде открытия.

Интересно, что расширение возможностей этой техники и некоторое уточнение ее шагов пришло в работе с особой группой. Она осваивала курс «НЛП-Практик» по программе «Центра НЛП в Образовании», и в ней было двое «трудных». Потом стало понятно, что их было слишком много для небольшой группы.

Благодаря работе «трудных» и произошел еще один коллапс в самой группе. Возможно, это была встреча двух видов мотивации: направленности вовнутрь и вовне. Теперь можно догадаться, что осталось, что ушло. Тогда мы этого не знали.

Итак, это были скептики-критики по жизни. Эти парни были крепкими орешками. Молодые, умные, уверенные, ориентированные на новое, на успех; в свое время успешно учились в престижных заведениях. Оба, несмотря на молодость, имели навык калибровки состояний и значительный опыт работы с людьми. Максим был психиатром, Владимир — менеджером по продажам.

Их сближало ожидание четких, ярких результатов от *любой* практики, в первую очередь, от тренерских показов. Они задавали особый тон группе во время обратной связи. Касаясь самонаблюдений на сессиях и между сессиями, они ограничивались репликами «нормально», «как обычно», «понравилось — не понравилось» или отмалчивались. Бывало, они констатировали: «Ничего не почувствовал», «Ничего не получил». Остальные участники проявляли сдержанность, и как следствие обратная связь была скудной, а обсуждения протекали скучновато.

Максим и Владимир часто переглядывались во время демонстрации и в процессе их обсуждения. И когда Максим начинал свою коронную фразу, обращаясь к тренеру: «То, что вы пытались здесь показать...» — Владимир согласно кивал головой. На этапе прояснения вопросов Максим спрашивал: «А как это будет работать потом, будет ли проявляться результат, когда он(а) встретятся со своим оппонентом?» — и т.д. Намек на пресуппозиции отменялся сразу: «Ваш ответ не по сути заданного». В такие моменты Владимир и вся группа настороженно молчали. Это была игра в одни ворота: забивали тренеру.

В целом отмечалось сходство метапрограмм этих парней. Ориентация на цели и ценности, глобализм мышления (категории «все» или «ничего»), приоритет различий, визуально-кинестетический тип репрезентации, и, самое главное, убедителем была интенсивность.

Отличия тоже были. Максим давно работал с НЛП в интернете и хотел освоить это направление для работы с больными. Владимир об НЛП не имел представления и пришел «для себя». Он хотел отрегулировать свои эмоции, которые, по его словам, сильно мешали ему в жизни, работе. Отличие было еще в том, что Максим просто-таки демонстрировал Я-референцию. Его самодостаточность сквозила в однозначных оценках, в тоне, в прямой и в то же время расслабленной позе. Если он напрягался, то продолжал держаться

прямо. Очень редки были моменты замешательства, и тогда он выглядел, «как все люди».

У Владимира в качестве рефери были другие. Он явно страдал, отходя в сторону, если окружающие неверно истолковывали его позицию. Для обеспечения контактов с ними он и стремился откорректировать свои эмоциональные реакции. В целом тренер часто наблюдала проявления разности их целей: для Максима это было стремление стать очень успешным врачом, а для Владимира — желание измениться. Цели были направлены по-разному: для Максима — вовне, для Владимира — вовнутрь. Наверное, это были на самом деле полярные цели. И то, как это закончилось, было похоже на естественный коллапс, произошедший в группе.

Оба участника создавали тренеру хорошую стимуляцию. Ее адреналиновый барометр колебался около верхней отметки. Заканчивалась вторая сессия курса. Она посвящалась работе с ресурсными состояниями. Букет поведенческих техник. Заключительный штрих — коллапс якорей. Представляя технику, тренер предложила исследовать в процессе демонстрации и последующей парной работы источники эффективности коллапса. Дескать, в литературе они четко не описаны. Максим быстро предложил Владимиру поучаствовать в демонстрации, т.к. тот ещё не был задействован, на что Владимир быстро согласился. И тренеру оставалось принять ситуацию.

В начале демонстрации Владимир, выражаясь весьма туманно, описал ситуацию делового конфликта с руководителем. Тот не разделил с Владимиром ответственности за произошедшие в коллективе неполадки и обвинил Владимира в неправильных управленческих действиях. Владимир продолжал переживать чувство несправедливости и непонимания. Его отношение к руководителю приобрело оттенок враждебности.

Среди участников группы были и коллеги Владимира, и это, видимо, отразилось на неопределенности и неконкретности его рассказа. Далее Владимир легко воссоздал картину себя-обвиняемого. Его напряженная защитная поза этому соответствовала. Поиск позитивной ситуации оказался менее динамичным. Владимир «не знал», что бы он хотел ощущать вместо обиды и злости. Он продолжал обижаться, т.е. ассоциироваться. Это и была его проблема — трудность с диссоциированием от эмоционального состояния. Наконец, Владимир смог «увидеть» нужное поведение и описал его как желаемое состояние взаимопонимания. Он быстро нашел в прошлом нужную ситуацию, однако по внешним проявлениям интенсивности она выглядела слабее негативной. Интуиция подсказывала тренеру, что клиенту может не хватить позитивного потенциала для соревнования с его же чувством обиды. Тем не менее, внутри был сделан выбор: оставить все, как есть, т.е. идти по тексту техники и не искать дополнительные позитивные

состояния для суммирования якорей. Тренер где-то там глубоко внутри помнила о задаче по исследовать тайны коллапса. И в этом, как потом оказалось, был смысл.

Произведенный коллапс, как обычно, показал развернутую мышечную работу клиента: глаза, тело, дыхание. «Все смешалось», — как писал классик. Затаив дыхание все, в том числе и тренер, ожидали от Владимира впечатлений. Ответ был таков: «*Ничего* не изменилось. Ситуация обвинения продолжает быть там же». Тренер спросила Владимира: «Если бы этот человек оказался здесь, зашел?» Владимир: «Отношение спокойное». (А глаза- то продолжают видеть нересурсную ситуацию!) И снова Максим: «То, что вы пытались показать и т.д.». М-да... Участники доработали технику. К «секрету» больше не возвращались.

Ощущение загадки привело тренера к решению встретиться с Владимиром между сессиями, на что он пошел с воодушевлением. Мы продолжили работу, точнее, снова взялись распутывать ту же историю. Все шло гладко. Ситуация действительно продолжала легко воссоздаваться, хотя накал страстей, т.е. телесный облик обиды и злости, у Владимира проявлялся мягче, расслабленней. Но глаза продолжали видеть прежнюю ситуацию. С какой стороны теперь подступить к коллапсу, а? Известная нам процедура — это наложение двух полярных картинок и привязанных к ним противоположных состояний. Почему не получается? Возможно, найденная позитивная, будто бы полярная эмоция вовсе не полярна исходному негативу?

И пошёл скрупулезный поиск ответа на вопрос, что хотел бы *чувствовать* Владимир вместо негативного состояния. «Конечно, не взаимопонимание», — согласились мы оба. Тогда что же? Возвращаясь к ситуации вынесенного Владимиру обвинения, мы еще и еще раз исследовали ее части, самые детальные переходы в эмоциях. И нашли. Это были не обида – злость, а растерянность – замешательство – обида – злость. Установив это, клиент быстро нашёл и позитивное полярное состояние. Это были хладнокровие, выдержка. Тщательно отыскивали и соответствующие ситуации.

Владимир начал с детского воспоминания о хладнокровии своей матери. Он со страхом наблюдал, как мать сама сделала болезненную операцию на своем травмированном пальце ноги. Потом Владимир припомнил случай собственного хладнокровия и самообладания, когда он в экстренной ситуации добыл билет на поезд. И наконец, он вспомнил нужное. Деловое совещание, противоположные мнения, тупиковая ситуация, участники перешли на личностную волну, вот-вот польётся поток взаимных обвинений. И Владимиру удалось-таки удержать инициативу и организовать решение. При этом он ощущал удивительное спокойствие и даже некоторую приподнятость, а потом и радость.

Тут Владимир расцвел окончательно. Улыбаясь, он расправил плечи. Было очень приятно якорить человека в такой телесной форме. Коллапс завершился, и Владимир воскликнул: «Картинка отделилась!»

Прошло три недели. Группа собралась вновь, и Владимир, смеясь, поведал новое и про коллапс, и про отношение к ситуации: он «получил больше, чем ожидал!»

Тщательный отбор состояний дал стойкий и даже неожиданный для клиента результат. Эта техника во всей ее полноте и красоте заняла около полутора часов дополнительной работы. Возможно, являясь здесь, по сути, консультированием, была бы не очень уместна в качестве демонстрации. В то же время этот коллапс дал информацию о критических визуальных субмодальностях у клиента (расстояние, размер). И этот случай прояснил последовательность действий оператора. Если клиент заявляет сложную эмоцию (т.е. чувство), то стоит ее детализировать в цепочку прожитых им состояний. Стоит просить клиента дать диссоциированное детальное описание себя в нересурсной ситуации. Пусть озвучивает эти более мелкие состояния, из которых складывается целое. Например, для обиды это могут быть неуверенность, замешательство, растерянность, недовольство, отвержение противника, злость и т.д. Да, у Владимира злость тоже была, но потом; вначале была растерянность — такая длинная цепочка быстрых состояний, в которой важно отыскать *первую* эмоциональную реакцию. Отыскать, чтобы изменить отношение к ситуации.

А как же группа? С «трудными», похоже, тоже что-то происходило. Продолжалась следующая сессия. И все повторилось. Безапелляционный комментарий, скепсис со стороны Максима. Владимир и другие отмалчивались. Максим, прекрасно зная, что для слышимости нужно посылать тренеру несколько усиленную громкость, говорил все тише. А если тренер переспрашивала, доводил свой голос до крика. Обстановка накалялась. Не справившись с раздраженным состоянием, в середине сессии Максим отказался продолжать. Он сказал, что не доволен результатом, хотя кое-что было удачным. И ушел.

Группа работала. Пошел поток такой грамотной и детальной обратной связи, что у тренера внутри все ликовало: «Работает!» Да, работает, если человек хочет изменить себя.

Символично то, что произошло в динамике группы. Это было похоже на коллапс. Условно говоря, произошла внутренняя ориентация менеджера Владимира на самоизменение «нокаутировала» внешнюю мотивацию доктора Максима.

Я верю, что, побродив по пустыне самодостаточности, Максим вернется в оазис самоисследования за глотками влаги, способной утолить жажду самых невероятных открытий.

С того времени в описании техники «Коллапс якорей», которой мы пользуемся, появились такие уточнения:

1) На первом шаге, если вы хотите получить выдающийся результат, постарайтесь тщательно проработать цепочку состояний клиента в нересурсной ситуации. Помогите ему определить то, возможно, *короткое* состояние, с которого и *началась* его реакция на событие. Далее идет описание второго шага, суть которого в выяснении полярной позитивной эмоции для клиента.

2) После проделанной операции коллапса, расспросите клиента, уловил ли он то, *как* протекал этот процесс изнутри. Клиенту могло открыться нечто удивительное, касающееся бессознательных стратегий, например, в области критических визуальных субмодальностей или что-то иное.

Таким было наше исследование бессознательного. Точнее, это было приключение. Получается, что если мы держим в руках НЛП-карту, то лучше ориентируемся в безбрежном океане эмоций.

А есть и другое интересное малоисследованное направление — работа с трудными участниками на сессии.

Состояние (и обучение) участника действительно ли продуктивнее в том случае, если у него проявляется приоритет внутренней мотивации (направленность на личностный рост, например), чем приоритет внешней мотивации (на успех, достижения, карьеру, например)? Хотелось бы узнать мнение других ведущих.

А как было у вас?