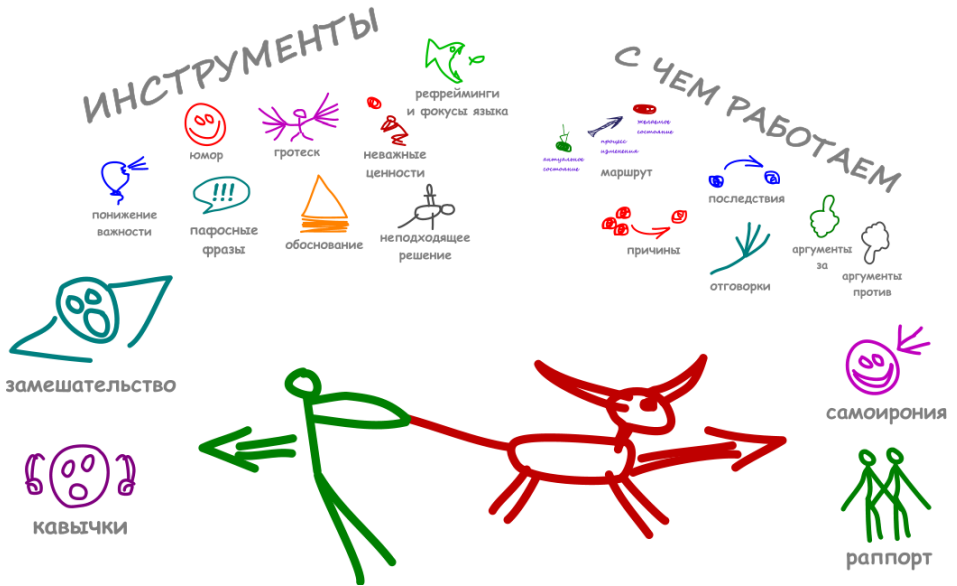


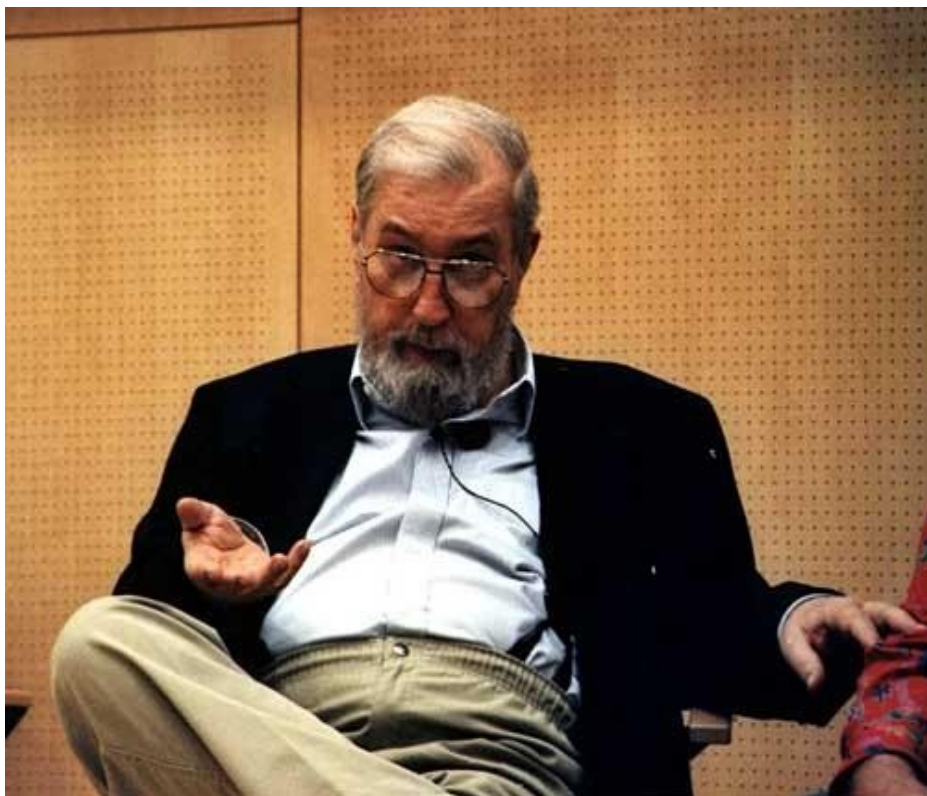
Александр Любимов



ПРОВОКАТИВНЫЙ ПОДХОД

мастерство имеет структуру
версия 1.1

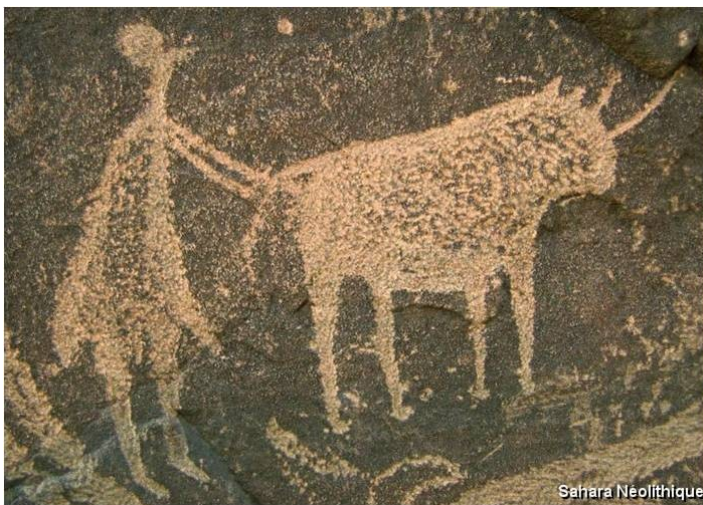
**Эта книга представляет результаты НЛП-моделирования
замечательного психотерапевта Фрэнка Фарелли,
создателя «Провокативной терапии».**



Оглавление

Провокативный подход.....	6
Кавычки.....	9
Структура	14
Мотивация	15
Ингредиенты.....	18
С чем работаем.....	20
Маршрут	21
Аргументы «за» и «против»	22
Отговорки.....	26
Последствия.....	28
Причины.....	33
Инструменты.....	35
Понижение важности.....	36
Юмор.....	37
Неподходящее решение	41
Обоснование.....	44
Пафосные фразы	47
Неважные ценности	50
Провокативные рефрейминги	53
Провокативные фокусы языка	56
Гротеск	64

Замешательство.....	66
Разрыв шаблона	69
Конфузионный транс.....	73
Перегрузка	76
Раппорт	78
Ответственность	81
Ценности	84
Важные ценности	85
Ощутимость ценностей.....	87
Расшифровка сессий Фрэнка Фарелли.....	89
Бросить курить.....	90
Как позорить женщину прилюдно	99
Вражда между мужем и сыном в семье	107



Принцип провокативного воздействия хорошо описывает история про Милтона Эриксона:

«Милтон был сыном фермера и в детстве жил на ферме. Однажды юный Милтон заметил картину - отец пытается затащить быка в загон. Бык упирается и остаётся на месте. Милтон подошёл и предложил загнать быка. Отец взглянул на пацана, посмеялся и предоставил возможность. Милтон подошёл к быку сзади и дёрнул за хвост - и тот влетел в загон. «

В каком-то смысле, провокативный подход - это способ мотивации. Нестандартный и очень эффективный. Его можно применять

- для мотивации;
- в коучинге;
- в терапии;
- при продажах;
- в переговорах;
- при работе с группой;
- общении с родственниками;
- и ещё в куче мест.

Провокативный подход

В жизни постоянно встречаются нытики, рассказывающие о своих проблемах и **активно** требующие их поддержать.

- Я такой несчастный. Я ни на что не гожусь.
- Что произошло?
- Всё пропало. Я не могу сделать ничего хорошего.
- Да ты справишься.
- Не утешай меня. Всё плохо.
- У тебя точно всё получится!
- Да! Ты так думаешь? Но всё так плохо...

Вы их поддерживаете и мотивируете, а они высасывают вашу энергию. Насосавшись отваливаются переварить, а потом появляются опять за новой порцией. С теми же проблемами и жалобами.

Друзья, которых надо поддержать...

Клиенты, которых надо пожалеть...

Любимые, которых нужно сделать чуть более счастливыми...

Сотрудники, которых нужно мотивировать...

Родственники...

Эти ребята в соцсетях...

Ты сам...

Все они хотят ~~напиться~~ ~~кровушки~~ получить немного поддержки. Но эта ~~кровушка~~ поддержка в прок не идёт - они не меняются и регулярно приходят за новой порцией. Просто

ваша поддержка позволяет им ничего не менять.

Пока есть хорошее внешнее финансирование, повода реорганизовывать фирму никакого нет. И так всё хорошо.

При этом нельзя сказать, что они так специально - они искренни в своих проблемах.

Хотя конечно и есть этикие эмоциональные вампирчики, но их скорее меньшинство.

Большинство этих людей действительно вроде как хотят что-то поменять в своей жизни. Но у текущего состояния столько полезного - в том числе и эмоциональная поддержка окружающих, - а меняться так страшно и сложно... Но какая-то часть их требует сделать хоть что-то.

Провокативный подход - один из эффективных способов сдвинуть этих людей с мёртвой точки. Взять ответственность за результат. Замотивировать.

Как я понимаю, терапия Фрэнка Фарелли сводится к мотивации человека на изменение. Но сам процесс мотивирования при этом выглядит весьма не стандартно.

Мне недавно рассказали, что у нас в деревнях упирающихся коров и быков действительно тянут за хвост, и те идут вперёд. Без всяких американских гипнотизёров.

Чуть по-другому.

Для мотивации человека, мы можем *поддержать ту его часть, которая хочет изменений*. Рассказав о том, как будет хорошо, если он достигнет цели: «Представь, ты будешь богат, знаменит, тебя будут любить девушки, и твоя фотография будет на первой странице журнала «Форбс»».

Собственно, именно этого хотят ~~эмоциональные вампирчики~~ люди, добивающиеся у вас поддержки: подпитать свою мечту. Но при этом им очень не хочется брать ответственность за её реализацию.

Мы можем рассказать, что *всё не так страшно на пути изменений* - «понижить барьер»: «Да ладно, ты справишься. Это вообще не так сложно. У тебя точно получится».

Это ещё один способ подпитки.

А можно поугатать, как будет плохо, если он этого не сделает. То есть попытаться ослабить ту часть человека, которая против

изменений: «На вашей могиле не будет сидеть прекрасная вдова с персидскими глазами, и заплаканные дети не будут кричать: «Папа! Папа, слышишь ли ты нас?!»

Этого вампирчики слушать не любят, поэтому просто игнорируют. Часто вместе с человеком.

Но есть ещё один путь! Уничтожить врага изнутри!

Подстроиться под часть, которая боится изменений, и начать её поддерживать.

Но так, чтобы это было смешно, гротескно, глупо - и человек сам стал сопротивляться этим мыслям. Переоценил эту позицию. Замотивировался. Как вы поняли, это как раз провокативный подход.



Кавычки



Когда смотришь американские фильмы и сериалы, иногда герои делают забавный жест: говорят фразу и дважды двигают указательным и средним пальцами обеих рук рядом с головой – кавычат: «Он очень «знаменит».

Изображают кавычки как в тексте. Только пальцами. Кавычки используются для обозначения множества вещей: прямой речи, цитат, названий, переносный смысл, но здесь это перевёрнутое значение. «Умный» обозначает глупый, «важный» - не важный, «богатый» - не слишком денег много, и так далее.

Но это в отсталой Америке. У нас для этого же используется сарказм - такое невербальное сообщение при помощи интонации и мимики переворачивающее значение. Зато без рук. Но сарказм не единственное невербальное сообщение, которое значение переворачивает. То же самое можно получить при помощи **иронии, стёба, скепсиса, насмешки**. И даже просто отрицательно качая головой во время произнесения фразы. В тексте все эти тонкости передать довольно сложно: либо рисовать всё те же кавычки, либо писать про эмоцию.

- Какой он молодец, - сказала Ирина с сарказмом.

При этом сарказм, ирония, стёб это не эмоции, а метасообщения: эмоции плюс хитрые интонации, жесты, позы и всё остальное.



Кадр из сериала «Теория большого взрыва»

Ну иногда ирония и прочее можно передать при помощи гротеска.

- Да, да! Он действительно самый-самый умный, умнее не бывает!

Короче, бедна пунктуация русского языка на передачу сарказма и прочих ироний.

- Ну и при чём здесь провокативный подход? - спросите вы.

А при том, что невербальное переворачивание значения сообщения - один из важнейших приёмов в провокативке (ничего что я так уменьшительно-ласкательно?). В общем, смысл сообщения определяется объединением содержания и невербалики.

Фразу можно сказать высокомерно, раздражённо, весело, расслабленно, задумчиво - всё это будет создавать различные контексты и смыслы. Но только «кавычащая» невербалика значение переворачивает и сообщает: «Это неправда, не верь».



+



=

СМЫСЛ

невербалика

Соответственно, мы можем подстроиться и поддержать на словах, которые больше любит сознание, но сообщить что это враньё невербально - для подсознания:

- Я не способен бросить курить.

- Наверно ты просто пока ещё не готов, - с напускным сочувствием.

А подсознание, как вы помните, штука мощная. И если его правильно проинструктировать, сознание оно заберет одной левой.

В провокативке, как и в эриксоновском гипнозе, любимая фишка - сообщить сознанию одно, а подсознанию другое.

В зависимости от «знаков» содержания и невербалики получаем основные способы воздействия: **прямой, провокативный и деструктивный**. Когда мы говорим что-то поддерживающее человека (зелёный плюсики на схеме) с одобрительной невербаликой (оранжевый плюсики) - мы получаем *прямое воздействие*:

- Я уверен, ты сможешь справиться с этой ситуацией. Тебе просто нужно сосредоточиться и взять себя в руки.



слова:
поддержка цели



слова:
разрушение цели



невербалика:
радость, одобрение,
сочувствие...



невербалика:
сарказм, ирония,
стёб...



Если же мы с той же доверительной невербаликой говорим что-то нехорошее (зелёный минус), получаем *деструктивное воздействие*:

- Ты же понимаешь, что у тебя это вряд ли получится. Не такой ты человек.

То же самое *деструктивное воздействие* можно получить и говоря что-то вроде бы хорошее, с кавычащей невербаликой (оранжевый минус):

- Наверняка ты справишься. Ты же всегда справляешься!

Деструктивное воздействие - это не плохо, и не хорошо. Это способ разрушения цели (отсюда и «деструктивный» - это как раз от латинского «разрушающий»). Иногда это может быть весьма полезно - когда цель человеку вредна или поставлена неправильно. Естественно, можно

использовать и с нехорошим намерением - разрушая полезную для человека цель. Просто инструмент.

Ну и

отрицательная невербалика с отрицательным содержанием создают то самое провокативное воздействие. Минус на минус даёт плюс:

- Да точно у тебя не получится. Люди слабы, что мы перед этим громадным миром! Букашки!

Но «отрицательная» невербалика не единственный способ создания «кавычек»: наличие сарказма и иронии вполне можно понять из контекста, когда говорится (и пишется) нарочито утрированно и гипертрофированно.

Марина: - Но это мне кажется типично российская семья.

Фрэнк Фарелли: - Да, совершенно нормально. Да. Сын хочет убить отца, жена хочет убить мужа, он хочет умереть... По-моему, решение очевидно. Да.

Структура

Кавычки кавычками, а что там ещё такого особенного в провокативном подходе? Есть наверняка страшные знания, передаваемые от провокатора к провокатору, таинственные письма и зашифрованные карты? Разочарую вас, ничего страшно таинственного нет - как и большинство вариантов хорошего мастерства, известные вещи, но в специальных пропорциях. Хороший повар использует все те же самые продукты, но он умеет их подобрать так, чтобы получилось новое блюдо. Вот провокативка - новое блюдо из старых ингредиентов. Надо только их правильно подобрать и научиться готовить. Так из чего же она состоит.

Мотивация

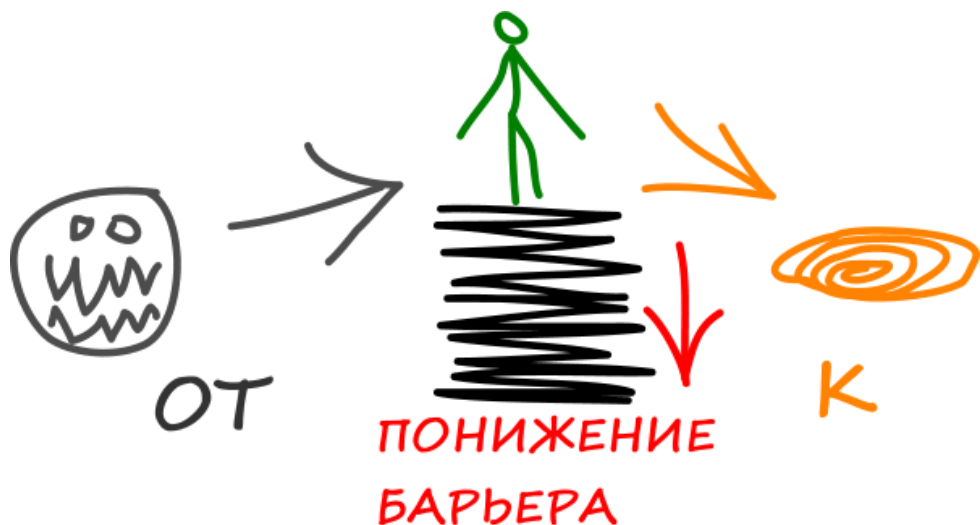
Блюдо, приготовляемое при помощи провокативного воздействия, называется мотивация. Да, да, та самая мотивация, которой не хватает, чтобы бросить курить, делать зарядку по утрам или написать отчёт. И, само собой, эта самая мотивация нужна, чтобы начать меняться или достигать цель.

А вообще, почему мы не меняемся - ведь вроде понятно, что там лучше, светлее, комфортнее и велосипед? Ну, во-первых, трудности пути - надо вставать с дивана, прикладывать силу воли и всё такое. Во-вторых, у нынешнего состояния (красиво это называется Актуальное Состояние, что мы хотим изменить, а куда хотим попасть - Желаемое Состояние) есть определённые, хотя и иногда скрытые плюсы, которые не менее красиво называются Вторичные Выгоды. В-третьих, у Желаемого Состояние тоже есть минусы, которые красиво никак не называются. И сомнения, что предполагаемые плюсы будут. В-четвёртых, есть последствия. Да-да господа и дамы, есть последствия достижения собственной мечты. И последствия могут быть весьма неприятные.

Или, наоборот, приятные, или одни приятные, а другие нет, или особо никаких последствий не будет - всякие случаи бывают.



Если кратко: плюсы текущего состояния, трудности изменения, сомнения в полезности цели и последствия её достижения. И всё это надо преодолеть. И для этого как раз нужна мотивация.



Ну, мотивация вообще с последствиями связана: «Если не будешь хорошо кушать, вырастешь хилым, и тебя будут все обижать» - мотивация ОТ. «Если будешь хорошо кушать, вырастешь большим и сильным, и всем обидчикам злобно отомстишь» - мотивация К. Чем сильнее желание отомстить за обиды (или не быть обиженным) - тем сильнее мотивация. Да, ещё можно уменьшать «барьер» - вот это самое нежелание что-либо делать: «Кашка вкусненькая, бабушка все комки выбрала, всего несколько ложечек осталось». В этом случае уровень самой мотивации может быть и поменьше - препятствие то маленькое. Вот при помощи провокативки мы как раз и либо усиливаем нежелание оставаться в ~~жоне~~ Актуальном Состоянии, либо понижаем барьер - показываем что всё не так страшно.

Мотивация К в провокативке используется редко, на других людей она рассчитана.

При этом практически вся мотивация основывается на

сопротивлении.

Мы делаем так, чтобы собеседник начал сопротивляться своему текущему состоянию – все этим предложенным описаниям, рефреймингам и метафорам. При этом сопротивление может быть как **пассивным**: человек отстраняется, поджимает губы и скрещивает руки на груди. Или сопротивление может быть **активным**: человек говорит, что всё не так; пытается увести разговор в сторону или наоборот – пытается (немного истерично) соглашаться с оператором.

Это замечательно – мы нашли его «кнопку», и теперь просто нужно направить это сопротивление в нужную сторону – на создание мотивации для решения проблемы.

Итак, что же нам нужно для приготовления такого блюда как мотивация.

Ингредиенты



Раппорт - совершенно необходимая вещь. Без него ничего не получится. Вообще работать не будет. Раппорт нам нужен, чтобы человек нас слушал. Но при этом не слишком сильный, чтобы не соглашался со всем. Средненький такой раппортик нужен.

Провокативка вообще «система на грани»: чуть сильнее - отстроишься, обидишь человека и он уйдёт. Чуть слабее - и человек верит тому, что ему говорят, не сопротивляется и ему хужеет на глазах.

Кавычки - про них мы уже говорили. Важный инструмент, позволяющий разделять информацию для сознательного и бессознательного. И вызывать сопротивление.

С чем работаем - точки приложения силы. Ну надо же её куда-то прикладывать, чтобы эту самую мотивацию вызвать.

Инструменты - чем мы работаем. Ножи, вилки, кастрюльки. Пардон, рефрейминг, гротеск, метафоры...

Ценности - наша опора. Во что мы упираем рычаг. За что надо зацепить, чтобы человек захотел сопротивляться. Обычно это наиболее важные ценности: свобода, здоровье, уверенность в себе, статус, признание. Или антиценности: смерть, страх, потеря, беспомощность, поражение и т.д.

Ответственность - очень важный ингредиент. Люди ноют, плачутся и рассказывают, почему они не меняются от большого желания перевалить на кого-нибудь ответственность. Ну чтобы не отвечать. А чтобы всё получилось, нужно ответственность человеку вернуть.

Замешательство - весьма полезное трансовое состояние. В котором люди способны расширять свою карту и находить новые возможности. Необходимый ингредиент при провокативном коучинге или терапии. Вы вводите человека в транс, ~~пинаете~~ мотивируете его - и он сам находит решение.

Иногда даже полезно разрушить его текущее представление о цели - чтобы он мог поставить себе цель более подходящую, новую, мощную, с новыми функциями и дизайном. Но об этом позже.

Ну что же. Разберём каждый ингредиент этого блюда по отдельности.

С чем работаем



Как я уже писал, один из основных приёмов при провокативном подходе - направить сопротивление клиента в другую сторону. Понятно, что если человек хочет измениться, но не меняется, то у него есть и стремление измениться, и стремление оставаться в старом состоянии. И как раз та «часть» его, которая меняться не хочет, сильно **сопротивляется** всем этим изменениям.

Естественно, для поддержания текущего состояния существуют вполне объективные причины: есть плюсы в нынешнем состоянии, напрягаться надо для изменения, у желаемого состояния тоже минусы есть, и вообще наши отцы и деды так жили, что я, лучше всех, я ещё не готов для этого и прочее. Вот эту энергию сопротивления нам и нужно как-то перенаправить. В нужную сторону. Так к чему же нам надо приложить наше замечательное провокативное воздействие, чтобы это самое сопротивление вызвать.

Маршрут



*актуальное
состояние*



*процесс
изменения*



*желаемое
состояние*

Из пункта А, в пункт Б вышел поезд... Из пункта Актуальное состояние в Желаемое состояние по Маршруту хочет переместиться клиент.

Актуальное состояние - это текущее состояние клиента, которое он вроде как хочет изменить. Вот его мы как раз и «поддерживаем», «оправдываем».

Процесс изменения - «поддерживаем» веру в трудности процесса изменения.

Желаемое состояние - «поддерживаем» неприятности нового состояния и рассказываем о «неважности» его плюсов.

Эта схема для провокативной мотивации. При провокативной терапии часть текущее представление клиента о желаемом состоянии разрушается и даётся возможность найти новые цели.

Аргументы «за» и «против»



Аргументы ЗА
текущее состояние

Подстраиваемся и
разрушаем



Аргументы ПРОТИВ
текущего состояния

Предлагаем неважные
аргументы против

Если человек хочет измениться, но пока этого не сделал - у него должны быть аргументы за то, чтобы оставаться в старом состоянии, и за то, чтобы перейти в новое. И, естественно, против того, чтобы в новое переходить: «а вдруг не получится, тоже минусы есть, напрягаться же нужно» и так далее. Соответственно, аргументацию мешающую изменению - за актуальное состояние и против изменения - мы в важности понижаем, а аргументацию идеологически правильную - против актуального состояния и за изменение - в важности повышаем. Провокативно, само собой.

Итак, **аргументы за текущее состояние**. Как вы понимаете, в провокативном варианте они получатся «против». Самые простые - вернуть клиенту его собственные аргументы в саркастическом варианте. Полезно нарисовать подробную, но забавную, картинку того, как это всё может происходить. Сделать

рефрейминг и придать другой смысл. Намекнуть на нехорошие намерения.

Про инструменты провокативного воздействия в следующей главе.

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Зачем тебе эти хлопоты? Сейчас у тебя есть человек, который говорит тебе что делать, объясняет тебе, когда ты не прав, следит, чтобы ты не отлынивал. Мужчине нужен контроль!

Клиент: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Состояние неопределённости - это же так хорошо! Ты можешь ничего не делать, а честно сообщить жене и друзьям: «Подождите, я ещё не принял решение, я ещё думаю». Ходить из стороны в сторону с умным видом - все сразу поймут, что ты занят.

Можно так же предположить, какие у него аргументы могут быть - при этом сам человек о таких аргументах может и не думал. И даже не предполагал. Поэтому аргументы могут быть довольно дурацкие и смешные. Но у нас здесь задача дать клиенту такой взгляд на его текущую позицию, чтобы он сам захотел измениться.

Клиентка: - Я хочу похудеть.

Оператор: - Не надо! Когда есть слой подкожного жира, ты сможешь намного дольше продержаться в ледяной воде. Если бы ты была на Титанике когда он затонул, и не попала в шлюпку, ты бы продержалась на полчаса дольше остальных. А может и на час.

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Ты знаешь, с точки зрения психоанализа, это проявление сексуальной неудовлетворённости. Ты пытаешься найти идеальную партнёршу, не можешь этого, и пытаешься «начать своё дело» и организовать его идеальным образом. Просто отбрось этот идеализм, найди себе нормальную бабу и всё само пройдёт.

Можно показать что процесс изменения не такой страшный.

Клиент: - Я хочу бросить курить.

Оператор: - О, это очень сложно! Ведь тебе придётся пройти через *страшные мучения*. Практически пытки.

Клиент: - Хочу начать делать зарядку по утрам.

Оператор: - Вставать на 15 минут раньше? С этим не всякий справится. Во всём мире найдётся не так много людей, которые на это готовы.

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Да, но это же опасно. Тебе нужно будет съездить в налоговую инспекцию. А ты их видел - жуткие люди. Съедят и не подавятся. А ещё заполнение бумаг. Галочки всякие, подписи. Они могут узнать твоё имя!

Естественно, можно поработать и с **аргументами против текущего состояния** (за изменение), но подать их провокативной упаковке.

Клиент: - Я хочу бросить курить.

Оператор: - Да зачем тебе это всё? Ну вот представь, ты встаёшь утром и не тянешься за сигаретой - это проклятое ощущение свободы. Тебе не нужно каждый час выбегать курить. А лишние деньги! Лучше оставить всё как есть.

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - О, самостоятельность. Тебе же придётся делать страшные вещи - самому принимать решения, выбирать чем заниматься. А ведь могут появиться деньги! И ты даже сможешь стать успешным! Не стоит.

Отговорки



При помощи отговорок мы себя самоуспокаиваем. И продолжаем ни черта не делать для достижения цели.

- Я ещё не готов.
- Вот сложится ситуация.
- Я не такой как все.
- Наверно это не моё.
- Да я умру раньше.
- Я слабый человек.
- Это не первоочередная задача.
- Начну завтра.
- Не делал год, и ещё неделя подождёт.
- Всё и так неплохо.

...

Евгений: - Но на самом деле для меня важен не столько факт защиты диссертации и получения степени...

Фрэнк Фарелли: - Ну это всё как раз про степень ВКД: «всё, кроме диссертации». «Я вдруг увидел насколько это пустая штука - академическая степень». Да, так говорят.

Для многих ситуаций - курение, пьянство, лишний вес - они достаточно стандартны. Их можно выяснить у клиента или просто

пройтись по типичным отговоркам, характерным для данной ситуации.

Клиентка: - Я хочу бросить курить.

Оператор: - Да ладно, ты ещё такая молодая, у тебя всё впереди. Всегда успеешь бросить. Сколько человек это себе постоянно говорит: «Я всегда успею бросить!». Правда не у всех получается. Только собрался бросить, а у него уже рак. Или паралич. Или что там от курения бывает. Но ты же не такая как все - ты успеешь вовремя: за пять минут до диагноза. «У вас рак». «Да я уже как пять минут бросила».

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - У тебя просто ещё мало знаний. Почитай умные книжки, сходи на тренинги. Можно себе на рабочий стол все эти мотиваторы повесить, с цитатами великих бизнесменов. И лет через пять-семь ты уже наверняка сможешь что-нибудь попробовать сам.

Клиент: - Хочу начать делать зарядку по утрам.

Оператор: - Брось, ты уже сколько лет живёшь безо всяких этих зарядок, и до сих пор не помер.

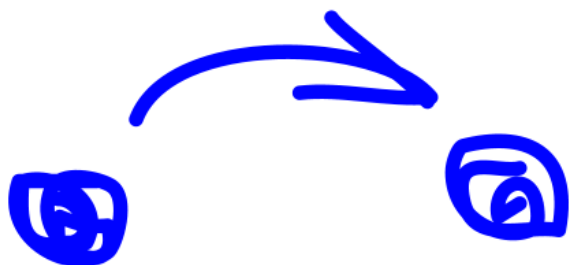
Клиентка: - Я хочу похудеть.

Оператор: - Начинай завтра. Прямо как проснёшься, сразу говори себе: «Завтра утром я начну худеть». И так каждое утро: проснулась и точно знаешь, что завтра начнёшь худеть.

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Наверно ты ещё просто не готова. Нужно подождать. Подготовиться. И как только - так сразу в бой.

Последствия



Для любой из точек маршрута: актуальное состояние - процесс изменения - желаемое состояние, - есть последствия. А мотивация как раз и вырастает из последствий. Так что в провокативке работу с последствиями любят. Для актуального состояния нам более интересны негативные последствия, для желаемого и изменения - позитивные и утилизация негативных. Естественно, всё это в провокативном стиле: с иронией и гротеском. Вот кусочек сессии Фрэнка Фарелли.

Оксана хочет бросить курить.

Фрэнк: - Значит, ты всего лишь кашляешь утром и когда куришь? Ты целый день не кашляешь, вне зависимости от того - куришь ты или нет? И всю ночь ты не кашляешь и не просыпаешься от кашля? Значит у тебя есть ещё фазы и ступени, через которые тебе необходимо пройти. Что?

Оксана: - Ну, возможно, есть.

Фрэнк: - Нет, через три года, возможно, у тебя случится приступ - бам. Это возможно. Знаешь, некоторые люди говорят: «Я могу получить рак лёгких». Ой, это то, что говорят врачи. А я говорю: «Да не обязательно - ты можешь сердечный приступ получить. [Изображает паралитика] Гу-у-у. И тебя разобьёт паралич и ты не сможешь говорить». Да, да. Я вижу как тебя разбивает паралич.

Оксана: - Такова судьба.

Фрэнк: - Абсолютно! Ничего нельзя сделать. Зачем бороться против собственной судьбы. Если тебя разобьёт паралич - тогда тебе не дадут курить. Видишь, как просто! В конце концов, наконец она не курит - конец куплета. Да, и тогда ты будешь лежать беспомощная и говорить даже не сможешь.

Оксана: - Я, думаю, умру раньше, чем меня разобьёт паралич.

Фрэнк: - Ой, многие люди так думали - но у них не получилось. Гу-у-у. Знаешь, столько овощей, в которых мы поддерживаем жизнь.

Потом, они теряют контроль над... ну ты понимаешь, о чём я.

Просто наклонись, наклонись. [Смотрит Оксане за спину]. «Ой, несчастный случай», - так говорят. «Ой-ой-ой, подгузнички надо поменять. Да, мы сейчас сделаем так, что ты будешь хорошо пахнуть».

Да, они поднимут тебе рубашку, снимут штанишки, заменят подгузники: «Теперь тебе лучше». У-у-у-у.

Да, сначала ты платишь деньги табачным компаниям, а потом ты будешь давать деньги компаниям, чтобы у них были места для медсестёр. Ну, знаешь, когда присматривают за тобой. Ты замужем?

Оксана: - Да.

Фрэнк: - Твой муж может с нетерпением ждать длинного-длинного брака. Ну, если ты выживешь. Но если у тебя всего три года осталось. Когда у тебя будет церебральная аневризма или дисфункция сердечная - это другие слова для паралича. Ты можешь сказать, что для него уже не слишком рано искать тебе замену. У-у-у-у. Ха-ха.

Ещё примеры. **Последствия актуального состояния.**

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Ой, ты вполне можешь оставаться там, где находишься. Менеджер, старший менеджер, если напряжёшься - начальник отдела. Знаешь, такая спокойная размеренная жизнь.

Как у черепахи - жрёт траву и живёт до 300 лет. А потом пенсия - у нас же очень замечательные пенсии в стране. Тебя радостно на неё проводят подпирющие снизу: «Пошёл вон, старый пердун». Ха! Знаешь такая спокойная размеренная жизнь, без особых взлётов. Ровная площадка. Смотришь назад - и все дни практически сливаются в один. Можно сделать фотографию и повесить на стену.

Клиентка: - Я хочу похудеть.

Оператор: - Лучше не напрягаться. Правда может появиться отдышка, сердечко будет пошаливать, ходить будет сложно - такую массу на себе тащить. Так что приходишь домой и просто сразу ложишься. И со временем придётся купить более прочную кровать - а то их сейчас делают очень непрочные. Когда какой-нибудь жиртрест ворочается, они ломаются. Но зато толстяки живут меньше - а то эта длинная скучная жизнь может утомить кого угодно. А так раз - и инфаркт.

Клиент: - Я хочу бросить курить.

Оператор: - Но это же стабильность! Ты можешь посмотреть в своё будущее, и увидеть там, как ты не бросаешь курить завтра, послезавтра, через месяц, год. Ты даже можешь увидеть, как ты не бросаешь перед смертью! Тем более, что это обычно хорошо видно у курильщиков - короткая линия жизни. Всё видно: вот ты кашляешь по утрам, вот хрипишь, вот у тебя рак лёгких, а вот смерть - всё рядом. Очень удобно!

Последствия желаемого состояния: плохие уменьшаем, хорошие усиливаем.

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - А если всё получится, у тебя будет куча денег. Ты сможешь ездить по миру, есть хорошую еду, купаться в разных морях. Это расслабляет. У тебя исчезнет мотивация работать. Ты же не для удовольствия всё это делаешь. Настоящий мужчина должен много работать и идти к своей мечте. Всю жизнь. А все эти миллионеры, миллиардеры - они же неудачники. У них же уже всё есть, они же воплотили свою мечту - и им не к чему стремиться.

Клиент: - Я хочу бросить курить.

Оператор: - Ну и что в этом хорошего? Не будет этого характерного запаха из рта, который отбивает запах старых носков. Придётся даже носки менять.

Клиентка: - Я хочу похудеть.

Оператор: - Не делай этого! Ты можешь стать стройной! И даже нравиться мужчинам! И у тебя может случиться секс!

У процесса изменения тоже есть **последствия**. И я не имею в виду достижение желаемого состояния.

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Не делай этого! «Ты же можешь научиться принимать решения кроме этого. Или ещё хуже - думать собственной головой.

Клиент: - Я хочу научиться лучше общаться.

Оператор: - В смысле, походить на тренинги, где тебя чему-то попробуют научить. Новые друзья, знакомства - это же опасно. Ты можешь им что-нибудь сболтнуть о себе такое страшное. Или тебе может понравиться общаться - и тебя просто вышибут из клуба

аутистов: «Человеку, которому нравится взаимодействовать с этими тварями не место среди нас!»

Причины



Ну и последняя точка приложения воздействия - причины. Понятно, что для того, чтобы оказаться в нынешнем состоянии человек должен был приложить определённые усилия. Или не приложить. Точно так же есть причины, почему он выбрал именно такой способ изменения и такую цель. В провокативке чаще работают с причинами актуального состояния - намекая на не слишком хорошие личные характеристики клиента, приведшие к столь неприятным последствиям. Что, естественно, вызывает сопротивление.

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - У тебя наверняка деспотичные родители - и ты просто выросла совершенно несамостоятельной. Но это нормально - у нас столько инфантильных.

Клиентка: - Я хочу похудеть.

Оператор: - Это просто слабый характер. «Какая замечательная булочка - я не могу сдержаться». «Уже шесть вечера - пора лезть в холодильник». У слабохарактерных постоянно так - ставят цель, а потом ноют, что не могут её достичь. Так что это нормально.

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Ты знаешь - у нас полно мечтателей. Они все носятся с разными прожеками: полёт на Марс, подземный туннель от Москвы до Сочи, собственный бизнес. Лежат на диване и мечтают. А вот если бы я оказался потерянным сыном Абрамовича... Или Цукерберг бы заметил мои несравненные таланты... Если бы у меня было своё дело и мне бы не приходилось приходиться каждый день на работу ровно к девяти...

Работа же с причинами способа изменения и желаемого состояния имеет смысл, когда их предлагается клиенту изменить. Или найти, если пока не нашёл.

Клиентка: - Я хочу похудеть.

Оператор: - Ты считаешь, что не нравишься мужчинам только из за веса? Чушь. Ты по жизни врунишка и подбираешь себе самое тупое оправдание. На самом деле ты просто не умеешь варить борщ. Котлеты, лазанья, антрекот по-бретонски, фламбе из фуа-гра - всё хорошо. А вот борщ никак. Ну какому мужику это понравится! Так что пришла пора взглянуть правде в глаза.

Инструменты



понижение
важности



юмор



рефрейминги
и фокусы языка



гротеск



неподходящее
решение



обоснование



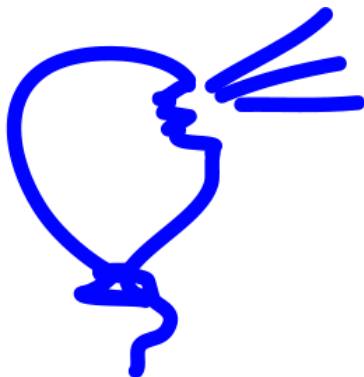
неважные
ценности



пафосные
фразы

А теперь давайте поговорим об инструментах. При помощи чего можно сварганить это замечательное блюдо, под названием провокативное воздействие. Как я уже писал - ингредиенты все те же самые. Инструменты тоже знакомые, но заточенные конкретно под провокативку. Провокативные рефрейминги и раскрутки, гротеск, неважные ценности, неподходящие решение и прочее.

Понижение важности



То, что постоянно делается в провокативке - меняется важность. Мы сами создаём проблемы, объявив какие-то неприятные ситуации важными. И носясь и размахивая ими, как флагом. И пока мы придаём ЭТОМУ большую важность - ЭТО очень трудно изменить.

- Я не могу бросить курить.
- У меня слишком маленькая грудь.
- Я так мало зарабатываю.
- У меня не хватает денег на BMW.
- Мне не дали повышения.

Это я не к тому, что это не важно, а к тому - что пока мы считаем ЭТО очень важным и жутко сконцентрированы на ЭТОМ, изменить это не получается. Так что понижение важности - просто один из необходимых инструментов. Понижение важности проблемы, аргументов, последствий и так далее.

И для этого можно над «проблемой» посмеяться, поиронизировать, показать её глупость... Так что один из основных инструментов в провокативке это

Юмор



Провокативное воздействие - и мотивация, и коучинг, и терапия - всё это делается с юмором. Без всяких серьёзных рож и осознания важности проблемы. Тренинг по провокативному подходу один из самых весёлых. Если смотреть сессии Фрэнка Фарелли - там постоянно все смеются, и Фрэнк, и его клиент, и зрители, и даже переводчица. Это так не привычно - серьёзным же делом занимаемся. Как можно! Непосвящённому зрителю вся работа Фрэнка кажется просто издевательством над бедным клиентом с большой-большой проблемой. Ему же надо сочувствовать. Вот только сочувствие как раз обычно проблему поддерживает.

- Ей так тяжело. И как она справляется.
- Я тебя понимаю. Мужики такие сволочи.
- Я понимаю, тебе так тяжело.

И человек понимает всю ответственность и плюсы момента: он в центре внимания, он получает поддержку и одобрение. Так зачем всё это менять? Иметь проблему и ходить всем рассказывать о ней, получая за это вкусные плюшки - что может быть приятнее? Если нет слушателей - можно самому пожалеть себя. Так приятно. Этой фигнёй можно заниматься долго-долго.

- Я такой несчастный. Я ни на что не гожусь. А-а-а-а.

Для таких экземпляров ирония, юмор, а так же волшебный пинок в задницу - наиболее эффективные способы воздействия.

Фрэнк Фарелли: - Есть место для тех, кто потерпел поражение в жизни. Жизнь как пирамида. И каждая пирамида [маркирует на клиента] нуждается в основании. [Хихикает] Наверху [маркирует на себя] не так то много места. Ты должен это понимать.

Клиент: - Особенно если там ты.

Фрэнк Фарелли: - Да, те кто внизу могут говорить: «Как там неверху сегодня?» «Довольно хорошо, но только не двигайся». Да, стабильное основание.

Оксана: - Я думаю, что он (муж) умрёт раньше.

Фрэнк: - Может уже пора начать планировать похороны? Не надо никаких дорогих гробов - только кремация. Знаешь, это было бы здорово - чтобы двух курильщиков кремировали. У-у-у-у. Гори, дитя, гори. И тебя тогда можно будет схоронить в коробочке из под сигарет. «Она хотела, чтобы её пепел поместили в коробочку из под сигарет». Да, это очень очаровательно. Что?

Оксана: - Ну у нас места на кладбище много. У нас нет проблем с землёй.

Фрэнк: - Да знаю я, но говорю сейчас о поэтической метафоре для подлинного курильщика. Будь умницей. Я уверен, что табачные компании были бы счастливы, если бы тебя похоронили в коробочке из под Винстона. Или Кемела.

Оксана: - Я не курю ни то, ни другое, поэтому лучше в другой какой-нибудь пачке.

Фрэнк: - Ну и фиг с ним. А что ты куришь?

Оксана: - Вог.

Фрэнк: - Это русские сигареты?

Оксана: - Да, делают здесь, наверное.

Фрэнк: - О, им это понравится. Ты и твой муж - вы будете просто моделями на плакатах. «Они курили наши сигареты и их даже схоронили в наших коробочках».

Оксана: [Смеётся]

Фрэнк: - Да, да. Ты когда ни будь вызывал у неё чувство стыда прилюдно? Мужчине очень важно знать, как позорить женщину при людях. Да. Ты ковыряешь в носу?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Да! Ты можешь сказать [засовывает палец в нос]: «Ты хочешь в этот ресторан пойти или в этот»? Она скажет тебе: «Как отвратительно». А ты пукаешь? Скажи «Да».

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Знаешь, я это изучал в деталях. И, знаешь, мои исследования показывают, что женщины тоже пукают. Они делают это либо очень тихо, или они подгадывают это под такой шум, когда не слышно. Татьяна музыку любит? Да?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Иногда женщина делает так: «Хочу послушать это произведение. ... Извините».

Знаешь, они включают либо проигрыватель, либо приёмник: «Ой, извини, я не хотела так громко».

Знаешь, а в дни, когда очень ветрено, люди говорят: «Ой, очень ветер сильный». Но когда я провёл исследования, я сказал: «Да. Это прекрасный день, чтобы пукать». Потому что под свист ветра женщина может идти по улице и пукать, сколько хочет. Они обожают ходить по магазинам в ветреную погоду.

Ты время от времени в ресторан её водишь?

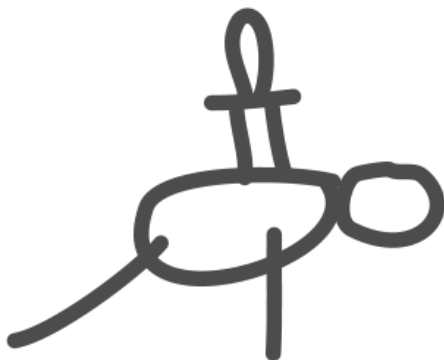
Владимир: - Да.

Фрэнк: - Она наверно любит тихую музыку и свечи на столе?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Знаешь, что показало моё исследование? Знаешь, почему женщины любят ужин при свечах? Потому что это сжигает запах, когда они пукают. Да, это правда. Да, так что теперь ты знаешь. Ты думаешь это романтика – нет, это сжигается этот вонючий газ. Да. Они могут вести себя очень постыдно, но они всегда могут это скрыть. И то, почему мужчины вызывают чувство стыда у женщин – просто потому, что они не пытаются это скрыть. Я обучал мужчин, как позорить женщин прилюдно, чтобы у неё был этот пиковый опыт женский. Когда она возводит очи к небесам и говорит: «Мама дорогая!» И эта нота отвращения в её голосе. Знаешь, это такой пиковый опыт для женщины. ...

Неподходящее решение



Ещё один милый паттерн - предложить клиенту неподходящее решение для его проблемы. Это можно использовать как для создания замешательства, так и для расширения карты - когда нужно помочь клиенту найти способ достижения цели или когда способ то есть, но стоит поискать получше.

Способ подбирается вполне провокативно - даёт заявленный результат, но не так, не там, не с теми людьми и не в том количестве. Вы предлагаете клиенту неподходящий вариант решения проблемы - желательно совершенно фантастический или принципиально морально не приемлемый. Во-первых это вышибает его из того состояния, в котором он застрял, во-вторых, мотивирует искать более приемлемые способы. А в третьих - задаёт иную точку отсчёта координат для оценки действия. Как я уже писал - одна из основных задач при провокативном воздействии «выбить» человека из состояния, в котором он застрял. Пусть вместо депрессии или обиды, будет смех, гнев, восторг, ярость, азарт - любая активная эмоция.

Из КВН:

Пациентка: - Я вешу 130 килограмм. А хочу весить 90.

Врач: - [Задумчиво] Так, вешишь 130, а надо 90. Ну, можно ногу отрезать.

Марина: - В моей семье существует очень острая вражда между мужем и сыном.

Фрэнк Фарелли: - Знаешь, отцеубийство - это решение. Ну, с исторической точки зрения.

Владимир: - Я застрял и не могу принять решение ... между двух утверждений. Я хочу, чтобы у меня была гармоничная семья, но мне кажется, что я не слишком сильно люблю свою супругу. И я ...

Фрэнк: - ... Ты можешь сказать Татьяне: «Я хочу быть гармоничным, но просто мне на тебя наплевать. Я просто недостаточно люблю тебя, чтобы заплатить эту цену». Что? Может быть гармонии это не создаст, но внимание точно привлечёт.

Клиент: - У меня не получается много зарабатывать.

Оператор: - Так ограбь банк. Это освящённая веками традиция.

Посмотри американские боевики - как только денег мало, человек идёт грабить банк. Или казино - но у нас с этим сложнее. Ещё можно укокошить старушку-процентщицу. Сам Достоевский об этом писал. Грабёж - исторически сложившийся способ поправить своё финансовое положение.

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Просто подбрось монетку - это избавить тебя от ответственности за результат. Во всём будет виновата случайность. Или монетка. Если что потом получится не так, сможешь с ней расправиться - разбить молотком или пожертвовать бомжу.

Клиентка: - Меня бесит моя свекровь.

Оператор: - Так разведись. Зачем тебе муж, у которого тебе не нравится мама. Мама ведь главная часть у мужчины, без неё он и мужчиной то не считается.

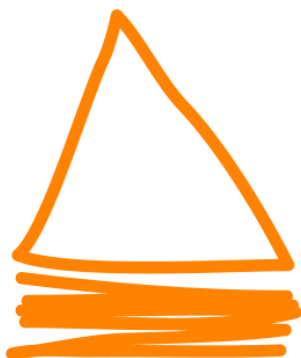
Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Для начала можешь взять ответственность за полив цветов в доме. Надо же с чего-то начинать.

Клиент: - Хочу сбросить вес.

Оператор: - Слабительное! Раз - и вес сброшен!

Обоснование



При чём все эти дурацкие идеи и оценки желательно обосновывать. Чтобы это всё выглядело солидно и оправданно: примеры, ссылки на авторитеты, рассказы о событиях из жизни... Но при этом обязательно должно быть с изъясном - в рассуждениях ошибки, контекст совсем другой, ценности не важны для клиента (об этом чуть дальше). И ещё не забываем про невербалику кавычек.

Но для явно неприятных последствий обоснование как раз должно быть очень прочным и понятным.

В провокативке всё время строится домик из песка, который постоянно рушится. При чём эта непрочность здания должна быть вполне понятна клиенту.

Фрэнк: - ... А ты пукаешь? Скажи «Да».

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Знаешь, я это изучал в деталях. И, знаешь, мои исследования показывают, что женщины тоже пукают. Они делают это либо очень тихо, или они подгадывают это под такой шум, когда не слышно. Татьяна музыку любит? Да?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Иногда женщина делает так: «Хочу послушать это произведение. ... Извините».

Знаешь, они включают либо проигрыватель, либо приёмник: «Ой, извини, я не хотела так громко».

Знаешь, а в дни, когда очень ветрено, люди говорят: «Ой, очень ветер сильный». Но когда я провёл исследования, я сказал: «Да. Это прекрасный день, чтобы пукать». Потому что под свист ветра женщина может идти по улице и пукать, сколько хочет. Они обожают ходить по магазинам в ветреную погоду.

Ты время от времени в ресторан её водишь?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Она наверно любит тихую музыку и свечи на столе?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Знаешь, что показало моё исследование? Знаешь, почему женщины любят ужин при свечах? Потому что это сжигает запах, когда они пукают. Да, это правда. Да, так что теперь ты знаешь. Ты думаешь это романтика – нет, это сжигается этот вонючий газ. Да.

Марина: - Мой сын пытался задушить отца.

Фрэнк: - Может быть то, что делает твой сын, имеет смысл. Он не безумен, наоборот - это очень рациональная вещь. А ты когда-нибудь думала о том, чтобы задушить своего мужа, нож в него вонзить, отравить его, прибить его до смерти. Это всё, что жена может сделать. Да. И жёны делают это. Это исторический факт. Некоторые люди говорят, что это истерический факт, но так же это и исторический факт.

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Для начала потренируйся с какой-нибудь небольшой зоной самостоятельности: возьми шефство над цветком. При чём тебе придётся выбрать его самостоятельно. Ты же знаешь - обычно всё делают постепенно. Сначала один кусочек, потом

второй - это проверенная веками практика. Сначала в школе тренируются писать буквы, потом слова, потом предложения. Потом разрешают переписывать учебник и записывать слова учителя. И только когда человек натренируется - ему доверяют выразить свои мысли. Пару раз. И чтобы они совпадали с мыслями из учебника. Но свои.

Так что здесь тоже самое - сначала выбрать цветок. Поливать его, растить. Потом два. Через годик тебе можно будет доверить аквариумную рыбку. И если она не сдохнет - тогда уже хомячка.

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Наверно над тобой издевались в детстве. Ты же знаешь, всё из детства. Сейчас в разных странах даже куча законов о том, что можно предъявлять иски родителям. Вспомнил, что они издевались, когда тебе было три года - манная каша с комками была или по заднице пару раз врезали - бежишь в суд и требуешь компенсацию. А юриспруденция требует серьёзных оснований. Так что ты можешь прийти в суд и потребовать своих родителей к ответу: «Они меня плохо воспитали - я не могу принять решение». Можно даже квартиру отсудить. Хотя, конечно, тебе будет трудно принять такое решение.

Клиентка: - Я хочу похудеть.

Оператор: - Может тебе просто перестать сопротивляться собственной сущности. Этом учат в куче религий. Ты приходишь, а они сразу заявляют: «Прими себя такой, какая ты есть. Со всем жиром и окороками. И отдышкой». Заходишь на фэйсбук или вконтакте - а там куча мотиваторов. «Прими себя таким, какой ты есть». Наверно это даёт результат. Я не видел, но наверно это работает. Иначе зачем об этом столько говорить.

Пафосные фразы



Когда мы с женой смотрим американские сериалы, она регулярно порывается записать за героями суровые штампованные фразы. Все эти «тебе придётся жить с этим», «прими себя таким» и прочее. Их вставка в речь при провокативном подходе - хороший тон и показатель того, что вы понимаете, что это такое. Естественно, эти фразы должны поддерживать проблемное состояние и вызывать сопротивление - для этого их стоит вставлять регулярно и совершенно не по делу. Можно демонстрируя гротескную серьёзность и важность. А так же двусмысленность и неподходящий контекст. И чем тупее и пафоснее фраза - тем лучше она работает. Вот несколько вариантов.

Для пополнения этих фраз хорошо посмотреть пару сильно патриотичных американских (или наших - там тоже этого добра навалом) фильмов или сериалов. И чем тупее и патриотичнее фильм, тем больше полезного из него можно вынести. Ещё большим кладезем являются фильмы про разных бойцов и спортсменов, которым их гуру и учителя выдают сентенции об обретении себя.

Тебе придётся жить с этим.

Прими себя таким.

Осознай своё истинное призвание.

Просто ты не такой.

**Нельзя получить всё.
Не все на это способны.
Только преодолев все трудности...
В жизни нужно испытать всё.
Это мир возможностей.
Думай о хорошем.
Трудно найти чёрную кошку...
Человеку нужна настоящая мечта.
Ты и так уже достаточно лжёшь себе.
На самом деле ты уже знаешь ответ.
Вопрос только в тебе самом.**

Оксана: - Да, но я беспокоюсь. А я хотела бы спокойно всё это переживать.

Фрэнк Фарелли: - Это невозможно - ты и так уже достаточно лжёшь себе.

Клиентка: - Я хочу похудеть.

Оператор: - Человеку нужна настоящая мечта. Чтобы было к чему стремиться - дни, месяцы, годы.

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Ты же понимаешь, что это мир возможностей. Одна из возможностей - не принимать решение.

Клиентка: - Меня бесит моя свекровь.

Оператор: - В жизни нужно испытать всё. В том числе и столь поглощающее чувство, как настоящая ненависть.

Клиент: - У меня не получается много зарабатывать.

Оператор: - Тебе придётся научиться жить с этим.

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Не все на это способны. Может ты просто не создан для этого. Тебе остаётся просто принять то, что ты полный неудачник.

Неважные ценности



Ещё один способ вызвать сопротивление - обращение к неважным для клиента ценностям. Либо они вообще для него не очень важны, либо не важны в данном контексте. Например, вы предлагаете человеку не сбрасывать вес, потому что это поможет стройным людям чувствовать себя более уверенно, а не стремиться к хорошим отношениям с женой, потому что не стоит отличаться от большинства.

Обращение к неважным ценностям удобно использовать в аргументации, неподходящих решениях, в рефреймингах и раскрутках, описании последствий и так далее.

Фрэнк: - Кроме того, *табачным компаниям необходима помощь*. Ты слышала, что они в США делают с бедными табачными компаниями? Триста миллиарда долларов хотят отсудить. Кому-то надо курить, для того, чтобы всё это оплачивать. Каждый раз, когда ты делаешь «у-у-у-у» говори себе: «я помогаю бедным табачным компаниям, чтобы они оплачивали свои счета».

Марина: - Мой сын пытался задушить отца.

...

Фрэнк: - Ты терапевт?

Марина: - Я занимаюсь немного психологией, но мне пришлось ознакомиться с этим, более глубоко погрузиться в эти семейные коллизии.

Фрэнк: - А кем ты работаешь?

Марина: - Вообще я поэт, писатель, я преподаю в Университете Культурологии и Психологии Культуры.

Фрэнк: - Тебе *может дать великолепную тему для поэмы, эпической поэмы*. Ты об этом думала?

Фрэнк: - Какая умница - лёгкие на сквозь больные, а всё равно милая. «Тридцать» ты сказала тебе? Хорошо - ты понимаешь, что многие женщины умирают не дожив до возраста тридцать лет? *Ты уже миллионы пережила* - деток, девочек и молодых женщин.

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Ты знаешь, такая позиция *даёт определённую стабильность*. При чём на долгое время.

Хорошо использовать «правильные» ценности и антиценности высокого уровня, регулярно декларируемые в обществе: мир во всем мире, голод в Африке, экология и т.д. К тому же желательно взвалить на человека всю ответственность за последствия.

Клиентка: - Я шопоголичка.

Оператор: - Ну, на таких как ты *держится современная экономика*. Ты же не хочешь, чтобы всё рухнуло?

Клиент: - У меня не получается много зарабатывать.

Оператор: - Как ты можешь быть таким меркантильным, когда *голодают дети в Африке*? Из-за таких как ты, вымирает целый континент.

Так же желательно, чтобы связь ситуации с этими ценностями была, мягко говоря, нелогичной или неявной.

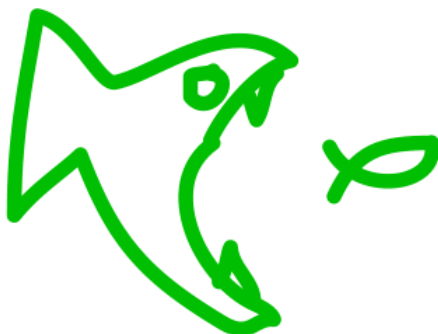
Клиентка: - Я хочу начать бегать.

Оператор: - Не стоит. Ты разве не знаешь, что когда бегаешь и вообще напрягаешься, то выделяешь больше углекислого газа? А как же *борьба с глобальным потеплением*?

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Знаешь, в древнем Китае считалось что завершённое здание не совершенно. Поэтому в императорских дворцах обязательно была незавершённая комната. Так что твоё принятие решение может просто *нарушить совершенство*, которого ты сейчас достигла. Да, да, правда!

Провокативные рефрейминги



Естественно, в провокативном подходе постоянно используются разговорные рефрейминги и раскрутки (фокусы языка). И здесь они тоже «поддерживают» проблемное состояние или поведение.

Напоминаю, что разговорный рефрейминг меняет смысл ситуации. Рефрейминг смысла напрямую присваивает другое значение: «он не жадный, он бережливый». А рефрейминг контекста помещает поведение в контекст, в котором оно имеет другое значение: «жадность - жадность до знаний».

Самое простое: сделать «поддерживающий» **рефрейминг с невербаликой кавычек**.

Клиентка: - Я не могу принять решение.

Оператор: - Зато тебя не назовут *импульсивной*.

В добавление к кавычкам **нарочитая неконгруэнтность** или **противоположное невербальное сообщение**.

Клиентка: - Я хочу сбросить вес.

Оператор: - Но я бы не назвал тебя толстой. Просто пухленькой. [демонстрация руками большого размера].

Клиент: - У меня не получается много зарабатывать.

Оператор: - А сколько ты сейчас зарабатываешь?

Клиент: - Тысяч пятьдесят в месяц.

Оператор: - Ну это совсем не мало. [демонстрация большим и указательным пальцами чего-то крошечного].

Можно сделать «поддерживающий» рефрейминг с **неприемлемым для клиента значением**. Понятно, что приемлемо для него, а что нет, знает только он сам. Так что калибровка, калибровка, калибровка...

Клиентка: - Но они [лёгкие] достаточно большие.

Фрэнк Фарелли: - Ну тем более - что тут беспокоиться и бросать курить. Зачем - да они уже большие.

Клиентка: - Я шопоголичка.

Оператор: - Ну это просто проявление твоей *подавляемой агрессии*. Некоторые это заедают, а ты «закупаешь».

Клиент: - Я хочу начать своё дело.

Оператор: - Это просто желание быть *защищённым*: сначала родители за тебя отвечают, потом начальник, потом жена.

Клиентка: - Меня бесит моя свекровь.

Оператор: - Это нормальной чувство - желание *уничтожить соперницу*.

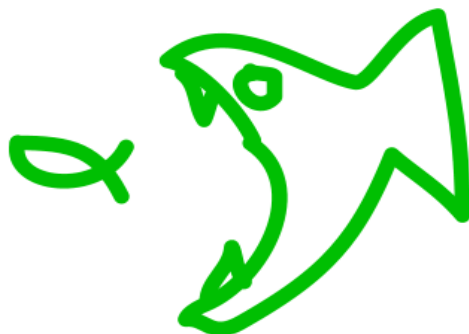
И в награду небольшой список провокативных рефреймингов контекста от любимой мной Красной Бурды:

ЗАТО ОН...

Зато мне никто не завидует!

Зато он у меня был первый, кто женился!
Ну и что же, что не оттуда, зато он у меня рукастый!
Зато он может неделями без ужина жить!
Он у меня ничего два раза не повторяет! Сказал – и забыл!
Зато когда он идёт со мною, все полицейские оглядываются!
Зато он на мне женился из жалости, а не из жадности!
Зато он знает, с какого конца пассатижи держать!
Зато с ним всегда есть о чём поорать!
Зато когда на него рявкнешь, он смешно приседает!
Зато от него мало шерсти! И он не линяет и не грызёт обувь!
Зато он у меня всегда виноват!
Зато он детей не ест!
Зато он верит, что всё, что я ему дарю, ему очень идет!
Зато он идиот, и нам положены льготы!
Зато он скоро в командировку уедет.
ЗАТО ОНА...
Зато она умеет борщ на две недели готовить!
Зато за мной всегда глаз да глаз!
Зато она продвинутая пользовательница моего телефона. Так здорово в моем телефоне шарит, не то что я!
Зато хоть кто-то знает, что мне срочно надо сегодня сделать!
Зато у неё голова болит, только когда я в отъезде!
Зато мы с ней нигде не бываем, и хоть бы что!
Зато я её очень люблю, если она сейчас меня слышит...

Провокативные фокусы языка



Провокативные фокусы языка - это вполне обычные фокусы языка, которые подаются в формате «я поддерживаю твою позицию». И, точно так же, задача провокативных фокусов языка - смотивировать на изменение убеждения.

То есть мы придумываем «прямой» фокус языка, а потом подаём его в формально «поддерживающей упаковке», с невербаликой кавычек. Описание паттернов фокусов языка можно посмотреть в конце книжки.

При этом фокусы языка удобнее применять для работы с общими утверждениями, вроде «никто не может», «вообще сложно», «я не способен», «я не достоин».

Либо предполагать, что у фразы именно общий смысл. Например «Я не способен принять решение» можно воспринимать и как «Я не способен принять конкретное решение» и как «Я не способен принимать решения вообще». И если в прямом подходе сначала бы выяснялось, какой именно смысл человек вкладывает во фразу, при провокативном удобнее выбрать именно общий вариант. Понятно, что в большинстве случаев мотивация прекратить «не принимать решения вообще» скорее всего будет намного сильнее, чем мотивация перестать откладывать принятие отдельного решения.

Например, подобранный «противоположный пример» подаётся как «поддерживающий».

Клиентка: - Я не могу сама принимать решения.

Оператор: - Ну, для женщины это нормально. За неё должен решать мужчина: отец, муж, сын, внук. Они же всегда готовы это сделать за тебя. «Дорогой, что мне надеть сегодня?» «Надень ту кофточку, что моя мама подарила на Новый год. Что-то ты её совсем не носишь.»

Неприемлемые последствия преподносятся как замечательные.

Фрэнк: - Твой муж может с нетерпением ждать длинного-длинного брака. Ну, если ты выживешь. Но если у тебя всего три года осталось. Когда у тебя будет церебральная аневризма или дисфункция сердечная - это другие слова для паралича. Ты можешь сказать, что для него уже не слишком рано искать тебе замену. У-у-у-у. Ха-ха.

Клиентка: - Я думаю, что он умрёт раньше.

Фрэнк: - Может уже пора начать планировать похороны? Не надо никаких дорогих гробов - только кремация. Знаешь, это было бы здорово - чтобы двух курильщиков кремировали. У-у-у-у. Гори, дитя, гори. И тебя тогда можно будет схоронить в коробочке из под сигарет. «Она хотела, чтобы её пепел поместили в коробочку из под сигарет». Да, это очень очаровательно.

В «стратегии реальности» мы можем предположить, что убеждение подсказал «наиболее сведущий в этом и авторитетный человек».

Клиентка: - Я не могу найти себе подходящего мужчину.

Оператор: - Наверняка, это тебе мама сказала. Мамы - они всегда готовы поддержать. Сказать то, что никто другой тебе точно не скажет, открыть глаза: «Он тебя не достоин». И так про каждого

твоего мужчину. При этом только искренняя поддержка. Мамы всегда хотят для дочерей самого-самого лучшего.

Используя паттерн «разделение» можно описать, как именно «должен» срабатывать критерий. Желательно, чтобы это всё выглядело гротескно и смешно.

Клиент: - Нельзя честно заработать много [денег].

Оператор: - Да, действительно. Если у кого есть деньги - сразу видно, бесчестный человек. Причём это наступает точно после определённой суммы. Зарабатывает сорок девять тысяч - честнейший душевный человек. А как только пятьдесят - сразу меняется. Сволочью становится, обманет за грош ради своей выгоды.

Для «Модели мира» выбираем наиболее неподходящую референтную группу.

Правда с «Моделью мира» отдельная история - это единственный паттерн фокусов языка, который предлагает «правильное» убеждение - все остальные стараются разрушить старое.

Клиент: - Сейчас очень тяжело начать своё дело.

Оператор: - Да, сейчас все так говорят. Не то что тяжело, практически невозможно. Вот моя соседка-пенсионерка именно это и утверждает. Так и говорит: «Довели страну, сволочи».

Как я уже писал - провокативка использует привычные вещи, но в необычном контексте. Сам провокативный подход - вызов логике, но не здравому смыслу - такой психологический дзэн.

Вот пример использования провокативных фокусов языка для разрушения аргументов в поддержку определённой позиции.

Тут не про позицию, а про технологию - то есть смотрим на структуру, а не на содержание. Да, с тем же успехом можно «пораскручивать» и аргументы противоположной стороны. И да, текст переводной с «американского».

В квадратных скобках - какой «основной» паттерн фокусов языка был использован (хотя в большинстве примеров использованы несколько).

Примеры «прямых» и «провокативных» фокусов языка

- Настоящий мужчина должен быть ответственным.

- То есть недостаточно ответственный мужчина тут же становится фальшивым? [убеждение, разукрупнение]

- Да, я с тобой полностью согласен. Если хочешь быть настоящим - ты должен отвечать за что-нибудь. Но начать лучше с чего-то маленького - я рекомендую хомячка. Но здесь нужно быть очень внимательным - если хомячок сдохнет, то ты сразу становишься фальшивым мужчиной.

- Я не могу похудеть, потому что я слабохарактерный.

- Все толстые люди слабохарактерные? [убеждение, укрупнение]

- Да, мужчины вообще слабые существа. Нежные. Ранимые. Не способные контролировать свою жизнь. Тобой, наверно, до сих управляет бабуля и заставляет съедать всё, что она сготовила. Вот, это она сделала тебя таким - ты совершенно ни в чём не виноват.

- Нужно есть только натуральные продукты.

- Следуя этой мысли, мы должны отказаться от всех «искусственных» вещей, вроде стирального порошка или очков. [последствия, укрупнение]

- Именно поэтому нормальный человек должен отказаться от всего ненатурального - отопления, очков, автомобилей и компьютеров. Поэтому начинать надо прямо сейчас - никаких

стиральных машин и отбеливателей, только натуральное мыло и стирка в натуральном деревянном корыте. А воду надо греть обязательно на дровах.

- Только человек с машиной вызывает уважение.

- Как именно наличие у человека машины вызывает уважение?

[убеждение, мета]

- И чем машина больше - тем больше уважение. Поэтому самые уважаемые люди - это водители «Белазов».

- Я должен много работать.

- Что произойдёт, если ты будешь работать чуть меньше?

[убеждение, разукрупнение]

- Да, ты должен работать много. Очень много. Ведь если ты только на чуть-чуть расслабишься и станешь работать не много, а, скажем так, нормально, случится катастрофа - небеса падут на землю, придут глад, мор и смерть.

- Люди завистливы.

- Может лучше сфокусироваться на положительных сторонах человеческой природы? [цель, укрупнение]

- Несомненно. Да просто посмотри на людей вокруг - они все, все тебе завидуют! Только единственная мысль у них, когда они видят тебя: «Мы хотим быть на его месте!» Даже меня практически сжирает самая чёрная зависть, когда я смотрю на тебя.

- После пятидесяти нельзя найти работу.

- Ты никогда не встречал человека, который нашёл работу после пятидесяти? [контекст, разукрупнение]

- Совершенно. Люди старше пятидесяти никому не нужны. В результате им приходится основывать свой бизнес. Вон, основатель Макдональдса был настолько никому не нужен, что

открыл бизнес в 52. А его конкурент, Сандерс, который полковник, своё КаЭфСи вообще в 65.

Про гомосексуальные браки

Тут не про позицию, а про технологию - то есть

смотрим на структуру, а не на содержание.

Да, с тем же успехом можно «пораскручивать» и аргументы противоположной стороны. И да, текст переводной с «американского».

В квадратных скобках - какой «основной» паттерн фокусов языка был использован (хотя в большинстве примеров использованы несколько).

1) Быть гомосексуалом — неестественно. Настоящие люди должны отвергать все неестественные вещи, например очки, полиэтилен, отопление или кондиционеры. [Объединение]

2) Легализация гей-браков приведёт к росту числа геев. Точно так же как общение с высокими людьми приводит к тому, что вы тоже подрастаете на десяток сантиметров. [Аналогия]

3) Легализация гей-браков откроет дорогу к прочему сумасбродству. Например, некоторые захотят заключить брак со своими собаками, потому что собака является дееспособным физическим лицом и может подписать свидетельство о браке. [Последствия]

4) Гетеросексуальный брак существует тысячелетия и никогда не менялся; женщины до сих пор являются собственностью своих мужей; чёрные не могут заключать браков с белыми, а развод тоже до сих пор запрещён. [Противоположный пример]

5) Если разрешить гомосексуальные браки, то традиционный брак потеряет своё значение; священное таинство брака Бритни Спирс

с её бывшим одноклассником, длившееся 55 часов, будет разрушено. [Противоположный пример]

6) Гетеросексуальные браки оправданы, потому что в результате их рождаются дети. Гомосексуальные пары, бездетные пары, люди старше 50 лет не должны иметь право заключать браки, потому что в наших детских домах ещё есть места и этот мир нуждается в как можно большем количестве детей. [Последствия, Объединение]

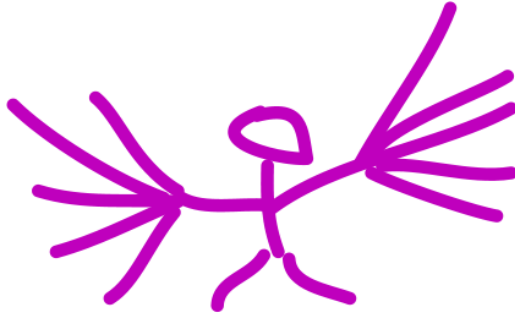
7) Конечно же, родители–геи воспитают детей–геев. Потому что в гетеросексуальных семьях вырастают только гетеросексуальные дети. Дети–геи прилетают из космоса. [Объединение]

8) Гей–браки не одобряются церковью. В нашем теократическом обществе ценности религии должны быть обязательны для всех. [Объединение]

9) Дети не могут вырасти нормальными членами общества, если у них не будет мужской и женской ролевой модели дома. Поэтому наше общество должно запретить родителям–одиночкам (и, боже упаси, одиноким бабушкам или дедушкам) воспитывать детей. [Последствия]

10) Гей–браки фундаментально изменят наше общество; мы никогда не сможем адаптироваться к новым социальным нормам. Ведь мы никогда не смогли адаптироваться к индустриальному и пост–индустриальному обществу, автомобилям, самолётам, телевидению, интернету и т. д. [Последствия, Противоположный пример]

Гротеск



Вообще говоря, вся провокативка – один сплошной гротеск. Доведения до абсурда, преувеличение, несуразности – основа подхода. При этом степень гротеска обычно нарастает потихоньку, с каждым шагом он картинка ситуации становится всё более и более абсурдной, пока «верблюд не падает».

Это из метафоры. Вот вы грузите на верблюда солому – грузите, грузите, грузите, - и в какой-то момент он падает. От последней соломинки. У некоторых возникает вопрос: «А почему нельзя было положить эту соломинку первой – верблюд бы сразу и упал?»

Гротеск вы можете видеть практически во всех приведённых примерах провокативного воздействия. Но здесь ещё раз текст из сессии Фрэнка Фарелли – наблюдайте, как развивается степень абсурда.

Фрэнк: - Может уже пора начать планировать похороны? Не надо никаких дорогих гробов - только кремация. Знаешь, это было бы здорово - чтобы двух курильщиков кремировали. У-у-у-у. Гори, дитя, гори. И тебя тогда можно будет схоронить в коробочке из под сигарет. «Она хотела, чтобы её пепел поместили в коробочку из под сигарет». Да, это очень очаровательно. Что?

Оксана: - Ну у нас места на кладбище много. У нас нет проблем с землёй.

Фрэнк: - Да знаю я, но говорю сейчас о поэтической метафоре для подлинного курильщика. Будь умницей. Я уверен, что табачные компании были бы счастливы, если бы тебя похоронили в коробочке из под Винстона. Или Кемела.

Оксана: - Я не курю ни то, ни другое, поэтому лучше в другой какой-нибудь пачке.

Фрэнк: - Ну и фиг с ним. А что ты куришь?

Оксана: - Вог.

Фрэнк: - Это русские сигареты?

Оксана: - Да, делают здесь, наверное.

Фрэнк: - О, им это понравится. Ты и твой муж - вы будете просто моделями на плакатах. «Они курили наши сигареты и их даже схоронили в наших коробочках».

Оксана: [Смеётся]

Замешательство



**разрыв
шаблона**



конфузионный



перегрузка

Для изменение нужен транс. Ну так вышло, я не виноват. Люди меняются в трансе, а в «нормальном состоянии» предпочитают оставаться в том месте, в котором они находятся. Естественно, в провокативном подходе тоже есть транс, и без транса он не работает. Но способ наведения не расслабленно-погружённый, когда человек практически засыпает и расслабляется в кресле, а достаточно бодренький и адреналиновенький - замешательство. Этот вид транса как раз возникает в ситуациях, когда человеку нужно расширить карту и найти новое решение. Практически идеально.

Вообще говоря, провокативка - одно сплошное замешательство.

Например, вся провокативная терапия строится на одном простом подходе:

клиента вводят в транс и начинают мотивировать найти решение.

Попутно разрушая уже имеющиеся у него варианты - нужно дать возможность бессознательному самому разобраться в ситуации, так и быстрее, и экологичнее.

Как говорит Михаил Романович Гинзбург: «Клиента полезно держать в замешательстве».

Похожий подход - определить задачу, ввести в транс и дать подсознанию разобраться - использует куча направлений. Например, Новый код НЛП, EMDR, многие техники Эриксоновского Гипноза, Интегральная Графика, буддийские и йогические практики и т.д.

На этом же принципы работают рефрейминги и раскрутки (фокусы языка) - они рвут шаблон и заставляют человека искать новое решение. Без разрыва шаблона ничего не получается. Или наоборот - разрыв шаблона является признаком сработавшей раскрутки.

Варианты трансa могут отличаться - в Новом коде НЛП вызывается так называемое «продуктивное состояние», в EMDR чего-то там связанное с альфа-ритмом, в буддизме это медитация - но принцип остаётся принципом. Правильно созданный транс плюс поставленная задача творят чудеса.

Не все виды трансa одинаково полезны - например стресс, депрессия и похмелье не особо хороши для поиска новых вариантов. А вот замешательство очень даже.

Для вызова замешательства человека нужно поместить в ситуацию, с которой он не справляется: сделать что-то неожиданное, поставить в неудобное положение или выдать намного больше информации, чем человек способен переварить. Соответственно, основные способы создания замешательства так и называются: разрыв шаблона, конфузионный транс и перегрузка.

Что такое транс и с чем его едят я подробно здесь описывать не буду - для этого есть множество книжек и сайтов по

Эриксоновскому Гипнозу и НЛП. А вот про примеры использования в Провокативной Терапии расскажу.

Разрыв шаблона



Вы делаете что-то, что человек не ожидает в данном контексте. Разрушаете его текущее представление о реальности - он впадает в транс и начинает расширять карту. Именно поэтому одним и тем же способом порвать шаблон человеку не получится - он уже научился. Состояние достаточно глубокое, но для результата нужно удерживать клиента в замешательстве практически всю сессию - так что разрывы шаблона чередуются с конфузионным наведением.

Фрэнк Фарелли так же любит рвать шаблон чуть ли ни первой фразой:

Фрэнк: - Итак, начинаем. Владимир, в чём проблема?

Владимир: - У меня есть проблема...

Фрэнк: - Это хорошо. Каждый мужчина должен иметь хотя бы одну, чтобы сфокусировать свою энергию на ней. Чтобы у него, может быть, была цель.

Фрэнк: - Марина, в чём проблема.

Марина: - Я не могу справиться с ситуацией в моей семье. В моей семье существует очень острая вражда между мужем и сыном.

Фрэнк: - Знаешь, отцеубийство - это решение. Ну, с исторической точки зрения.

Естественно, к разрыву шаблона приводят провокативные рефрейминги и раскрутки - и чем неожиданнее взгляд на ситуацию, тем глубже транс.

Фрэнк: - Может уже пора начать планировать похороны? Не надо никаких дорогих гробов - только кремация. Знаешь, это было бы здорово - чтобы двух курильщиков кремировали. У-у-у-у. Гори, дитя, гори. И тебя тогда можно будет схоронить в коробочке из под сигарет. «Она хотела, чтобы её пепел поместили в коробочку из под сигарет». Да, это очень очаровательно.

Фрэнк: - Кто из вас мужик в семье – ты или Татьяна?

Владимир: - А-а.

Фрэнк: - Да, да, уже ты на этот вопрос ответил. Если мужчина колеблется – ответ ясен. А в чём проблема?

Фрэнк: - Да, и знаешь - смерть может быть счастливым избавлением. Ну, я хочу сказать - его смерть для тебя.

Марина: - Ну, это не мой вопрос - это вопрос бога.

Фрэнк: - Ну, знаешь ли, некоторые жены помогают богу. Они это делают - я просто сообщаю об этом. Я это не придумал. Они молятся, чтобы их муж ушёл. Их муж умирает, но не совсем. И тогда они... Знаешь, небольшое увеличение дозы мышьяка в пище мужа помогает богу. Это помогает богу ответить на мольбы жены.

Ещё один способ сделать разрыв шаблона - разные речевые парадоксы. Разрыв шаблона в одной фразе. Совмещение противоположностей (оксюмороны), разделение близких понятий и тому подобное.

Владимир: - Я застрял и не могу принять решение ... между двух утверждений. Я хочу, чтобы у меня была гармоничная семья, но мне кажется, что я не слишком сильно люблю свою супругу. И я ...
Фрэнк: - Если бы ты по-настоящему любил бы её, гармония всегда превалировала бы. ... Если вы мне не верите, у Татьяны спросите.

Клиент: - Я чувствую неуверенность...

Оператор: - Но ты уверен в своей неуверенности?

Клиент: - Я хочу завести своё дело.

Оператор: - Не смотря на то, что это в принципе разрешено, это ещё и можно.

Шаблон так же может порвать и неожиданный переход на грубую речь. Естественно, перед этим вы должны постоянно говорить достаточно правильно и вежливо - если всё время материться, разрывом шаблона как раз будет литературная речь.

Фрэнк: - ... Знаешь, быть мужиком – это быть отвратительным для женщин. Ну, не всегда. Не надо быть всегда совершенно отвратительным. Тебе нужно принимать душ или ванну – это хорошая новость. Все правильные места помыть, да. Хорошо. Это важный вопрос – *чтобы яйца и член не заросли плесенью*. Это важно. Это хорошие новости.

Фрэнк: - Может быть. А может ты просто телепатка. Знаешь, когда я в прошлый раз приехал в Россию я работал с мужчиной у которого очень быстрые мозги. Всякий раз когда у него появлялась проблема у него тут же было решение. И я сказал что он обладатель *когнитивного эквивалента преждевременной*

эякуляции. Но я не мог этого сказать тебе. У тебя просто быстрые мозги. Может телепатическое мышление.

Клиентка: - Я хочу сбросить вес.

Оператор: - Но разве тебе не нравится, когда на тебя обращают внимание? Смотрят на тебя, провожают взглядом? Мужики между собой шепчутся: «Посмотри! Просто пи***ец!»?

Что ещё любит делать Фрэнк Фарелли - якорить состояние замешательства. Эти его ритмичные покачивания головой и постукивание ног - и запускать этот якорь в особо ответственные моменты. Так что можно заякорить состояние замешательства и запускать якорь когда нужно. Не всё же время вам придумывать неожиданные идеи - иногда можно и похалтурить.

Конфузионный транс



Чтобы сконфузить человека можно начать его откровенно хвалить или, наоборот, говорить о его возможных недостатках. Хорошо срабатывают «табуированные» темы, например о сексуальной привлекательности. Короче, нужно быть максимально не толерантным. Но при этом без откровенного хамства.

Конфузионный транс возникает в момент конфликта убеждений, например когда тебя хвалят при всех это приятно, но не принято. Открыто говорить о сексе интересно, но не прилично. И так далее.

Чем хорош конфузионный способ создания замешательства - это можно делать долго. Если неожиданная фраза срабатывает один раз, но даёт более глубокое состояние, то можно долго говорить о сексуальной привлекательности и регулярно возвращаться к этой теме - и человек постоянно будет впадать в конфузионный транс. Состояние, конечно, не такое глубокое, как при разрыве шаблона - но здесь важнее непрерывность состояния, чем глубина.

Фрэнк: - ... Да. Рукавом нос вытирай. Тебе твоя мама когда-нибудь говорила тебе, что не надо вытирать рукавом куртки нос? Да, у тебя сейчас есть великолепная возможность. [Изображает чихание и вытирает нос рукавами пиджака.] И жена скажет: «О

боже, теперь мне это стирать надо». А если хочешь пукнуть, просто сделай это. Потяни, потяни мой палец. Как ребёночку говорят.

Владимир: [Тянет за палец]

Фрэнк: - [Изображает пердёж] Игра такая – потяни меня за палец. Знаешь, как я тянул дядюшку за палец, а он пердел. Знаешь, мужицкий такой юмор. Знаешь, жена говорит: «Боже мой, не надо это делать». Веди себя как мужик.

Внешне кофузионный транс довольно сильно отличается от разрыва шаблона. Последний приводит к откровенному «подвисанию»: застывание, расширение зрачков, расслабление мышц лица. В кофузионном транссе человек демонстрирует явное смущение: краснеет, начинает делать много мелких движений или тербит что-нибудь, покусывает или облизывает губы и т.д.

Естественно, можно попытаться объединить оба подхода - разрыв шаблона и кофузионный - например неожиданно перейдя на «табуированную» тему. Переход вызовет разрыв шаблона, а дальнейшая речь на эту тему позволяет смущать человек сколько нужно.

Фрэнк: - Начали... Наташа, мне не важно какая проблема - это его вина.

Наташа: - [Смущённо смеётся]

Фрэнк: - Вы знаете какая у вас улыбка прекрасная.

Наташа: - Спасибо.

Фрэнк: - Да.

Наташа: - Ну я не знаю, конечно, чья вина. Но мне кажется это моя проблема и моя вина.

Фрэнк: - Ваша вина? Ваша проблема? Да как это может быть? С языком поосторожней - это меня очень отвлекает.

Наташа: - От чего?

Фрэнк: - Я пытаюсь слушать своё сознание, а потом вы делаете вот так языком - и это меня отвлекает.

Наташа: - Ваше сознание?

Фрэнк: - Просто мне сложно слушать, когда вы делаете [языком] вот так. Так что если вы можете говорить не высывая язык, это мне поможет.

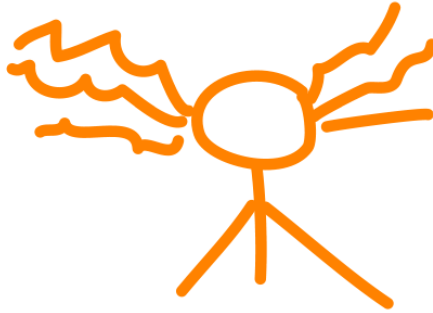
Наташа: - Я буду очень стараться. [Смущённо улыбается, краснеет, отворачивается].

Фрэнк: - Хорошо.

Наташа: - Ну мне имеет смысл хоть что-то сказать? [Облизывает губы]

Фрэнк: - Да, конечно. Но неважно, чтобы в этом был какой-то смысл вообще. Но когда женщина выглядит так [дотрагивается до Наташиной щеки], не надо никакого смысла вообще. Которая выглядит так мягонькой, жёлтенькой и съедобненькой [хихикает].

Перегрузка



Перегрузка в провокативке используется явно реже, но имеет место быть. Для того, чтобы перегрузить человека, ему надо начать выдавать намного больше информации, чем он может обработать: говорить слишком быстро, очень насыщенное содержание, много новых слов. Так же можно перегрузить сенсорно: теревить, давать мелькающую картинку, говорить два разных текста в разные уши...

Короче, всё то, что в жизни называют «цыганским гипнозом». Собственно, цыганки никаким другим, кроме разных способов перегрузки, методов наведения транса особо и не используют. Весь этот жизнерадостный галдёж, теревление клиента, быстрая речь. Знакомо, не правда ли?

Фрэнк: - ... Ты время от времени в ресторан её водишь?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Она наверно любит тихую музыку и свечи на столе?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Знаешь, что показало моё исследование? Знаешь, почему женщины любят ужин при свечах? Потому что это сжигает запах, когда они пукают. Да, это правда. Да, так что теперь ты знаешь. Ты думаешь это романтика – нет, это сжигается этот вонючий газ. Да. Они могут вести себя очень постыдно, но они всегда могут это скрыть. И то, почему мужчины вызывают чувство стыда у женщин – просто потому, что они не пытаются это скрыть. Я обучал

мужчин, как позорить женщин прилюдно, чтобы у неё был этот пиковый опыт женский. Когда она возводит очи к небесам и говорит: «Мама дорогая!» И эта нота отвращения в её голосе. Знаешь, это такой пиковый опыт для женщины. Я слишком быстро говорю?

Раппорт



подстройка



выиграть -
выиграть



самоирония



игра

Без раппорта в общении никуда. Провокативный подход тоже не исключение. Но раппорт в провокативке довольно хитрый – с одной стороны он должен быть достаточен для того, чтобы человек вас слушал, воспринимал всякую ерунду и не убегал, а с другой – не слишком сильным, чтобы, не дай бог, не согласился с вашими фантазиями.

Провокативка вообще строится на тонком балансе: шаг вправо, шаг влево – и всё, не работает.

Понятно, что есть **подстройка** (а иначе откуда взяться раппорту), в первую очередь по невербалике: скорость речи, уровень адреналина, поза и т.д. Есть подстройка по ценностям. Но всё это не слишком глубоко, на уровне «дружеского пикирования». При этом всё происходит в рамке **игры** – метасообщение «мы играем» просто постоянно должно идти фоном. Это помогает понизить важность проблемы и легче расширять карту. Да, мы

дурачимся, да, гротеск, да, это всё несерьёзно. Ну мы же играем. Например, у Фарелли это подчёркивает чёткое начало сессии с сигналом «начали», нарочитые интонации, контрастирующие с агрессивными обращениями к нарушителям контракта в зале в процессе сессии. НО! Эта рамка игры даётся неофициально и контрастирует с рамкой «официального» взаимодействия, например при терапии.

Обычный приём: одна информация сознанию, другая – подсознанию.

Ещё одна очень важная вещь – постоянная позиция **«выиграть - выиграть»**. Провокативка – это совсем не про то, как заиронизировать собеседника досмерти (как иногда кажется некоторым).

Если вы хотите победить – провокативка явно не для вас.

Мы играя, вместе с клиентом, идём к результату. Здесь оператор находится на равных с клиентом – подтрунивая и над ним, и над собой. Оператор не является «лечащим врачом», «недоступным светилом» и «суперчеловеком», он играет с клиентом на одной стороне в одной команде.

Ну и последний полезный инструмент, который автоматом вытекает из предыдущего – **самоирония**. Оператор в провокативке регулярно подтрунивает не только над клиентом, но и над самим собой.

Фрэнк: - Твои родители гордятся таким сыном как ты?

Евгений: - Я думаю, да. Я сожалею, что не могу передать соболезнования [по поводу глупости сына] твоим родителям.

Фрэнк: - Смешно. Они гордятся мной. Знаешь, все родители в здравом уме и твёрдой памяти гордились бы таким сыном как я.
Ну, при условии, что много сумасшедших родителей.

Самоиронию можно использовать как отдельный приём для утилизации как «наездов», так и восхвалений. Принципы всё те же самые: мы соглашаемся с позицией человека, но доводим её до абсурда.

- Ты слишком просто одет.

- Да я вообще одеваюсь на помойке. Сохраняю ресурсы, помогаю экологии.

- Вы самый лучший!

- Продолжайте, продолжайте. Я очень люблю искренние правильные оценки моей гениальности.

- У тебя кривая причёска.

- Каждое утро, когда я встаю и подхожу к зеркалу, я думаю – что хуже всего, что сменить в первую очередь? Причёску, лицо, фигуру, работу, страну проживания. Обычно останавливаюсь на последнем, но руки как-то не доходят.

Ответственность



Вопрос ответственности - один из главных в психотерапии. Большинство клиентов, с одной стороны, хотят вернуть контроль над собственной жизнью, с другой стороны, как-то не очень хотят брать ответственность за процесс изменения и за результат. А мысль о том, что контроль подразумевает и ответственность, им достаточно неприятна и они стараются её из головы выкинуть. В этом смысле, задача провокативной терапии (и, отчасти, мотивации)

вернуть ответственность за ситуацию клиенту.

Жалобщики как раз и любят жаловаться для того, чтобы разделить с окружающими ответственность за собственные неудачи и лень. А как только вы им начинаете сочувствовать, вы эту часть ответственности берёте. Что и позволяет этой *скотине* несчастному оставаться в прежнем состоянии. И пока он может перекладывать бремя ответственности на окружающих, достаточной мотивации для изменения у него не предвидится. Так что надо эту ответственность ему вернуть.

При «прямом» подходе клиента и мотивируют, и помогают поставить задачу, и ведут за ручку к результату, и в результате берут большой кусок ответственности за всё это - по крайней мере с точки зрения клиента. Тем более, что при «прямом»

воздействии идёт большая подстройка под ту часть человека, которая хочет измениться. При провокативном же подходе, мы больше подстраиваемся под часть, которая изменяться не хочет, но начинаем разрушать все её аргументы и отговорки по поводу изменения. Попутно провокативно мотивируя к движению.

А так как провокативка работает по принципу «погрузить человека в транс и дать ему возможность самому найти решение», клиент это самое решение и находит сам. В чём, с одной стороны нет глобальной заслуги оператора (ах, слава, слава), с другой - ответственность возвращается обратно к клиенту. Сколько бы он от этого не отпихивался.

Ещё одна ловушка - клиент считает, что если он нанял специалиста, тот и должен всё сделать сам. Бухгалтер же делает, строитель, сантехник, компьютерщик... Чем психотерапевт (коучер, консультант) принципиально отличается от этого обслуживающего персонала. Я тебе деньги (внимание, уважение и ваще) - а ты мне решение моих проблем. Ну и что, что голова не унитаз... Так что попытка возложить всю ответственность на оператора встречается регулярно. Все эти сообщения, что:

- Вы самый лучший.
- У вас самый рабочий метод.
- Я уверена, что только вы мне поможете.
- Вы моя последняя надежда.

Эти звонкие медные трубы.

И если только оператор соглашается, клиент может расслабиться, закинуть ноги на стол и жизнерадостно наблюдать за тем, как его пытаются лечить: «Давай парень, давай, покажи на что ты способен. Посмотрим, настолько ли ты крут, что сможешь справиться со мной.» Так что подрезать таких нужно прямо на взлёте.

Клиентка: - Да, я хочу с вами поговорить о своей проблеме. Потому что другие мне помочь не смогли. Я думаю ваш способ самый лучший.

Фрэнк: - Может быть. А может быть и нет. Знаешь, звёзды ведь на самом деле ничего не предопределяют. [Перед этим девушка сообщила, что гадает на Таро].

Клиент: - Да, я потратил два года уже.

Фрэнк: - Два года! Избегая этой проблемы? Или ты сражался с ней, но пока счёт у проблемы девяносто восемь.

Клиент: - Нет, я думаю, я побеждаю.

Фрэнк: - Ты побеждаешь?

Клиент: - Да, осталось чуть-чуть спровоцировать.

Фрэнк: - Кто должен спровоцировать?

Клиент: - Вы.

Фрэнк: - Я!? Ты мне даёшь супервизию, как работать с мужчиной, который не смог решить проблему за два года!? Знаешь, это просто смешно. Ты бы стал слушать человека, который ничего не смог сделать в течении двух лет, решить проблему?

Довольно неплохим способом утилизации таких попыток переложения ответственности может послужить самоирония.

- Вы самый лучший специалист.

- Не то слово. Все остальные недостойны даже наблюдать мой сияющий лик. Так в чём, недостойный, твоя проблема?

- Только вы можете мне помочь!

- Да! Я такой исключительный! Меня даже из школы хотели исключить. Правда, там ещё вместе со мной была пара двоечников...

Ценности

5С

Смерть

Статус

Секс

Счастье

Страх

Важные ценности

Просто процитирую Юлию Синарёву:

«Темы, которые он прощупывает: **секс, смерть, статус, власть** и другие высокие ценности. Таким образом, от любой минимальной проблемы он выходит на глобальные контексты – самореализация, деньги, семья, самосохранение и т.д.

Защититься, оставить какую-то тему закрытой практически невозможно – чем больше клиент показывает, что он не хочет об этом говорить, тем настойчивее Фарелли туда идет. Задача – помочь человеку прорваться через свой страх: либо увидеть, что там либо нет ничего такого страшного, либо обнаружить арсенал ресурсов, либо вскрыть действительно важную болячку, которая является причиной заявленного симптома.»

Клиентка: - Ну, я думаю, было бы лучше [бросить курить] - жизнь улучшилась бы.

Фрэнк: - Ой, все так говорят, но это совершенно не обязательно так. А кроме того - разве ты не выглядишь более взрослой с сигареткой в руке? Скажи «Да». Потому что ты выглядишь как тинэйджер.

Фрэнк: - Ты когда-нибудь чувствовала: «Ещё один день, ещё одна неделя, Боже мой». Нет? Ты никогда так не думаешь, что «хватит, и там я уже была, и это уже делала, и купила эту маечку»?

Фрэнк: - Сколько сигарет в день ты выкуриваешь?

Клиентка: - Две пачки - ну, сорок.

Фрэнк: - Две пачки - я курил две с половиной. Много десятилетий курил так. Две пачки - ну и что. Мне шестьдесят. Как ты думаешь - сколько ты проживёшь, прежде чем ты отправишься за своей вечной наградой? [Берёт Оксану за руку] О, миленькая моя ручка, холодненькая.

Фрэнк: - Нет, через три года, возможно, у тебя случится приступ - бам. Это возможно. Знаешь, некоторые люди говорят: «Я могу получить рак лёгких». Ой, это то, что говорят врачи. А я говорю: «Да не обязательно - ты можешь сердечный приступ получить.[Изображает паралика]Гу-у-у. И тебя разобьёт паралич и ты не сможешь говорить». Да, да. Я вижу как тебя разбивает паралич.

Клиентка: - Я, думаю, умру раньше, чем меня разобьёт паралич.

Фрэнк: - Ой, многие люди так думали - но у них не получилось. Знаешь, столько овощей, в которых мы поддерживаем жизнь. Потом, они теряют контроль над... ну ты понимаешь, о чём я. Просто наклонись, наклонись. [Смотрит Оксане за спину]. «Ой, несчастный случай», - так говорят. «Ой-ой-ой, подгузнички надо поменять. Да, мы сейчас сделаем так, что ты будешь хорошо пахнуть». Да, они поднимут тебе рубашку, снимут штанишки, заменят подгузники: «Теперь тебе лучше».

Ощутимость ценностей

Ценности сами по себе довольно абстрактны - они даже выражаются номинализациями вроде «справедливость», «статус», «смерть», «здоровье». Так что некоторые ценности для человека могут быть и важны, но при этом «далеки и непонятны». То есть слово то вроде важное, но вот что за ним стоит... Знаете, как для большинства подростков «здоровье» - довольно абстрактное понятие. То есть слово важное - вряд ли кто из них скажет, что «здоровье» не важно, - но особо не связано с их жизнью. Или «смерть» - то есть понятно, что эта штука существует, но не для меня. У подростков и детей вообще часто есть убеждение, что «я буду жить вечно» - по крайней мере они себя часто так ведут.

Так что часто надо дать «прочувствовать» ценность. В славном городе Екатеринбурге есть куча подростков. И многим из них нравится тюремная романтика - блатные песни, прикиды, анекдоты. Местные милиционеры сделали простую вещь - вывезли их на несколько дней пожить в реальной зоне. И романтика сразу куда-то подевалась.

То, что иногда делает Фарелли - заставляет человека ощутить и поверить в реальность важных для него вещей: смерти, беспомощности, здоровья.

Фрэнк: - Думала: «Когда я умру?». И сколько лет тебе осталось. И тогда возникает вопрос: «Когда ты будешь вынуждена умереть?», и есть ещё другой вопрос: «Сколько ты хочешь жить на земном уровне?»

Фрэнк: - ... Однажды на демонстрацию вышел врач и сказал, что у него есть проблема. Он сказал, что он хочет бросить курить. Я сказал ему: «Зачем. В конечном итоге ты бросишь курить. Я абсолютно тебе это гарантирую. Ну может быть это будет, когда у тебя будет всего-навсего половина лёгкого, а второе лёгкое и

половину этого вырежут, потому что там рак. А потом ларинготомия у тебя будет, потому что всё горло будет охвачено. Ты при этом всё равно можешь курить.» У-у-у-у. Да?

Фрэнк: - Как ты думаешь - сколько ты проживёшь, прежде чем ты отправишься за своей вечной наградой? [Берёт Оксану за руку] О, миленькая моя ручка, холодненькая. Да, да, такое случится.

Клиентка: - Я, думаю, умру раньше, чем меня разобьёт паралич.

Фрэнк: - Ой, многие люди так думали - но у них не получилось. Знаешь, столько овощей, в которых мы поддерживаем жизнь. Потом, они теряют контроль над... ну ты понимаешь, о чём я. Просто наклонись, наклонись. [Смотрит Оксане за спину]. «Ой, несчастный случай», - так говорят. «Ой-ой-ой, подгузнички надо поменять. Да, мы сейчас сделаем так, что ты будешь хорошо пахнуть». Да, они поднимут тебе рубашку, снимут штанишки, заменят подгузники: «Теперь тебе лучше».

Расшифровка сессий Фрэнка Фарелли



Бросить курить



Фрэнк: - Оксана, чем ты зарабатываешь на жизнь?

Оксана: (Молчит, смущённо улыбается).

Фрэнк: - Ты работаешь?

Оксана: - Да.

Фрэнк: - Хорошо. Я не работаю. Я просто играю. Мне повезло.

Оксана: - Мне тоже.

Фрэнк: - Тебе тоже повезло? Я только хотел сказать: «Бедненькая, тебе не повезло». ... Тебе тоже повезло. В каком смысле?

Оксана: - Мне нравится, чем я занимаюсь.

Фрэнк: - Что ты делаешь?

Оксана: - Я гадаю на картах Таро и занимаюсь психологией.

Фрэнк: - Правда? Ты серьёзно это говоришь?

Оксана: - Я действительно этим увлекаюсь.

Фрэнк: - Ты Таро используешь? И психологию тоже используешь? У тебя есть какая-нибудь степень по психологии?

Оксана: - Нет.

Фрэнк: - Ты интуитивно это делаешь.

Оксана: - Ну как бы курсы какие-то есть.

Фрэнк: - Ну этого достаточно. Одного курса хватит. Иногда одного курса слишком много. Если ты понимаешь, о чём я. ... Что? Оксана, есть какая-нибудь проблема, о которой ты хочешь поговорить или ты вышла сюда просто испытать - что это такое Фрэнк Фарелли?

Оксана: - Да, я хочу с вами поговорить о своей проблеме. Потому что другие мне помочь не смогли. Я думаю ваш способ самый лучший.

Фрэнк: - Может быть. А может быть и нет. Знаешь, звёзды ведь на самом деле ничего не предопределяют.

Оксана: - Интуиция подсказывает.

Фрэнк: - А твоя интуиция может мне подсказать, в чём твоя проблема?

Оксана: - Я думаю, вам достаточно своей интуиции.

Фрэнк: - Да, люди так говорят.

Оксана: - Вы так выглядите.

Фрэнк: - Да, но у меня вот это переключение скоростей умственных немножечко соскальзывает.

Оксана: - Ну, я могу сказать, в чём моя проблема.

Фрэнк: - Хорошо, в каком месяце ты скажешь мне об этом?

Оксана: - В этом.

Фрэнк: - В этом месяце? На этой неделе? Сегодня? Ну, мы никуда не спешим. Когда ты думаешь о времени с астрологической точки зрения, об этом великом круге, об этом повторяющемся круге времени. И о многих-многих реинкарнациях. Куда спешить. Что?

Оксана: - Моё время здесь ограничено - двадцать пять минут, насколько я поняла.

Фрэнк: - Ну подумай об этом так - это только секунда в огромной вечности существования.

Оксана: - Но иногда вечность можно сжать в одну секунду.

Фрэнк: - Ты знаешь, я сейчас подумал - в моей жизни были минуты, который дали мне вкус вечности. Но, с другой стороны, если подумать об этом в широком смысле того, как обстоят вещи - какими мелкими, просто крошечные наши проблемы повседневные.

Оксана: - ... Моя проблема доставляет мне массу неприятностей.

Фрэнк: - Да, неприятности? Как твою проблем зовут: Иван, Евгений, Юрий?

Оксана: - Нет, мою проблему зовут «зависимость»?

Фрэнк: - Зависимость? Что другие люди зависят от тебя?

Оксана: - Я зависима от курения тринадцать лет.

Фрэнк: - Тебе нужно это.

Оксана: - Да, но я беспокоюсь. А я хотела бы спокойно всё это переживать.

Фрэнк: - Это невозможно - ты и так уже достаточно лжёшь себе. ... Ну, я начал курить в четырнадцать лет, не помню когда это было. Бросил курить в восемьдесят четвёртом. Как труба курил. Две с половиной пачки сигарет в день. И трубки. А то сигары. С табаком я был просто всепоглощающим. А потом я курил сигаретки с трубочным табаком.

Оксана: - Я понимаю, о чём вы говорите.

Фрэнк: - Ты тоже? Ну, может быть, тебе нужно торопиться. Знаешь, есть такая лихорадка никотиновая. Если бы у тебя не было этого - может ты не смогла и дня протянуть.

Оксана: - Ну, я думаю, было бы лучше - жизнь улучшилась бы.

Фрэнк: - Ой, все так говорят, но это совершенно не обязательно так. А кроме того - разве ты не выглядишь более взрослой с сигареткой в руке? Скажи «Да». Потому что ты выглядишь как тинэйджер. Сколько тебе лет?

Оксана: - Тридцать. Я уже не беспокоюсь о том, чтобы выглядеть старше.

Фрэнк: - Тридцать!? Но ты выглядишь крошечной и юной. Но если тебе сигаретку в руку - люди, наверно, подумают: «Что там курит эта девочка?». Ха. ... Однажды на демонстрацию вышел врач и сказал, что у него есть проблема. Он сказал, что он хочет бросить курить. Я сказал ему: «Зачем. В конечном итоге ты бросишь курить. Я абсолютно тебе это гарантирую. Ну может быть это будет, когда у тебя будет всего-навсего половина лёгкого, а второе лёгкое и половину этого вырежут, потому что там рак. А потом ларинготомия у тебя будет, потому что всё горло будет охвачено. Ты при этом всё-равно можешь курить.» У-у-у-у. Да?

Оксана: - Я так и делаю.

Фрэнк: - Да! Что значит «так и делаю»?

Оксана: - Лёгкие больные, сердце больное, но продолжаю курить. Поэтому я беспокоюсь.

Фрэнк: - На мой взгляд у тебя с лёгкими всё в порядке. Извини, они сзади должны быть [показывает на Оксане]. Может у тебя просто не очень большие, потому что ты такая крошечная.

Оксана: - Но они достаточно больные.

Фрэнк: - Ну тем более - что тут беспокоиться и бросать курить. Зачем - да они уже больные. У-у-у-у.

Оксана: - Так и есть.

Фрэнк: - Да, так обстоят дела для многих. У меня есть племянник - он лётчик на Северо-Западных Авиалиниях. Он мне говорит: «Дядя Фрэнни, когда-нибудь все умирают от чего-то.» Да, меня зовут Фрэнни в семье. Ты замечала, что люди умирают? Сколько тебе лет было, говоришь?

Оксана: - Когда я умерла?

Фрэнк: - Какая умница - лёгкие на сквозь больные, а всё равно милая. «Тридцать» ты сказала тебе? Хорошо - ты понимаешь, что многие женщины умирают не дожив до возраста тридцать лет? Ты уже миллионы пережила - деток, девочек и молодых женщин.

Оксана: - Я с самого начала сказал, что мне повезло очень.

Фрэнк: - Тебе очень повезло - тогда почему бы не продолжить курить и не отпраздновать это? Да-да. Кроме того, табачным компаниям необходима помощь. Ты слышала, что они в США делают с бедными табачными компаниями? Триста миллиарда долларов хотят отсудить. Кому-то надо курить, для того, чтобы всё это оплачивать. Каждый раз, когда ты делаешь «у-у-у-у» говори себе: «я помогаю бедным табачным компаниям, чтобы они оплачивали свои счета».

Сколько сигарет в день ты выкуриваешь?

Оксана: - Две пачки - ну, сорок.

Фрэнк: - Две пачки - я курил две с половиной. Много десятилетий курил так. Две пачки - ну и что. Мне шестьдесят. Как ты думаешь - сколько ты проживёшь, прежде чем ты отправишься за своей вечной наградой? [Берёт Оксану за руку] О, миленькая моя ручка, холодненькая.

Да, да, такое случится. Как ты думаешь, сколько лет ты проживёшь?

Оксана: - Недолго.

Фрэнк: - До тридцати семи?

Оксана: - Наверное, доживу. Ну может ещё года три.

Фрэнк: - Знаешь, тридцать три... Христос умер в тридцать три, но его убили. Это хороший возраст, чтобы умереть. Много людей умирает в тридцать три года. Да, да, это так прекрасно.

Я как-то папу спросил: «Как дела». И он сказал: «Я молюсь, чтобы умереть быстро и счастливо». Мы шли по улице, он быстро шёл. Он такой живенький. Я говорю: «Ой». Да, он и вправду молился. «Хорошенького помаленьку» - говорит. Он хотел сделать этот переход и присоединиться к маме. А когда ты хочешь умереть?

Оксана: - Я об этом ещё не думала. Я позже об этом подумаю.

Фрэнк: - Может быть ты мечтала об этом.

Оксана: - Может.

Фрэнк: - Думала: «Когда я умру?». И сколько лет тебе осталось. И тогда возникает вопрос: «Когда ты будешь вынуждена умереть?», и есть ещё другой вопрос: «Сколько ты хочешь жить на земном уровне?»

Ты когда-нибудь чувствовала: «Ещё один день, ещё одна неделя, Боже мой». Нет? Ты никогда так не думаешь, что «хватит, и там я уже была, и это уже делала, и купила эту маечку?»

Оксана: - Нет, нет, я думаю всегда хорошо: «Ещё один день...»

Фрэнк: [Кашляет, как курильщик] - Ха! У тебя утренний кашель есть?

Оксана: - Угу.

Фрэнк: - А днём кашляешь?

Оксана: - Нет.

Фрэнк: - Ну видишь, тебе есть чего ожидать. У-у-у-у. Да, это часть удовольствия. Хотя это и заставляет тебя кашлять, ты мужественно продолжаешь курить. Да. Ну а кроме того, у тебя ещё какая-то емкость в лёгких, которую можно использовать. Может быть тебе нужно курить по три пачки в день? Когда ни будь по три пачки выкуривал?

Оксана: - Нет.

Фрэнк: - Ни одного единственного раза!?

Оксана: - Нет, я попробую.

Фрэнк: - Да, пожалуйста, пожалуйста. А ты куришь сигареты с фильтром?

Оксана: - Да.

Фрэнк: - Да, да, это шутка. Ха! Ха! «До тех пор, пока есть фильтр - я в безопасности». Ты в это веришь?

Оксана: - Нет.

Фрэнк: - Значит, ты всего лишь кашляешь утром и когда куришь? Ты целый день не кашляешь, вне зависимости от того - куришь ты или нет? И всю ночь ты не кашляешь и не просыпаешься от

кашля? Значит у тебя есть ещё фазы и ступени, через которые тебе необходимо пройти. Что?

Оксана: - Ну, возможно, есть.

Фрэнк: - Нет, через три года, возможно, у тебя случится приступ - бам. Это возможно. Знаешь, некоторые люди говорят: «Я могу получить рак лёгких». Ой, это то, что говорят врачи. А я говорю: «Да не обязательно - ты можешь сердечный приступ получить.[Изображает паралика]Гу-у-у. И тебя разобьёт паралич и ты не сможешь говорить». Да, да. Я вижу как тебя разбивает паралич.

Оксана: - Такова судьба.

Фрэнк: - Абсолютно! Ничего нельзя сделать. Зачем бороться против собственной судьбы.

Если тебя разобьёт паралич - тогда тебе не дадут курить. Видишь, как просто! В конце концов, наконец она не курит - конец куплета. Да, и тогда ты будешь лежать беспомощная и говорить даже не сможешь.

Оксана: - Я, думаю, умру раньше, чем меня разобьёт паралич.

Фрэнк: - Ой, многие люди так думали - но у них не получилось. Гу-у-у. Знаешь, столько овощей, в которых мы поддерживаем жизнь. Потом, они теряют контроль над... ну ты понимаешь, о чём я. Просто наклонись, наклонись. [Смотрит Оксане за спину]. «Ой, несчастный случай», - так говорят. «Ой-ой-ой, подгузнички надо поменять. Да, мы сейчас сделаем так, что ты будешь хорошо пахнуть». Да, они поднимут тебе рубашку, снимут штанишки, заменят подгузники: «Теперь тебе лучше». У-у-у-у.

Да, сначала ты платишь деньги табачным компаниям, а потом ты будешь давать деньги компаниям, чтобы у них были места для медсестёр. Ну, знаешь, когда присматривают за тобой. Ты замужем?

Оксана: - Да.

Фрэнк: - Твой муж может с нетерпением ждать длинного-длинного брака. Ну, если ты выживешь. Но если у тебя всего три года осталось. Когда у тебя будет церебральная аневризма или дисфункция сердечная - это другие слова для паралича. Ты можешь сказать, что для него уже не слишком рано искать тебе замену. У-у-у-у. Ха-ха. Он курит?

Оксана: - Да.

Фрэнк: - О, здорово! Он столько же, сколько и ты курит?

Оксана: - Я думаю, что он умрёт раньше.

Фрэнк: - Может уже пора начать планировать похороны? Не надо никаких дорогих гробов - только кремация. Знаешь, это было бы здорово - чтобы двух курильщиков кремировали. У-у-у-у. Гори, дитя, гори. И тебя тогда можно будет схоронить в коробочке из под сигарет. «Она хотела, чтобы её пепел поместили в коробочку из под сигарет». Да, это очень очаровательно. Что?

Оксана: - Ну у нас места на кладбище много. У нас нет проблем с землёй.

Фрэнк: - Да знаю я, но говорю сейчас о поэтической метафоре для подлинного курильщика. Будь умницей. Я уверен, что табачные компании были бы счастливы, если бы тебя похоронили в коробочке из под Винстона. Или Кемела.

Оксана: - Я не курю ни то, ни другое, поэтому лучше в другой какой-нибудь пачке.

Фрэнк: - Ну и фиг с ним. А что ты куришь?

Оксана: - Вог.

Фрэнк: - Это русские сигареты?

Оксана: - Да, делают здесь, наверное.

Фрэнк: - О, им это понравится. Ты и твой муж - вы будете просто моделями на плакатах. «Они курили наши сигареты и их даже схоронили в наших коробочках».

Оксана: [Смеётся]

Фрэнк: - Что, Оксана? У-у-у-у. Были какие-нибудь реакции на меня в ходе работы?

Оксана: [Вздыхает]

Фрэнк: - Это глубокий вздох. Даже не закашлялась.

Оксана: - Периодически возникало чувство, что я курю - и меня начинало тошнить. И отвращение к сигаретам.

Фрэнк: - Тебе нужно сигаретку.

Оксана: - Сложилось впечатление - я не знаю совершенно английского, но до того, как звучал перевод, внутри происходила какая-то реакция.

Фрэнк: - Видишь, у тебя такой быстрый разум.

Оксана: - Потому что я много курю.

Фрэнк: - Может быть. А может ты просто телепатка. Знаешь, когда я в прошлый раз приехал в Россию я работал с мужчиной у которого очень быстрые мозги. Всякий раз когда у него появлялась проблема у него тут же было решение. И я сказал что он обладатель когнитивного эквивалента преждевременной эякуляции. Но я не мог этого сказать тебе. У тебя просто быстрые мозги. Может телепатическое мышление.

Как позорить женщину прилюдно



Фрэнк: - Итак, начинаем. Владимир, в чём проблема?

Владимир: - У меня есть проблема...

Фрэнк: - Это хорошо. Каждый мужчина должен иметь хотя бы одну, чтобы сфокусировать свою энергию на ней. Чтобы у него, может быть, была цель.

Владимир: - Да, я потратил два года уже.

Фрэнк: - Два года! Избегая этой проблемы? Или, может быть, ты с ней сражался, но пока счет в пользу проблемы 98?

Владимир: - Нет, я думаю, я побеждаю.

Фрэнк: - Ты побеждаешь?

Владимир: - Да, осталось чуть-чуть просто спровоцировать.

Фрэнк: - Кто должен спровоцировать?

Владимир: - Вы.

Фрэнк: - Я!? А-а-а, ты мне даёшь супервизию, как работать с мужчиной, который не смог решить проблему за два года. Знаешь, это просто смешно. Ты бы стал слушать человека,

который ничего не смог сделать в течении двух лет? Решить проблему. Сколько тебе лет?

Владимир: - Двадцать пять.

Фрэнк: - Двадцать пять. О, я уже не помню, когда я был в таком возрасте. Но я помню кое-что из того, когда мне было двадцать пять - Мэри, не помню, как её звали, Сюзанна, да.

Владимир: - Я женат.

Фрэнк: - А, ты женат. Тогда про этих можешь забыть. А сколько ты уже женат?

Владимир: - Три года.

Фрэнк: - Три года! А с проблемой ты борешься два года. И как называется эта проблема – Светлана, Людмила...

Владимир: - Татьяна.

Фрэнк: - Татьяна. Это жена твоя?

Владимир: - Ну да.

Фрэнк: - Кто из вас мужик в семье – ты или Татьяна?

Владимир: - А-а.

Фрэнк: - Да, да, уже ты на этот вопрос ответил. Если мужчина колеблется – ответ ясен. А в чём проблема?

Владимир: - Я застрял и не могу принять решение ... между двух утверждений. Я хочу, чтобы у меня была гармоничная семья, но мне кажется, что я не слишком сильно люблю свою супругу. И я ...

Фрэнк: - Если бы ты по-настоящему любил бы её, гармония всегда превалировала бы. ... Если вы мне не верите, у Татьяны спросите. Все женщины говорят мужчинам в своей жизни, после того, как сделают глубокий вдох и закатят глаза: «Если бы ты по-настоящему любил бы меня, то ... вот подпиши, а детали я позже внесу. Да, подпиши этот пустой чек.» Да.

Четыре тысячи лет назад, когда я был в твоём возрасте, Джун говорила мне такие вещи. Она говорила: «Если бы ты по-настоящему любишь меня ...». Она просит подписать меня пустой

чек. У вас есть такое выражение? Подписать пустой бланк? Ты понимаешь, о чём я?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Я ей говорил: «Если бы ты любила меня, то не подсовывала мне пустые бланки для подписи». Она говорила: «Если бы ты любил меня, то не протестовал против того, о чём я тебя прошу». Ну и так далее.

Ты можешь сказать Татьяне: «Я хочу быть гармоничным, но просто мне на тебя наплевать. Я просто недостаточно люблю тебя, чтобы заплатить эту цену». Что? Может быть гармонии это не создаст, но внимание точно привлечёт.

Есть такие способы, которыми можно просто захватить внимание женщины. И когда ты ведёшь себя, как хороший мальчик, часто, – это не тот способ, каким можно это сделать. Женщины думают, что им нравятся хорошие мальчики, и я многих мужчин тренировал в том, как быть хорошим, ну хотя бы периодически – по отношению к женщинам в своей жизни. Но не постоянно, регулярно, неизменно – это скучно. Знаешь ли, постоянная гармония может привести к полной скучище. Знаешь, всегда хорошо держать женщину вне баланса – чтобы она всегда немножечко была не уверена, чего ожидать от своего Владимира. Что?

Владимир: - Так и есть.

Фрэнк: - Вот как ты естественным образом ведёшь себя. Ты что, очень милый с ней?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Ты бываешь непоследовательным с ней?

Владимир: - Нет.

Фрэнк: - Знаешь, если бы я тренировал тебя, то я бы научил тебя, как быть с ней невнимательным, беззаботным. Если мужчина не является беззаботным по отношению к женщине в своей жизни,

он лишает её данного ей богом права. ... Ты знаешь какое это право?

Владимир: - Нет.

Фрэнк: - Я только взглянул тебе в глаза и понял – у тебя ни малейшего представления об этом нет. Каждая женщина имеет право, посмотреть на мужчину в своей жизни, сделать глубокий вдох, закатить глаза к небу и сказать: «Мужчины». Да, они обожают это. Они не знают, что они это любят, они могут возражать против того, что они это любят, но на самом деле они это любят. И это им даёт остроту понимания, что такое их личность, и они понимают, что они отличаются, и во всяком случае они точно знают, что они в тысячу раз лучше, чем эта свинья. Да, да.

Владимир: - Значит, чтобы мне разрушить эти весы, мне нужно стать непоследовательным, обращать меньше внимания?

Фрэнк: - Да, да. Ты когда ни будь вызывал у неё чувство стыда прилюдно? Мужчине очень важно знать, как позорить женщину при людях. Да. Ты ковыряешь в носу?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Да! Ты можешь сказать [засовывает палец в нос]: «Ты хочешь в этот ресторан пойти или в этот»? Она скажет тебе: «Как отвратительно». А ты пукаешь? Скажи «Да».

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Знаешь, я это изучал в деталях. И, знаешь, мои исследования показывают, что женщины тоже пукают. Они делают это либо очень тихо, или они подгадывают это под такой шум, когда не слышно. Татьяна музыку любит? Да?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Иногда женщина делает так: «Хочу послушать это произведение. ... Извините».

Знаешь, они включают либо проигрыватель, либо приёмник: «Ой, извини, я не хотела так громко».

Знаешь, а в дни, когда очень ветрено, люди говорят: «Ой, очень ветер сильный». Но когда я провёл исследования, я сказал: «Да. Это прекрасный день, чтобы пукать». Потому что под свист ветра женщина может идти по улице и пукать, сколько хочет. Они обожают ходить по магазинам в ветреную погоду. Ты время от времени в ресторан её водишь?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Она наверно любит тихую музыку и свечи на столе?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Знаешь, что показало моё исследование? Знаешь, почему женщины любят ужин при свечах? Потому что это сжигает запах, когда они пукают. Да, это правда. Да, так что теперь ты знаешь. Ты думаешь это романтика – нет, это сжигается этот вонючий газ. Да. Они могут вести себя очень постыдно, но они всегда могут это скрыть. И то, почему мужчины вызывают чувство стыда у женщин – просто потому, что они не пытаются это скрыть. Я обучал мужчин, как позорить женщин прилюдно, чтобы у неё был этот пиковый опыт женский. Когда она возводит очи к небесам и говорит: «Мама дорогая!» И эта нота отвращения в её голосе. Знаешь, это такой пиковый опыт для женщины. Я слишком быстро говорю?

Один мужчина с женой пришли проконсультироваться. У неё вот так были стиснуты челюсти. А из ушей просто валил дым и огонь. Ух, она была совершенно остервеневшей. Я начал говорить о разных вещах и разных ролях, которые существуют в семье. Обычно мужчина должен обеспечивать семью, чинить всё в доме, быть отцом детям, компаньоном для детей и сексуальным партнёром. Пять вещей. А женщина должна быть сексуальным партнёром, сексуальным партнёром, сексуальным партнёром ... А, нет. Сексуальным партнёром, кухаркой, должна содержать дом, быть матерью детям и компаньоном своему мужу. Называется это совместимые роли. И люди судят о том, насколько мужчина

хорош как муж и насколько хороша женщина как жена, по этим вещам. Но оставляют одно незамеченным. Мужчине необходимо научиться, как позорить женщину прилюдно. И эта женщина была в таком бешенстве, потому что мужчина был совершенством во всех деталях. Эта женщина была в совершенном бешенстве. Вот что я сказал ему: «Знаешь, ты лишаешь её данного ей богом права». Ну, например, за столом – великолепные манеры. Я её спросил: «Он разбрасывает свою одежду, когда приходит из офиса, или вешает в шкаф?» Она сказала: «Он совершенно аккуратно вешает их в шкаф». Ну так далее и тому подобное. Ну, что тебе нужно сделать сегодня вечером – раскидывай одежду по всему дому. Не поднимай – пусть она поднимает. И я увидел, как она прикусила немножечко губу, чтобы не улыбнуться. Я сказал: «За столом, кто обычно подаёт еду, ты или она?» Он говорит: «Ну, она». Я сказал: «Хорошо. Сиди молись, и пусть наказание будет грешникам, но тот мужчина, который поработал, должен пообедать. Так что мне, пожалуйста, давай первому». Ну, на самом деле, во многих культурах так и происходит. Большую свинью кормить в первую очередь. Они говорят: «Ну что, хорошо». И больше не надо никаких: «Извини, пожалуйста, не могла бы ты случайно передать мне немножечко маслица? Не могла бы ты подать мне соли?» Да просто дотянись и схвати. Да. Рукавом нос вытирай. Тебе твоя мама когда-нибудь говорила тебе, что не надо вытирать рукавом куртки нос? Да, у тебя сейчас есть великолепная возможность. [Изображает чихание и вытирает нос рукавами пиджака.] И жена скажет: «О боже, теперь мне это стирать надо». А если хочешь пукнуть, просто сделай это. Потяни, потяни мой палец. Как ребёночку говорят.

Владимир: [Тянет за палец]

Фрэнк: - [Изображает пердёж] Игра такая – потяни меня за палец. Знаешь, как я тянул дядюшку за палец, а он пердел. Знаешь, мужицкий такой юмор. Знаешь, жена говорит: «Боже мой, не

надо это делать». Веди себя как мужик. Знаешь, быть мужиком – это быть отвратительным для женщин. Ну, не всегда. Не надо быть всегда совершенно отвратительным. Тебе нужно принимать душ или ванну – это хорошая новость. Все правильные места помыть, да. Хорошо. Это важный вопрос – чтобы яйца и член не заросли плесенью. Это важно. Это хорошие новости. Но, в любом случае, этот парень отправился домой – разбрасывать одежду и пукать, когда захочет, хватать со стола, рыгать, когда захочется. Ты пытаешься скрыть, когда рыгаешь? Просто отпусти. Что ты делаешь? Если ты рыгнёшь, ты скажешь: «Ох, извините»? Да, ты так делаешь? Ты когда-нибудь рыгаешь?

Владимир: - Естественно.

Фрэнк: - Ты говоришь: «Извините»?

Владимир: - Да.

Фрэнк: - Это ошибка. Лучше, когда мужчина вот так рыгает [рыгает]. И тогда его жена или его подружка говорят: «Хм, извини, дорогой». Он говорит: «Что, ты пёрнула?» А-ха-ха. Знаешь, это правда смешно. Но женщины часто не улавливают юмора ситуации. Именно поэтому многие мужчины говорят, что у женщин вообще нет чувства юмора. Гармония – да пусть женщины занимаются этой самой гармонией. А мужчина занимается тем, чтобы рыгать, ковырять в носу – вот такими вещами. Как быть отвратительными и постыдным прилюдно. Это называется «празднование собственной мужественности». Да, вот такой вот мужественности. Да, они скажут эту фразу в каком-нибудь другом месте.

А в чём проблема?

Владимир: - Принятие решения.

Фрэнк: - Ну, во всяком случае, ты не импульсивен.

Владимир: - О, да.

Фрэнк: - Татьяна не говорит тебе, что ты не решителен, всё время проволочничаешь?

Владимир: - Говорила.

Фрэнк: - Да, а потом она сдалась. Но многие люди сказали бы о парне, таком как ты: «Ну, он не принимает решения». И я тут же встал бы на твою защиту. Я бы сказал: «Владимир принимает множество решений. Каждую минуту приблизительно тридцать. Да – нет – да – нет – да – нет.» Ну, для внешнего наблюдателя кажется, что он просто дёргается на стуле – это не есть принятие решения. Но такой мужчина либо решает, не принимать решения, либо принимает столько противоречащих друг другу решений, что он чувствует себя уже совершенно истощённым. Ты слишком много решений принимаешь. Скажи Татьяне, что я так сказал. Да. Хорошо. Время.

Вражда между мужем и сыном в семье



Фрэнк: - Марина, в чём проблема.

Марина: - Я не могу справиться с ситуацией в моей семье. В моей семье существует очень острая вражда между мужем и сыном.

Фрэнк: - Знаешь, отцеубийство - это решение. Ну, с исторической точки зрения.

Марина: - Мой сын сделал такую попытку.

Фрэнк: - Уже?

Марина: - Да.

Фрэнк: - Как?

Марина: - Он пытался задушить отца.

Фрэнк: - И безуспешно?

Марина: - Ну, его отправили в больницу.

Фрэнк: - Мужа отправили в больницу или сына?

Марина: - Сына.

Фрэнк: - Сын пытается задушить отца и при этом сына отправляют в больницу. Он что, растянул сухожилие? Или что? или какую больницу ты имеешь в виду - психиатрическую?

Марина: - Да.

Фрэнк: - И они конечно сказали: «Он не плохой мальчик, он просто расстроен, он болен»

Марина: - Да.

Фрэнк: - Его болезнь заставила его удавить отца. А папочка простил своего больного сына?

Марина: - Нет.

Фрэнк: - А ты что, не пыталась объяснить своему мужу, что ему следует быть более изошрённым с точки зрения психологии?

Марина: - Нет, муж не воспринимает эти вещи.

Фрэнк: - Ты терапевт?

Марина: - Я занимаюсь немного психологией, но мне пришлось ознакомиться с этим, более глубоко погрузиться в эти семейные коллизии.

Фрэнк: - А кем ты работаешь?

Марина: - Вообще я поэт, писатель, я преподаю в Университете Культурологи и Психологии Культуры.

Фрэнк: - Тебе этом может дать великолепную тему для поэмы, эпической поэмы. Ты об этом думала?

Марина: - У меня достаточно материала для поэмы. Мне хочется, чтобы моя жизненная ситуация перестала отнимать у меня все силы.

Фрэнк: - Но он же твой детёныш. Да. Он твой единственный ребёнок?

Марина: - Да.

Фрэнк: - И это совершенно особенная вещь для матери. Ты прощаешь его за то, что он душил отца?

Марина: - Я пытаюсь понять их обоих, хотя я думаю, что если бы у меня был такой отец, я сама бы могла тоже...

Фрэнк: - Так может быть то, что делает твой сын, имеет смысл. Он не безумен, наоборот - это очень рациональная вещь. А ты когда-нибудь думала о том, чтобы задушить своего мужа, нож в него вонзить, отравить его, прибить его до смерти. Это всё, что жена может сделать. Да. И жёны делают это. Это исторический факт. Некоторые люди говорят, что это истерический факт, но так же это и исторический факт.

Марина: - Но он и так непрерывно умирает.

Фрэнк: - О, это очень поэтично звучит, но никакого света не проливает на ситуацию. Но так поэты и звучат чаще всего.

Марина: - Нет, это не метафора. Он каждый день говорит, что вот-вот умрёт. И что он хочет умереть. Он не может выносить...

Фрэнк: - Сколько ему лет?

Марина: - Сорок девять.

Фрэнк: - Сорок девять!? А тебе сколько лет?

Марина: - Не скажу.

Фрэнк: - Это тест на доверие к терапевту.

Марина: - Сорок восемь.

Фрэнк: - Сорок восемь? Правда?

Марина: - Правда.

Фрэнк: - Ну если ты не возражаешь против того, чтобы я это сказал - ты выглядишь несколько старше. Даже если ты возражаешь против этого. Но когда ты живёшь с совершенно невыносимым сукиным сыном, это старит женщину быстро. Ну если ты понимаешь, о чём я. Да. У него рак?

Марина: - Нет.

Фрэнк: - Что-нибудь с сердцем, с сосудами?

Марина: - Нет.

Фрэнк: - Он просто объявляет каждый день: «Это мой последний».

Марина: - Нет, он действительно два раза был на грани смерти.

Фрэнк: - От чего?

Марина: - От заворота кишок.

Фрэнк: - А кто сказал, что он умирал: он сказал или врачи?

Марина: - Врачи. ... Ну я его два раза вытащила с того света.

Фрэнк: - Ну что же. Может быть в следующий раз, может быть завтра тот самый день. Ты посещаешь своего сына в больнице?

Марина: - Нет, он дома сейчас.

Фрэнк: - А, он уже дома. А сколько дней он провёл в больнице, после того, как душил отца?

Марина: - Два месяца.

Фрэнк: - Шестьдесят дней за попытку убийства - это неплохо. Знаешь, я готов был бы провести шестьдесят дней в психиатрической больнице, за то, что я попытаюсь удушить некоторых... Для меня это удачная сделка.

Марина: - Я боюсь, что это неразрешимая ситуация.

Фрэнк: - Ты знаешь, если он убьёт отца - это будет решением. А если отец скажет сыночку: «Ха, ха. Ты меня не удушишь, сначала я умру». То есть папа может устроить гонки с сыном в направлении кладбища. Так случается, даже в самых лучших семьях. И в то же время множество женщин молится о том, чтобы их муж как можно скорее и как можно печальнее окончил свои дни. И они просят: «Господь, пожалуйста, забери Ивана. И, желательно, чтобы это было болезненно.» Да.

Ты хотела бы, чтобы твой муж прожил длинную жизнь?

Марина: - Мне его жалко.

Фрэнк: - Да, и знаешь - смерть может быть счастливым избавлением. Ну, я хочу сказать - его смерть для тебя.

Марина: - Ну, это не мой вопрос - это вопрос бога.

Фрэнк: - Ну, знаешь ли, некоторые жены помогают богу. Они это делают - я просто сообщаю об этом. Я это не придумал. Они молятся, чтобы их муж ушёл. Их муж умирает, но не совсем. И тогда они... Знаешь, небольшое увеличение дозы мышьяка в пище мужа помогает богу. Это помогает богу ответить на мольбы жены.

Марина: - Это не мой вопрос - я не могу так сделать.

Фрэнк: - Ну, говорят: «Молись так, как если бы всё зависело от Господа, и работай так, как если бы всё зависело от тебя»

Марина: - Я для себя так сделала: я в какой то момент эту ситуацию передоверила Богу. Но вопрос состоит в том, что мне очень тяжело выживать во всём этом.

Фрэнк: - Да, это так. Может быть твой муж облегчит ситуацию быстро, либо если его убьет твой сын, или у него может случиться сердечный приступ. Некоторые женщины не хотят отравлять своих мужей, они хотят зарезать его кухонным ножом. По всему свету это любимый способ женщин обходиться с мужьями. Знаешь об этом?

Марина: - Я так много ухаживала за ним и спасала его, что я не могу теперь испортить свою работу.

Фрэнк: - А, знаю это чувство. «Да, кто-то хочет убить тебя Иван, но я потратила столько времени заботясь о тебе, что я не хочу, чтобы все мои усилия были потрачены впустую. Да.

Но некоторые из женщин говорят: «Я его не зарежу, я его не убью, я не буду травить его...» Ты знаешь [хихикает] как убивают, ну знаешь, мужей своих?

Марина: - Нет.

Фрэнк: - Ну, знаешь, во время оргазма человеческой сердце бьётся со скоростью 220 ударов в минуту. Для некоторых парней, для многих парней, для миллионов, для сотен тысяч каждый год... Они умирают ... в постели ... с женой. Которая затрахала их до смерти. И не обязательно преднамеренно, но как можно доказать это. «Мы занимались любовью и он умер». Да, они делают и делают это. И мужик думает: «О, я, наверное, классный любовник». А в следующий момент... Ха-ха-ха. Да?

Марина: - Нет.

Фрэнк: - То есть ты хочешь сказать, что больше не хочешь с ним заниматься сексом?

Марина: - Нет.

Фрэнк: - Но посмотри, когда у тебя нет секса - появляется убийца. Я могу себе представить как ты думаешь: «Больше никогда». У него есть подружка?

Марина: - [Пожимает плечами]

Фрэнк: - У него когда-нибудь была подружка?

Марина: - [Согласно кивает]

Фрэнк: - Если у него сейчас нет подружки - найди ту подружку и предложи ей деньги, чтобы она его затрахала до смерти. Это уже делали. Это даёт новый смысл фразе «сестринские отношения сильны». Быть сёстрами это очень сильно! Так феминистки говорят. Ты когда-нибудь слышала такое?

Марина: - Я не хотела бы его убивать насовсем.

Фрэнк: - Но тебе и не надо будет этого делать - его подружка это сделает. А ты можешь объяснить полиции, когда они придут: «Это не я, это она сделала». Да, да, но тогда его подружка может сказать: «Но она мне заплатила, чтобы я его затрахала». Полиция обожает такие дела. Немножко сложно, конечно.

Марина: - Но я не хотела бы, чтобы он умирал, я хотела бы, чтобы он изменился.

Фрэнк: - Некоторым мужчинам легче умереть, чем измениться. А некоторые мужчины меняются, если только жена им угрожает убийством: «Либо ты Иван изменишься, либо я тебя, Иван, посажу как цветочек на кладбище».

Марина: - Но если человек сам постоянно говорит о том, что он хочет умереть. Он защищён от всего этим.

Фрэнк: - Не всегда защищены. Некоторые женщины говорят: «Правда? Ты хочешь умереть? Ну наконец-то, наши желания в гармонии. Ты хочешь умереть, я хочу чтобы ты умер». [Изображает удар ножом]. Да, правда, так происходит. Это называется «совместное планирование» - мужа и жены. Знаешь, как вместе планирую купить дом, мебель. А теперь ты можешь

его ранний уход спланировать. Ой, это очень красивый образ поэтический. «Он говорит: «Я хочу умереть», я помогла ему». И ты можешь помогать ему до последнего вдоха. Это очень красивый образ.

Марина: - Но он поступает примерно так: он приходит, ложиться, и говорит: «Мне так плохо, я скоро умру, дай мне чаю».

Фрэнк: - Скажи ему: «Мне не охота чай транжирить на покойника».

Марина: - Проблема заключается в том, что и муж, и сын, сильнее меня каждый в своём эгоцентризме.

Фрэнк: - Потому что ты такая заботливая, и так много думаешь, любишь и отдаёшь, и заботишься о них, ты такая самоотверженная и щедрая. Я сказал тебе, что ты щедрая?

Марина: - Глупо.

Фрэнк: - Что?

Марина: - Глупо отдавать всё время.

Фрэнк: - Что ты хочешь сказать? Во всём мире женщины всё время отдают и отдают мужчинам в своей жизни.

Марина: - Наверно должна быть какая-то мера, но здесь нужно сопротивляться постоянному «отдай, отдай, отдай». А я не могу сопротивляться. Потому что я их жалею обоих.

Фрэнк: - Как это красиво, как это жалостно. Они такие жалкие. Такая сильная женщина и два таких жалких существа в твоей жизни.

Марина: - Они не жалкие, они очень агрессивные.

Фрэнк: - Они агрессивно-жалкие или жалобно-агрессивные. Не знаю, что точно. И если ты не дашь им какой-то день - я не знаю, это касается чашки чая или чего-то, то они станут агрессивными?

Марина: - Да, они всё время агрессивные и кричат.

Фрэнк: - Тогда тебе лучше предвидеть их пожелания для того, чтобы они не кричали.

Марина: - Но я так какое-то время и делала.

Фрэнк: - Прекрасно. Многие мужчины мечтают о такой жене, как ты. «Я хочу чтобы она предвидела мои желания прежде, чем я подумаю о них».

Марина: - Но это мне кажется типично российская семья.

Фрэнк: - Да, совершенно нормально. Да. Сын хочет убить отца, жена хочет убить мужа, он хочет умереть... По-моему, решение очевидно. Да. ... Что?

Марина: - Мне нужно научиться ставить их обоих в рамки.

Фрэнк: - Да, но немножечко мышьяка могло бы помочь.

Марина: - Это было бы самое простое решение.

Фрэнк: - Значит так, точишь кухонный нож. [изображает, что точит нож] «Что там за шум?» «Я готовлюсь к похоронам. У меня для вас сюрприз.» «Что у нас на ужин дорогая?» «Немного. Вам это понравится.» Это так поэтично.

Марина: - Но я различаю границу, между стихоплётством и высокой поэзией.

Фрэнк: - Да, но знаешь ли, жизнь может быть прекрасной поэмой. И во многих эпических поэмах кто-то должен умереть. Это может быть и муж - да фиг с ним, всё равно.

Марина: - Но я не хотела бы, чтобы это была я.

Фрэнк: - Ну, знаешь, если дело нужно сделать правильно, женщина должна это сделать сама. Ну если ты понимаешь, о чём я.

Марина: - Нет.

Фрэнк: - Может быть его подружка знает?

Марина: - У него есть своя версия происходящего.

Фрэнк: - Я не имею в виду происходящее, а как сделать это. Знаешь, некоторые отлично знают как сделать это. А другие просто не знают как делать это.

Марина: - Для меня это не событийная проблема, а проблема ... меня интересует психологическая коллизия...

Фрэнк: - Это захватывающе.

Марина: - Многие слагаемые этой ситуации я поняла сама. И даже здесь на семинаре некоторые ещё поняла...

Фрэнк: - Ты знаешь, что-то в этом роде может развлекать тебя десятилетиями: сложность, мотивации и смысл, деривации, бессознательное... Это почти бесконечно.

Марина: - Я хотела бы...

Фрэнк: - Время. Вот смотри, ты уже на грани, чтобы все эти куски сложить, но Ренат говорит: «Время». Мы уже вот так подошли близко. Ну что же. А что делать.

МЫ ПРОВОДИМ ТРЕНИНГИ

НЛП-практик



Мастерство Коммуникации

один из лучших тренингов эффективного общения

Успешное Мышление

техники изменения НЛП



Повседневный Гипноз

использование гипноза в коммуникации



Изменение Убедений

разбираемся со своими правилами жизни



Провокативное Воздействие

как направить сопротивление в нужную сторону



Ораторское Искусство

навыки оратора



Интегральная
Трафика

технология самоизменения

И МНОГИЕ ДРУГИЕ...



+7 (968) 4791305



center@trenings.ru



http://trenings.ru

