

Стратегии Джонни Деппа и экспертное моделирование

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №28.

Авторы: Наталья Анатольевна Фанталова

Темы, затрагиваемые в статье: Творчество, Техники НЛП

В этом материале отражено наблюдение, которое показалось мне полезным и неожиданно интересным.

Когда я, надо сказать, случайно увидела по телевизору первую часть «Пиратов Карибского моря», я поняла, что увидела что-то качественно иное, чем традиционные голливудские «стрелялки». Термин «стрелялки» употребляется исключительно в позитивном смысле.



Коучей так же, как и НЛПеров, всегда интересуется то, что, на их взгляд, отличается от традиционного подхода в решении задачи, и, соответственно, я начала искать в Интернете все, что могло мне подсказать ответ на вопрос: «Что же отличает «Пиратов» от других приключенческих фильмов? Что в этом фильме такого иного?»

И, по-моему, я нашла. Безусловно, персонаж «Великого неподражаемого Джонни», который сам по себе уже стал брэндом и заслуживает пристального изучения с точки зрения того, с какой молниеносной скоростью Джек Спэрроу реагирует на происходящие события.

Действительно, Джек является классической иллюстрацией гибкости. Бизнес и успех — это не только умение принимать решения. Бизнес и успех — это, прежде всего, скорость принятия решения. Вспомним хотя бы Билла Гейтса с

его «Бизнесом со скоростью мысли». Итак, Джека Сперроу воистину можно назвать символом гибкости.

А вот тот способ, которым Джонни собирал образ Джека, — это, я уверена, можно считать его подарком тем профессионалам, которые работают с людьми. Прежде всего, конечно, тем, кто, работая с клиентом, предполагает использовать различные эффективные модели.

Что значит использовать модель? Прежде всего, это значит, что можно использовать следующие варианты: предложить клиенту использовать вариант поведения модели, вариант мышления, вариант способов достижения моделью целей и так далее, кто что придумает для клиента, исследуя модель. Главное, чтобы выбор был для клиента органичным.

При этом с точки зрения классического обучения нужно пользоваться естественными моделями: стратегиями Эйнштейна или Уолта Диснея. То есть вполне реальными, конкретными людьми — очень успешными и эффективными, судя по тем результатам, которым им удалось достичь.

Широко известно, что Джонни собирал образ Джека из модели поведения Кейта Ричардса, гитариста группы «Роллинг Стоунз». Но есть еще одна составляющая, о которой писали реже. Джонни использовал персонаж комиксов Пепе ле Пью. Кажется, это скунс. Про этот персонаж Джонни говорит: «Этот парень видит только то, что хочет видеть, и идет к своей цели, не замечая препятствий». «Мне, — говорит Джонни, — нравятся такие». То есть Джонни использует для Джека модель мышления персонажа комиксов скунса Пепе ле Пью!

Что же мы получаем: внешняя, поведенческая часть Джека спроецирована Джонни с реального человека, а вот внутреннее содержание взято из нарисованного персонажа!

И это еще не все. У меня лично создалось такое впечатление от персонажа Джека: я вижу перед собой Змия-Искусителя, постоянно соблазняющего то Уилла Тернера, то адмирала Норингтона. При этом ответ на вопрос Элизабет: «На чьей стороне Джек?» — представляется совершенно очевидным: «На своей и только на своей!» Церковь напрасно тратила силы на «Код да Винчи»: искуситель Джек Сперроу свел мир с ума на раз-два.

И действительно, в каком-то из интервью Джонни говорит, что он вложил в Джека змея. Реакция Джека на происходящее вокруг него молниеносна, как удар змеи.

Итак, в итоговый образ Джека добавлено еще и интереснейшее животное (или пресмыкающееся?), символизирующее Евиного Искусителя, чьими усилиями людей прогнали из Рая!

Но и это еще не все. У самого Джонни есть фобия: страх перед клоунами. И что он с этим сделал? Он добавил свой страх в образ Джека. Джонни говорит: «Джек — это «опасный клоун». Никто не принимает клоунов всерьез и никто не знает, что же на самом деле скрывается под их маской. Это просто гениально: сыграть свой Страх, чтобы преодолеть его! В сессиях мы с клиентами вытаскиваем и визуализируем разные страхи. Люди боятся того, что они не могут увидеть, но Джонни использует абсолютно иной подход.



Это все на входе. А что на выходе? Джек Сперроу! Комментарии, как говорится, излишни. Мир достаточно много сказал и написал по поводу «обворожительно невменяемого, неотразимо поддонистого, психоделического» Джека made by Dohnny Depp.

Кто сказал, что можно использовать и изучать при моделировании только реальных успешных людей? Можно изучать придуманные персонажи: героев фильмов, книг и вообще всех, кого угодно: людей и нелюдей, животных и растения. Что хотим, то и берем из окружающей нас Вселенной! Пределов нет! Мы же берем успешного себя или формат «как если бы».

Что помогает нам воспользоваться всем этим изобилием? (Или Кто?) Наше бессознательное: ему все равно, была ли реальной реальность на самом деле.

Все знают, что когда мы строим Видение будущего для человека или организации, то делаем его достаточно отчетливым, но не детализируем для того, чтобы исключить ассоциированность бессознательного с будущим. Если бессознательное будет слишком ассоциировано с «картинкой Видения», то для него будущее уже наступит, и мы не сможем добиться

замотивированности нашего клиента на достижение цели. Ощущение «все уже состоялось» помешает подключить поведенческую активность клиента. Кстати, о типе мотивации, которую использует Джонни Депп. Это тоже из одного его интервью. Он делился впечатлением от одной из вечеринок, где одна дама, одетая в вечерний туалет, напивалась в свое удовольствие. А изречение дамы Джонни цитирует: «Должен же кто-то оттягиваться, несмотря ни на что!»

Джонни говорит о съемках Пиратов: «Я не играл, я отрывался. Мы с Гором Вербински иногда смотрели друг на друга и думали, что происходит: мы получаем такое удовольствие, а нам еще за это и деньги платят!»

Это единственный 100% действующий тип мотивации. Когда любишь то, что делаешь, просто не можешь делать это плохо.

Известен результат «Пиратов» за 3 части по деньгам: 500 тысяч долларовых вложений на 2,6 миллиарда долларов дохода.

Давайте пожелаем себе делать то, что нам интересно и что мы любим, чтобы нам везло, и мы находили тех, кто делает что-то для нас, влюбленных в свое дело.

Вот так. Спасибо Джонни Депп.