

Стратегия Монморанси

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №32.

Авторы: Наталья Анатольевна Фанталова

Темы, затрагиваемые в статье: Техники НЛП

Стратегия Монморанси очень эффективная и очень забавная. Нельзя сказать, что она абсолютно бесспорна с точки зрения экологии, но можно утверждать, что она исключительно действенна для определенного типа людей, которые умеют выражать во вне свои эмоции. Это могут быть люди с любым темпераментом, важно только, чтобы они использовали ее в позитиве.

Можно перечислить несколько условий, в которых можно пробовать использовать стратегию Монморанси:



1. Когда у людей идет накопление негативной энергии и эмоций, нужно «выпускать пар» своевременно. Нельзя накапливать негатив до того уровня, который уже угрожает возникновению серьезного конфликта как на работе, так и в личном общении.
2. Людям, которые глубоко переживают происходящее, нужно настраиваться на то, чтобы внутри себя определять, когда уровень «досады» переходит на уровень «раздражения», и ни в коем случае не допускать проявления внутри себя уровня «обиды». Накопление энергии может привести к «извержению», способному разрушить и самого человека, и все вокруг, как извержение вулкана. Эмоциональный взрыв в этом случае может быть подобен такому типу извержения вулкана, который называется «термопластический поток». Скорость раскаленного воздуха вперемишку с пеплом при таком извержении достигает 7 метров в секунду. Так погибли Помпеи. Сколько раз такие взрывы уничтожали все возможности дальнейшего общения на работе и в семьях?

3. Нужно стараться осознать, что тезис «Я — любимый» — это хороший фильтр для того, чтобы сохранить «баланс»: «делаю для себя» — «делаю для других». Любое отклонение разрушительно для человека.

4. Если результатом общения с кем-либо или развития ситуации будет ощущение «напряжения», то следует сразу же начать определять для себя возможный вариант «выброса негатива». Нужно помнить, что длительное «загоняние» негатива внутрь себя приводит к его накоплению и усилению реакции раздражения на те факторы, на которые в нормальном состоянии человек просто не отреагирует.



5. Обычными рекомендациями для «выпускания» негатива бывают предложения поговорить с человеком, который является триггером (спусковым крючком раздражения). Но много ли мы знаем результативных итогов таких разговоров? Скорее, наоборот, благие попытки «поговорить» кончались полным провалом, поскольку начиналась путаница в словах и в интерпретации событий и поступков.

Стратегия

Монморанси

принципиально

отлична:

1. Нужно выбрать повод для того, чтобы устроить «скандалчик» или даже устроить его вовсе без повода. Определить объект провокации и субъектов, на которых нужно выплеснуться. То есть нужно запланировать скандал.

2. Нужно определить для себя по шкале от 1 до 10 уровень «выброса», на который нужно будет ориентироваться при исполнении скандала. Самый безопасный уровень 3 – 4. Почему? Потому что это достаточный уровень для «выпуска пара», на котором можно контролировать проявления своего недовольства на игровом уровне, то есть не впадать в «скандальное» состояние, а исполнять скандал с удовольствием, оставаясь при этом примерно на позиции «капризничая». Такой уровень, как правило, не подвигает окружающих на агрессивные действия, но только в том случае, если ситуация раньше не доводилась до крайней степени выражения после начала «скандалчика».

3. После красиво исполненного «скандала» нужно восстановить мир и перевести все в шутку.

4. И единственное безусловное требование: необходимо скандалить, проявляя уважение к человеческому достоинству окружающих.

5. И, конечно, получить от всего происходящего удовольствие.

Я знаю несколько вариантов ситуаций, когда мои клиенты использовали эту стратегию:

1. Одна клиентка рассказывала, что после того, как она «поскандалит» с начальником, их взаимоотношения становятся лучше, поскольку они проясняют ситуацию и находят, таким образом, наиболее продуктивное решение для трудной рабочей ситуации.

2. Другой клиент говорил, что, когда ему становится уже немого от «заформализованной» корпоративной культуры фирмы, где он работает, он начинает применять способ «провокации», подкидывая окружающим несколько маленьких поводов для обсуждения. И когда люди высказывались, всем становилось смешно и легко.

3. Я не работаю с семейными отношениями непосредственно, но работа коуча, как известно, дает эффект «домино», и мои клиенты применяют стратегию Монморанси в семейной жизни. Некоторые научились так здорово скандалить, что им уже нет необходимости даже напрягаться: все отыграно до мелочей, и все работает.

Почему стратегия названа именем Монморанси? Ниже приведен кусочек из любимой повести Джерома Клапка Джером «Трое в одной лодке, не считая собаки», одним из героев которой является фокстерьер по имени Монморанси:

«Вспоминаю один случай в вестибюле хэймаркетского универсального магазина, где множество собак поджидало своих хозяев, ушедших за покупками. Там были мастифф, два колли и сенбернар, несколько легавых и ньюфаундлендов, гончая, французский пудель (совершенно облезлый, но с кудлатой головой), бульдог, несколько болонок величиной с крысу и две йоркширские дворняжки.



Они сидели терпеливо, благонаравно и задумчиво. Мир и благопристойность царили в вестибюле, создавая атмосферу удивительного покоя, покорности и тихой грусти. Но вот вошла прелестная молодая леди, ведя на цепочке кроткого с виду фокстерьерчика; она оставила его между бульдогом и пуделем. Песик уселся и с минуту осматривался. Затем он уставился в потолок и задумался — судя по его глазам, о своей мамаше. Затем он зевнул. Затем он оглядел других собак, молчаливых, важных и полных достоинства. Он посмотрел на бульдога, безмятежно спавшего справа. Он посмотрел на пуделя, чинно и надменно сидевшего слева. Затем, без всяких prelimинариев, без намека на какой-нибудь повод, он цапнул пуделя за ближайшую переднюю ногу, и отчаянный визг огласил спокойно дремавший вестибюль. а Найдя результат первого эксперимента вполне удовлетворительным, фоксик решил пойти еще дальше и задать жару остальным. Он перескочил через пуделя и бешено атаковал колли, который проснулся, разозлился и немедленно вступил в шумную перебранку с пуделем. Тогда фоксик вернулся на свое место, схватил бульдога за ухо и попытался начисто

оторвать его, а бульдог, животное на редкость беспристрастное, обрушился на всех, до кого только мог добраться, — он не пощадил и швейцара, предоставив тем самым симпатичному фокстерьерчику полную возможность беспрепятственно насладиться поединком со столь же воинственно настроенной дворняжкой.

Людям, которые хоть сколько-нибудь разбираются в собачьем характере, нет нужды объяснять, что к этому времени все остальные собаки открыли военные действия с таким жаром, будто их жизни и домашним очагам грозила смертельная опасность.

Большие собаки дрались между собой; маленькие собачки тоже дрались друг с другом, а в свободные минуты кусали больших собак за ноги. Шум стоял ужасный, и вестибюль превратился в кромешный ад. Вокруг здания собралась толпа, и все спрашивали, не происходит ли тут собрание налогоплательщиков, а если нет, то кого убивают и за что? Чтобы растащить собак, были пущены в ход палки и веревки, а кто-то даже послал за полицией.

В самый разгар свалки вернулась прелестная молодая леди и схватила на руки своего прелестного песика (он вывел дворнягу из строя, по крайней мере, на месяц, и вид у него был теперь кроткий, как у новорожденного ягненка); она целовала его и спрашивала, жив ли он и что сделали с ним эти страшные, огромные, грубые псы, а он уютно устроился у нее на груди, и взгляд его, казалось, говорил: «Ах, какое счастье, что ты пришла и избавила меня от этого позорного зрелища!»

А леди сказала, что это возмутительно — оставлять в вестибюле магазина подобных чудовищ вместе с собаками порядочных людей — и что она кое на кого подаст в суд. Таков характер фокстерьеров; поэтому я не осуждаю Монморанси за его привычку ссориться с кошками».

Скандайте на здоровье!