

Быть Гур Гуровичем



Сергей и Дина
Волсини

Записки консультанта

Сергей и Дина Волсини

Быть Гур Гуровичем

«Автор»

2016

УДК 159.922.1
ББК 88.56

Волсини С.

Быть Гур Гуровичем / С. Волсини — «Автор»,
2016 — (Записки консультанта)

ISBN 978-5-00037-001-8

Книга «Быть Гур Гуровичем» полностью базируется на авторских материалах, собранных и систематизированных по итогам работы Сергея и Дины Волсини с клиентами в течение последних десяти лет. В основу книги лег их авторский курс «Секреты мастерства» для будущих консультантов. Книга описывает взаимодействие клиента и консультанта, при этом внимание акцентировано на том, как вести себя консультанту. В отличие от других книг этой тематики, рассказывающих о том, «как еще лучше проконсультировать клиента», эта книга нацелена на личность консультанта и объясняет, почему для успешной работы консультанту важно понимать в первую очередь себя, а не клиента. Книга отвечает на вечный вопрос, почему психолог помогает другим и не может помочь себе, и учит, как не быть сапожником без сапог. Книга посвящена тем, кто занимается консультированием, психологам, коучам, тренерам, и тем, кто только собирается окунуться в эту профессию. Книга также будет интересна всем, кто занимается «самокопанием», пытается понять связь детско-родительских отношений, интересуется психологией, обращался к психологу.

УДК 159.922.1
ББК 88.56

ISBN 978-5-00037-001-8

© Волсини С., 2016

© Автор, 2016

Содержание

Сапожник без сапог	7
Раздел 1. Знакомство с профессией	8
Глава 1. Первая встреча	9
Глава 2. Возраст клиента	12
Глава 3. Типы консультантов	19
Строгий учитель	19
Душенька	20
Женоненавистник	21
Мужененавистник	22
Раздел 2. Без чего нельзя быть Гур Гуровичем	26
Глава 1. Зарядка	27
Глава 2. Чувства в образах	32
Глава 3. Представления клиента	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Сергей и Дина Волсини

Быть Гур Гуровичем

Моему лучшему ученику

© Сергей и Дина Волсини, 2016

© Рисунок и дизайн обложки Сергей Николаев, 2016

* * *

Сапожник без сапог

Перед вами краткий курс спасения консультанта. Главная идея книги – консультант помогает клиентам за счет разрушения собственной жизни, часто хорошего психолога самого надо спасать.

Когда-то я сам чуть не умер, всю занимаясь проблемами клиентов. Сегодня я предлагаю своим студентам, начинающим консультировать, каждые полгода проверять опорные точки, которые как индикаторы предупреждают о том, что проблема клиента переместилась в жизнь консультанта.

Без этой проверки консультант не почувствует, что проблема уже у него: он мечтал помогать людям, он воодушевлен, он радуется успехам клиентов как своим и не замечает, что ком проблем у него только нарастает. Его греет обманчивая мысль, что чем больше он помогает другим, тем лучше будет ему самому. Из-за этого он перестает обращать внимание на свои потребности, развивается однобоко и, как пылесос, вбирает в себя проблемы клиентов.

В конечном счете, направленность жизни такого консультанта определяется характером проблем его клиентов. Эта связка работает и в обратную сторону, он начинает притягивать к себе клиентов с определенного рода проблемами. Что только усугубляет его ситуацию. Поднаторев в этих проблемах, он с легкостью решает их своим клиентам, но не себе. По существу, он снимает проблему с клиента и проживает сам, превращаясь в сапожника без сапог.

Расширим рамки нашей темы и увидим, что не только консультант, но любой, кто слишком увлечен заботами о других, погружается в подробности их жизни, дает советы и жаждет помочь, становится таким консультантом, дающим бесплатные советы и берущим проблемы на себя. Так что это не вина профессии. В любом деле важно не упускать из виду свои потребности и следить за тем, чтобы внимание к проблемам других не перевешивало внимания к собственным. Ведь консультанту, как и всякому человеку, всегда есть, что решать.

Логично будет спросить – а может ли консультант перенести свои проблемы на клиента? Бывает ли такое, что консультант живет и здравствует, пока клиенты к нему ходят, а без них он как без рук? В книге есть ответ на этот вопрос.

Говоря коротко, ошибка консультанта в том, что работу с клиентами он рассматривает отдельно от себя и полагает, что такого разграничения достаточно, чтобы не тащить домой чужие проблемы. В то время как все взаимосвязано, и механизм переноса проблемного состояния от одного к другому гораздо более тонкий. Проблему клиента следует не гнать от себя, а соотносить со своей жизнью и уже из этого понимания подбирать решение – как для клиента, так и для себя самого.

В книге рассказывается о том, как быть сапожником с сапогами – как помогать клиенту и развиваться самому. Иначе говоря, как быть Гур Гуровичем.

Раздел 1. Знакомство с профессией

Один мой клиент любил рассказывать о каком-то маге-чародее, якобы тот умел материализовывать предметы из воздуха. Он слышал о нем от кого-то и сам не был уверен, что это не чья-то выдумка. Ему хотелось научиться тому же, и он все допытывался, могу ли я ему в этом помочь. Сначала научись вещам попроще, каждый раз отвечал ему я. И вот однажды в конце занятия он снова вспомнил о своем чародее и спросил, можно ли попробовать материализовать диктофон, пропавший у него на днях. Мне в голову сразу пришла идея. Как удачно, что он потерял именно диктофон, подумал я. Почему нет, говорю, давай попробуем.

Он закрывает глаза. Надувает щеки, старательно дышит.

У меня в лекторской сумке всегда болтается парочка диктофонов – на лекциях студенты кладут их мне на стол, а потом забывают. Особенно девицы. Я ношу их в сумке, знаю, что в следующий раз кто-нибудь обязательно подойдет и спросит о пропаже.

– Ну что, видишь свой диктофон?

– Нет пока.

– Сконцентрируйся. Представляй его так, как будто он уже лежит перед тобой.

Он зажмурился еще сильнее, потер лоб, сжал кулаки и выдохнул:

– Есть.

– Теперь дыши. Активней. Еще активней!

Я наклонился, достал из сумки чей-то диктофон и тихонько положил его на стол. Ничего, думаю, что не его, он же не указывал модель. Главное, что диктофон материализовался. Вот он удивится!

– Веришь, что ты можешь материализовать диктофон?

Он замялся:

– А это вообще можно?

– Ну здрастье! Ты же сам твердил, что можно.

– Ну да, твердил.

– Надо верить. Без веры ничего не получится. Он кряхтел, дышал, потом выдавил из себя:

– Ну да, вроде верю.

– Это не ответ. Этого не достаточно.

Он вздохнул и продолжил скрипеть. Через несколько минут произнес:

– Все, верю.

– Точно?

– Да. Точно. Верю.

– Делай глубокий вдох и открывай глаза.

Эффект от шутки превзошел все мои ожидания. Я думал, он обрадуется. А он посмотрел на диктофон, на меня, потом медленно взял его в руки, повертел в руках.

– Точно... Мой. Вот и царапина. И пятно от зеленки. Как это? – испуганно поднял он глаза на меня.

Теперь настала моя очередь удивляться. Так это его диктофон? Откуда он у меня? И тут до меня дошло, что одна из забывчивых девиц – это он. Видимо, был на какой-то моей лекции и оставил его на моем столе.

Мы уже попрощались, как вдруг он вернулся, просунул голову в дверь и спросил:

– Я на прошлой неделе перчатки в такси забыл. Дорогие. Кожаные. Может, материализуем?

Перчаток лишних у меня нет, подумал я. А свои жалко. – Иди домой и пробуй.

Глава 1. Первая встреча

Говорят, клиент страшно волнуется, когда решается на встречу. И его можно понять. Для клиента первая встреча с тобой почти как первое свидание. Сам посуди: он не знает, кто ты и что из себя представляешь, сумеешь ли ему помочь, не окажешься ли очередным шарлатаном, и вместе с тем в его душе теплится надежда – вдруг ты и есть тот самый человек, встреча с которым перевернет всю его жизнь? Вдруг ты избавишь его от мучительной проблемы, из-за которой ему жизнь стала не мила? И он, выйдя из твоего кабинета, расправит крылья и полетит в свою жизнь новым счастливым человеком?

Он не уверен, как лучше вести себя. Не теряя времени, признаваться тебе во всем как отцу родному? А не придется ли потом пожалеть о своей откровенности? Может, лучше держаться на расстоянии? И не рассказывать о себе слишком много, чтоб не выдать лишнего? Но сможешь ли ты тогда его понять?

Да уж, первая встреча вызывает в его в душе бурю сомнений. Да что там встреча, позвонить тебе и договориться об этой самой встрече – одно это уже требует характера! Представь только, бедняга волнуется, дрожит. Всю ночь не спал. И вот, в обеденный перерыв он улучил момент и выбежал на улицу, чтобы трясущимися руками набрать твой номер. Он спрятался в какой-нибудь подворотне, чтобы никто из коллег, не дай бог, не подловил его за этим делом. И молится только об одном – чтобы ты не спрашивал сейчас, в чем его проблема. Не может же он прямо здесь рассказывать о том, что с ним стряслось. Не хватало еще, чтобы кто-нибудь это услышал! При первом же шорохе он обрывает звонок и испуганно озирается по сторонам. Никого нет. Это шумит дождь или хлопнула дверца автомобиля. Но у него уже все настроение пропало. Завтра, говорит он себе. И в следующий раз решается позвонить только через месяц, а то и через два.

Если он все-таки позвонил, то знай: он может передумать в любую минуту. Его может спугнуть что угодно – у твоей секретарши слишком строгий тон, твой офис расположен слишком далеко от его работы. Он может отказаться от встречи только из-за того, что ты не можешь принять его прямо сегодня! Ты просишь подождать всего-навсего один день, сегодня твой график забит до отказа, а завтра ты с радостью нашел бы для него время, но он разочарованно молчит, слушая тебя, и в конце концов вздыхает – что ж, нет так нет, значит, не судьба. И вешает трубку.

Ты, конечно, расстроен. И наверняка обещаешь себе сделать что-нибудь, чтобы в следующий раз не потерять клиента вот так, в самом начале. Решишь поменять секретаршу. И договариваться о встрече на тот же день, если клиент так хочет. Пусть это будет хоть десять вечера, какая разница? Желание клиента – закон, да? Вот ты и попался, друг мой.

Большинство советов, которые ты можешь встретить, нацелено как раз на то, как не упустить клиента. Когда он звонит, советуют быть вежливым и предупредительным, отвечать на все вопросы и терпеливо дожидаться, пока клиент решится записаться на прием, – ты же хочешь, чтобы он все-таки добрался до твоего кабинета? Когда он приходит, советуют проявить как можно больше чуткости, расположить к себе, успокоить и очаровать, одним словом сделать все, чтобы ему у тебя понравилось, – ты же хочешь, чтобы он еще вернулся? Все это так, но будь осторожен. Смотри, не перестарайся. Понравиться клиенту – совсем не то, к чему должен стремиться Гур Гурович, тем более на первой встрече.

Мой тебе совет: отбрось все эти стереотипы и будь самим собой. Не пытайся казаться лучше, не уговаривай, не навязывайся, не обещай золотых гор – в общем, не делай ничего нарочно. Твоя задача – быть таким как всегда. Ты должен оставаться самим собой и не пытаться влиять на чувства твоего клиента. Это не так легко, как кажется. Гораздо легче поддаться и сделать то, чего от тебя ждут.

Дай человеку самому приложить усилия. Собраться силами и дойти до тебя – это его задача, а не твоя. Если он сильно сомневается на счет тебя, позволь ему сомневаться. Дай ему перебороть сомнения, рискнуть и все-таки приехать. Пусть он будет сомневаться до последнего, пусть едва не повернет назад на полпути, пусть едет в лютый мороз и в сильный ливень, пусть ищет место на парковке, пусть торопится, опаздывает, пусть злится на тебя, на себя и на весь мир, пусть врет жене, что уехал по срочному делу, и врет на работе, что заболел, пусть чувствует себя как школьник, сбежавший с уроков, и пусть сам объясняет себе, зачем он все это затеял. Эти чувства – его, и проживать их нужно ему, не лишай его этой возможности. Если он сумел преодолеть обстоятельства и добраться до тебя, это уже результат. Первый шаг сделан, начало положено.

Точно так же води себя и на первой встрече. Это очень важно. Именно первая встреча решит, вспыхнет ли между тобой и клиентом – нет, не огонь любви, – искра взаимопонимания. Ничего не получится, если ты будешь из кожи вон лезть, желая произвести впечатление. Своими стараниями ты только все испортишь. Ничего не бойся и позволь клиенту самому делать выводы. Если это твой человек, он останется, и, работая вместе, каждый из вас достигнет своего результата. Если нет, позволь ему уйти. Ты же Гур Гурович! А не какой-нибудь бедолага, которому позарез нужны клиенты, все равно какие. Разочарование – отличный опыт, если из него извлечь уроки.

Только не пытайся делать выводы заранее. Тебе может показаться, что человек остался весьма воодушевленным от вашей встречи, возможно, он даже захочет сразу же договориться о следующем визите, а потом возьмет и отменит его. И ты в освободившиеся полтора часа будешь сидеть в кресле, чесать затылок и ломать голову – ну как же так? Что случилось? Почему он передумал? Бывает и наоборот. Ты чувствуешь, что так и не смог достучаться до клиента, и когда на прощанье он удрученно жмет тебе руку, ты понимаешь, что, скорее всего, никогда его больше не увидишь. И вдруг, не прошло и двух недель, как он стоит перед тобой, бодренький и свеженький, готовый к новым свершениям.

Но если искра между вами так и не вспыхнула, не расстраивайся и не пытайся раздуть огонь специально. Поверь, ничего хорошего из этого не выйдет, разве что искры из глаз полетят. Конечно, перетянуть человека на свою сторону можно, но только зачем это делать? Такой клиент и дальше будет ехать на твоей шее и ничего не станет делать сам. Уговаривая его заняться решением его же проблем, ты начинаешь делать всю работу за него. Ты как будто говоришь ему – посмотрите, как здорово получается! Разве не чудо? Подождите, я вам еще не то покажу! Вы еще благодарить меня будете, когда убедитесь, как эти методы работают в вашей жизни!

С первой же встречи ты впрягаешься в его телегу и тянешь ее вместо него. Каждый раз ты будешь в лепешку расшибаться, доказывая ему свою правоту, а он будет находить все новые доводы тебе не верить, и тем самым будет подгружать свою телегу. Ты удивишься, но он не перестанет посещать тебя. Он будет ворчать, жаловаться на неудачи, критиковать тебя и говорить, что твои методы ему не помогают, но все равно будет ходить к тебе. После его ухода ты будешь чувствовать себя совершенно разбитым. Ты будешь с мольбой поднимать глаза к небу и в отчаянии спрашивать: Господи, ну зачем этот человек приходит, если от наших встреч нет никакого толку? Почему он просто не прекратит визиты? За этим-то он и ходит: ты чувствуешь себя как выжатый лимон, а он полон сил. Ты тянешь его телегу, согнувшись в три погибели, а он скачет впереди и весело размахивает руками. Не удивляйся, если впоследствии ты узнаешь, что в этот период в его жизни происходили поразительные улучшения, его друзья только диву давались, видя, как одна за другой решаются его проблемы. И только тебе одному об этом ничего не было известно – о своих успехах он молчал как партизан.

Если в течение встречи тебе удастся оставаться самим собой, ты не упустишь главное – Первое Впечатление о клиенте. Первое Впечатление всегда правильное. Твой глаз не замылен, твое мнение еще не сформировалось, ты видишь человека впервые и ничего о нем не знаешь. Ты просто смотришь на него и наблюдаешь за своими чувствами. Заметь, за своими чувствами, а не за его. Это самый точный способ определить, кто перед тобой. Теперь ты понимаешь, почему так важно оставаться невозмутимым?

Большинство скажет тебе, что все твое внимание должно быть обращено на клиента. Это ошибка. Если ты поступишь так, то к концу встречи ты узнаешь только одно – то, каким хотел бы выглядеть клиент в твоих глазах. Он хотел донести до тебя свою правду – и ему это удалось. Но разве этого может быть достаточно? Тебе нужна реалистичная картина его жизни, нужен объективный и непредвзятый взгляд со стороны, а не одно-единственное мнение, в котором он хочет тебя убедить. Для этого ты должен быть сосредоточен на себе. Только так ты сумеешь понять главное.

Впечатление – это чувство, которое не всегда можно объяснить логикой. В этом-то и есть его преимущество. Если ты будешь опираться только на логику, ты увидишь лишь малую часть, но если не побоишься довериться сердцу, увидишь всю картину. Все, что тебя удивляет в человеке, является важным. Все, что раздражает, вызывает тяжелое чувство, пугает, утомляет, веселит, кажется странным, обманчивым, неестественным – все это подсказки, чтобы лучше его понять.

Например, клиент только вошел в кабинет, а у тебя уже возникло желание, чтобы встреча поскорее закончилась. Или, от человека исходит такое чувство опасности, что хочется как-нибудь незаметненько прошмыгнуть мимо него и бежать вон из кабинета, пока цел и невредим, и бог с ними, с приличиями. Кого-то так и хочется обнять и приглубить, погладить по головке и предложить чаю с конфетами. А на кого-то смотришь и чувствуешь, что он не выглядит как человек, которым хочет казаться; значит, или врет, или сам в чем-то обманывается.

Поэтому не теряй ни секунды, впитывай, наблюдай, подмечай. Эти минуты никогда больше не повторятся. Никогда больше ты не получишь столько информации о человеке, чем тогда, когда видишь его впервые. Очень скоро ты привыкнешь к нему, твой взгляд потеряет свежесть, чувства притупятся. Его странности перестанут казаться чем-то, на что стоит обращать внимания. На первой встрече они служили тебе подсказками, а теперь уже нет.

Если когда-нибудь ты почувствуешь, что запутался и зашел в тупик в работе с клиентом, закрой глаза и вспомни вашу первую встречу и свои ощущения от нее – Первое Впечатление поможет тебе найти верное решение.

У первой встречи есть еще одна приятная особенность. Поскольку человек еще не представляет себе, как ты мыслишь, он рассказывает о себе в своей обычной манере. Это позднее, когда он получше узнает тебя и твои убеждения, он начнет подстраиваться. Он сто раз подумает, прежде чем ответить на твой вопрос, он будет просчитывать твою реакцию и будет заранее решать, что тебе рассказывать, а что нет. Вот тогда-то тебе придется попопытаться! Надо будет стараться изо всех сил, чтобы понять, о чем он умалчивает и где водит тебя за нос. А сейчас, пока он принимает тебя за обычного психолога и ведет себя так, как привык, можешь расслабиться. Он и не подозревает, что слушая его, ты делаешь совсем другие выводы.

Открою тебе секрет, при таком подходе суть проблемы становится ясна в течение первых пятнадцати минут. Да, да, не удивляйся. За это время тебе станет понятно, что за человек перед тобой, в чем в действительности заключается его проблема, откуда она произрастает и как он может ее решить в условиях сегодняшнего дня. Теперь дело за малым – найти способ объяснить все это клиенту.

Глава 2. Возраст клиента

Специалистов учат не навешивать на клиентов ярлыков из-за возраста. Я с этим согласен, все люди разные. Но в нашем с тобой деле есть особенность, из-за которой возраст начинает играть свою роль. Эта особенность – обучение. Клиент должен быть обучаем, а это зависит, в том числе, и от количества прожитых лет.

В общем и целом принцип здесь один – чем моложе, тем лучше. Мне приходилось работать даже с 17-тилетними подростками. Разумеется, они не сами ко мне пришли, их притащили родители. Поэтому поначалу почти все они смотрели на меня довольно враждебно. Думали, что перед ними очередной дяденька, который будет промывать им мозги.

Конечно, подростку недостает жизненного опыта, и он не сможет понять и половины из того, что ты мог бы ему объяснить. В его представлении все в мире черное и белое. Если любовь, то до гробовой доски. Если обида, то до конца жизни. Так что не надо и пытаться объяснять, что это не так, сейчас он тебя не поймет. Надо говорить на его языке и приводить примеры из той сферы, которая его сейчас увлекает, будь то музыка, книга, развод родителей или первая любовь. Плюс в том, что даже самый «трудный» подросток имеет открытое сердце, и добаться до него не так сложно, как кажется. Возможно, он не сумеет понять тебя умом, но сможет понять сердцем.

Главное, что ваша встреча может дать столь юному клиенту, это веру в себя. Ты не загоняешь его под какие-то стандарты, не пытаешься «сделать из него человека». Ты говоришь, что то, какой он есть, это хорошо. Его чувства нормальны, желания вполне объяснимы, а его идеи не лишены здравого смысла. Поддержка от тебя – солидного дяденьки, к которому прислушиваются даже мама с папой, – окрыляет.

Ты знакомишь его с самим собой, а по сути, выражаясь языком Гур Гуровича, вытаскиваешь его из родительских представлений, которые ограничивают и давят со всех сторон. Ты показываешь ему новые горизонты. Как, ты думаешь, он на это отреагирует? Уверяю тебя, он будет помнить ваш разговор долгие годы. И в трудную минуту твои слова прозвучат в его голове и не дадут ему раскиснуть, сдаться, упасть.

Если от этих строк тебя переполняет гордость, остынь, друг мой. Скорей всего, все это случится не оттого, что ты такой молодец, а оттого, что у этого юного существа есть огромное преимущество перед взрослым, его сердце. Именно сердце подсказывает ему, что тебе можно верить. И эта вера – его, а не твоя – поможет ему еще много раз.

Лучшее время для обучения наступает после двадцати лет. В этом возрасте они уже не так зависимы от родителей и многое могут реализовать самостоятельно. Они еще очень восприимчивы и, если поймут то, что ты предлагаешь, достигнут сногшибательных результатов за очень короткий срок. Причем им это покажется само собой разумеющимся, ведь у них еще нет такого опыта, когда, несмотря на все усилия, ты год за годом терпишь поражение и никак не можешь сдвинуться с мертвой точки. Для них вообще нет такого понятия – годы. Делать что-то годами, планировать на годы вперед – все это для стариков. По их мнению, все должно происходить быстро, сразу, сейчас. Следующий понедельник это максимум, на что они согласны. Так что они воспримут свои достижения как норму, зато ты будешь рот открывать от изумления, это я тебе обещаю.

Помню одну такую парочку, Маша и Леша. Заходят как-то ко мне в кабинет, садятся рядышком, как два воробушка. Смотрю на них, ребята молоденькие совсем, глаза светятся.

Наверняка, думаю, это первая серьезная любовь у обоих. Так и есть. Рассказывают, наперебой, как встретились, как полюбили друг друга, как свадьбу сыграли. Видно, что она девушка упрямая, любит покомандовать, настоять на своем. А он слишком мягкий, во всем

ей уступает – думает, в этом и заключается любовь. Когда-нибудь это станет для них проблемой, а пока...

Слушать их одно удовольствие. Как дети малые, они перебивают друг друга, хватают за руки, толкаются на своих стульях, извиняются, она чмокает его, он смущается, ему неловко передо мной, а она уже говорит что-то дальше, он поправляет ее, она возмущается, спорит, и все идет по новой. За пять минут они успели раз десять обидеться и помириться. Один раз она даже заплакала. Но он прошептал ей что-то на ушко, и она тут же снова заулыбалась. Вот это скорость! Это и есть движение чувств, о котором я буду еще много раз говорить. При такой скорости никакие обиды не застревают в сердце. Любви так много, и она ощущается так явно, что все остальные чувства не наносят ей никакого вреда – они проходят насквозь, и сердце моментально возвращается в состояние любви. Именно эту картину я сейчас наблюдал.

Так вот, слушаю их и гадаю: что же могло привести их ко мне? Какие такие проблемы? Серьезных сложностей у них быть пока не должно, с такими-то чувствами все должно получаться на ура. Тогда зачем они здесь? Оказалось, проблема все-таки была, и довольно серьезная. Ребята собирались строить настоящую семью, рожать детей. Подготовились на свой лад, забеременели, сделали детскую, уже покупали коляски-кроватьки, как вдруг ребенок погиб. Врачи ничего объяснить не смогли, мол, так бывает, вы молодые, успеете еще родить. Через некоторое время им разрешили возобновить попытки, но ничего не получалось.

Шпаргалка Гур Гуровича: *если двое а) искренне влюблены друг в друга и б) молоды, то такого рода событие указывает на сконцентрированное чувство ненависти, направленное на одного из партнеров, и он сам с этим неосознанно соглашается. Именно это согласие надо находить и устранять.*

Встречались мы с ними, как сейчас помню, в феврале. Больше они у меня в кабине не появлялись. Я уже и думать о них забыл, как вдруг перед Новым годом раздался звонок.

– Поздравьте меня, Гур Гурович! – услышал я радостный голос Лехи. – Сегодня я стал счастливым отцом, у меня родилась дочка! Звоню сказать вам спасибо. У нас все получилось сразу после нашей с вами встречи.

Признаюсь, такой скорости я не встречал ни до этого, ни потом. Можешь представить себе, сколько раз ко мне обращались с такой же проблемой, но никогда больше не случалось такого, чтобы в подобных обстоятельствах мне сообщали о рождении ребенка ровно через девять месяцев.

Чем ближе к тридцати, тем смысленнее будет казаться тебе человек. У него уже есть кое-какой опыт, он уже набил себе пару-тройку шишек, пережил не одно разочарование. И когда ты объясняешь ему настоящие причины его неудач, он слушает открыв рот и, кажется, все понимает. Ему требуется совсем немного времени, чтобы убедиться в том, что в его жизни проигрывается одна и та же модель. Он быстро улавливает взаимосвязь чувств и событий, и вопросы, которые он тебе задает, вызывают у тебя приступы радостного возбуждения. Ты ликуешь – ух ты, человек умнеет прямо на глазах!

Поначалу ваши занятия проходят на подъеме. Каждый раз он открывает в себе что-то новое, и каждую неделю у него случаются настоящие озарения. Он размышляет о прошлом, анализирует свою жизнь и начинает замечать то, на что раньше не обращал никакого внимания. Он чувствует себя так, будто снял с головы повязку и смотрит на мир новыми глазами, и все это благодаря тебе. Происходящее вокруг только подтверждает верность его выводов, и причин сомневаться в твоих словах у него не остается. Жизнь заиграла новыми красками. Его переполняет чувство, что теперь он сможет достичь всего, чего пожелает.

Он окрылен и жаждет продолжения. Он выдвигает свои версии и жадно вслушивается в твои слова, ему не терпится получить ответы на свои вопросы. Новые мысли хлынули на него рекой. Он хочет видиться с тобой чаще и огорчается как дитя, когда ты отказываешься

провести встречу раньше назначенного срока. Зато в перерывах между занятиями ты получаешь от него невероятное количество пространных писем, полных новых открытий.

Постепенно в голове у него складывается упорядоченная картина. Все ясно как божий день, и он хлопает себя по лбу – все так просто, как он не понимал этого раньше? Он смотрит на тебя с благодарностью и, кажется, еле сдерживается, чтобы не подхватить тебя на руки и не закружить в победном танце. Что и говорить, приятные, черт возьми, минуты!

Наслаждайся ими, друг мой. Ничто на земле не длится вечно, закончится и это счастливое время. Скоро, очень скоро ты почувствуешь неладное. Это будет всего лишь чувство, ему не будет объяснения, но оно не даст тебе покоя. Твой клиент по-прежнему полон энтузиазма и каждую встречу бойко рапортует об очередных достижениях, но сердце подсказывает тебе – что-то здесь не так. Когда ты слушаешь его, тебя начинает одолевает неприятное чувство, что ты причастен к какой-то лжи. Умом ты понимаешь, что придрататься не к чему, но сердце ясно говорит, что тебя обманывают. Так оно и есть. Я объясню тебе, в чем дело.

После того, как сошла первая волна результатов и самые мощные, впечатляющие изменения остались позади, происходит некоторая остановка. Как философ, я назвал бы это затишьем перед следующей волной перемен. Но как Гур Гурович, скажу, что никакого это не затишье. К черту философию! Человек просто не хочет двигаться дальше. Он получил какой-то результат, справился с какой-то проблемой, и все, на этом он остановился. Дальше он делает вид, что усиленно старается продвинуться вперед, но в действительности стоит на месте, и все победы, о которых он тебе говорит, это всего лишь притянутые за уши истории, призванные притупить твоё внимание.

Помнишь, я говорил тебе, что рано или поздно клиент начинает подстраиваться под тебя? Это как раз тот случай. Он знает, что рассказать, чтобы ты был доволен. Могу тебя заверить, в такие моменты и взрослый мужик, и солидная дама не постесняются приврать, чтобы выглядеть в твоих глазах как можно лучше. Так что не будь наивным.

Не рассуждай как обыватель, мол, он же владелец заводов-пароходов, зачем ему что-то сочинять ради какого-то психолога? Уж он-то может позволить себе говорить правду! Дело не в правде, друг мой. На этом этапе клиент хочет, чтобы ты продолжал гордиться его достижениями, продолжал верить в него и вдохновлять на новые успехи. Он будет делать все, чтобы ты не заподозрил неладное. Надо быть настоящим Гур Гуровичем, чтобы заметить подвох. Рецепт все тот же: сохраняй бдительность. Даже когда твой клиент будет прыгать до потолка и захлебываться, рассказывая о своих успехах, даже когда он будет горячо жать тебе руку, превозносить до небес твои таланты и благодарить судьбу за встречу с тобой, не теряй голову! Ты же не хочешь остаться с лапшой на ушах? Слушай его, друг мой. Но прислушивайся к себе.

Как я уже говорил, преимущество молодых в скорости. Они могут не понимать всего, но при этом умеют верить. За счет веры у них моментально перестраивается мышление, способы выражения чувств, поведение. К тому же, они ни минуты не стоят на месте и, как резвые кони, чуть что, пускаются вскачь. Как только они поверили, что так для них будет лучше, сразу же начинают действовать в соответствии со своей верой. А раз действуют, значит, получают результат.

Новые знания не складываются у них в голове мертвым грузом, а сразу идут дальше, в жизнь. Это происходит само собой, без какого-либо насилия, благодаря прекрасному свойству юности – подвижности. Они еще не закалились в своих представлениях о жизни, и это их счастье. Они еще настолько гибки, что за короткий период могут основательно перестроиться, занять новые привычки и вообще стать другими людьми. Бывает, встретишь такого человека через год и не можешь узнать его, такие с ним произошли перемены. А если ты спросишь его, как прошел этот год, то только удивишь его своим вопросом. Он еще слишком

молод, чтобы мыслить такими категориями. Для него то, что было год назад, было очень, ну очень давно. Как он, по-твоему, должен помнить о том, что произошло сто лет назад?

Всего этого нельзя сказать о тех, кто перешагнул тридцатилетний рубеж. Знания – их сила, и одновременно их слабое звено. Мыслительный процесс в голове тридцатилетнего не прекращается ни на секунду. Он все обдумывает и все анализирует. Каждая твоя мысль прокручивается в его голове по несколько раз, подвергается тщательной проверке, сравнивается с другими источниками, подгоняется под известные ему формулировки и только затем получает штамп «одобрено». Своим чувствам он не доверяет, а чаще всего вообще не представляет, что такое чувства и для чего они нужны. Поэтому, вместо холодного ума и горячего сердца, мы обычно имеем дело с раскаленной, как котел с кипящим маслом, головой и слабеньким, еле теплящимся сердечком.

Особенно нелегко в такой ситуации приходится девушкам. Они считают себя умными, и с этим трудно поспорить. А еще труднее что-то с этим поделать.

Где только она ни поучилась, на каких только тренингах ни побывала! А в скольких учителях успела разочароваться! Теперь вся надежда на тебя.

– Надеюсь, вы хоть меня не подведете, – первое, что она произносит, заходя к тебе в кабинет.

И ты понимаешь, что в действительности она говорит тебе:

– Надеюсь, ты не окажешься таким же идиотом, как те двадцать бездарей, которые тоже выдавали себя за гуру!

Если она говорит, что впервые обращается к такому специалисту как ты, не верь. Она тебе льстит. Если перед тобой девушка лет тридцати пяти, то первым ты у нее можешь оказаться только в одном случае – если она приехала из какой-нибудь далекой деревеньки и пришла к тебе прямиком с вокзала. Во всех остальных случаях имей в виду, таких, как ты, у нее было немало. И ладно бы, она изучила какой-то один предмет и хорошо бы в нем разобралась. Так нет, она побывала и там, и сям, слышала и о том, и об этом, нахваталась всего по чуть-чуть, но никакой системы в ее знаниях нет, в голове полная каша. Приходит такая мамзель, говорит, что совсем запуталась, и просит навести порядок у нее в голове. Хочет, чтобы ты все разложил ей по полочкам и чтобы все снова стало просто, как в детстве – вот хорошее, а вот плохое, так надо делать, а так не надо... Прости за грубость, но это же все равно, что проститутка просила бы вернуть ей невинность.

Не поддавайся, друг мой, на эту провокацию. Такая клиентка только делает вид, что готова навсегда отдаться в твои мудрые руки. Сначала она будет слушать тебя так, как будто в жизни не слышала ничего подобного. А потом начнет задавать вопросы и сыпать терминами, проверяя твою профпригодность. Вы знакомы с методом расстановок? Что вы думаете о генетическом коде? Вам приходилось составлять генограммы? Какое направление йоги вы предпочитаете? По-вашему, астрология это серьезная наука? А как это согласуется с православием? Я разговаривала с батюшкой в церкви, он категорически против того, чтобы я продолжала ходить к своему астрологу! А вы что скажете? Вы не находите, что здесь есть некоторое противоречие?

Она будет водить тебя по таким дебрям, что скоро ты взвоешь. Тебе захочется только одного – чтобы она замолчала. Ты почувствуешь, что каша в ее голове перекинулась на тебя и твоя светлая голова превращается в очень большую и очень тупую тыкву. Все, друг мой, вот ты и стал очередной мухой в ее паутине.

Поэтому мой тебе совет: не позволяй втягивать себя в обсуждение чужих методов и теорий. Ты отвечаешь только за себя и можешь научить ее только тому, что знаешь сам. А как это соотносится с другими теориями, которыми напичкана ее голова, и что на это скажет Папа римский – тебя не касается. Предоставь ей самой разобраться с этим. Пусть пойдет

домой, переварит то, что узнала от тебя, и сама решит, во что ей верить. Это усилия, которые она сама должна приложить, чтобы разобраться в своей жизни.

Видишь ли, умные и образованные люди 30 – 40 лет всегда пытаются осилить все головой и ничего не делают сердцем. А если человек не пропускает ничего через сердце, то откуда у него возникнет желание пойти и что-то сделать? Если сердце не загорится, ничего не выйдет. Именно в сердце рождается импульс, подвигающий на поступки. Вот и получается, что все действие происходит на уровне головы, а в жизни ничего не меняется. Человек способен многое понять и переосмыслить, но действует он все равно по-старому. Его проблема не решается, и ему кажется, что нужен другой метод. Он не понимает, что дело не в методе, а в том, что голова у него живет в отрыве от остального тела, поэтому никакая умственная перестройка не затрагивает его сердца и не может реализоваться вовне. Вот почему я говорю, что в таком возрасте голова кипит как котел, а сердце того и гляди совсем остынет.

Рассуждать и теоретизировать с таким человеком бесполезно, во всяком случае, на первых порах. И вместе с тем, именно к этому он будет тебя подталкивать. Ему по привычке хочется залезть к тебе голову, чтобы понять логику твоих рассуждений и переубедить тебя, если ты, по его мнению, не прав. В теории-то он о-го-го как силен! Твоя же задача – постоянно переводить его в область чувств и обращать внимание на его сердце. В конце концов, это же его сердце, должен же он когда-нибудь вспомнить о его существовании.

Конечно, он будет сопротивляться. Не то чтобы ему не хочется испытывать хороших чувств – очень даже хочется, но он не привык заниматься собой и будет все время сбивать тебя с толку. Ему бы порассуждать да поспорить по всю глотку, а ты заставляешь его молча дышать с закрытыми глазами. Такие люди особенно уверены, что заниматься их состоянием должен другой человек, в данном случае ты, и не выносят, когда случается по-другому. Они идут к тебе так же, как ходят к врачу, к массажисту или к парикмахеру. Врач лечит, массажист массирует, парикмахер причесывает. Почему бы и тебе не поступить так же? С какой стати ты заставляешь его делать что-то, вместо того чтобы взять и быстренько сделать все самому? Массажист же не скажет, мол, а сейчас давайте-ка, любезнейший, я покажу вам, как надо массировать икроножные мышцы! И парикмахер не поставит человека перед зеркалом, не вручит ему расческу и фен, и не скажет, мол, позвольте-ка, дорогой мой, я научу вас делать великолепную укладку! Так чего же ты ерепенишься? Дай человеку выговориться, а потом успокой, погладь по головке и пообещай, что все будет хорошо. Разве не за это тебе платят?

Какой-нибудь специалист средней руки, пожалуй, так бы и поступил, а что ему еще остается? Но ты, друг мой, должен помнить: задача Гур Гуровича – не усыпить клиента ложными надеждами, а наоборот, разбудить его сердце.

С 30 до 40 у человека есть шанс самому кардинально изменить свою жизнь. Позднее такого шанса не будет. Будут другие возможности и другие перемены, и человеку они будут казаться тоже весьма значительными, но все это уже будет происходить в определенных рамках, за пределы которых ему не уйти. А сейчас, пока он не надломился под грузом тяжелых чувств, пока еще принадлежит себе и может рассчитывать на свои силы, у него есть шанс сделать крутой поворот. Он может вырваться за пределы привычной жизни, сменить окружение, оказаться в новом месте, с новыми людьми, попробовать себя в новом деле – он может начать жить так, как мечтал! Конечно, это делается не за один год, но фундамент таких перемен закладывается именно сейчас. По сути, в этом возрасте он прыгает в последний вагон. В нем еще не умер юношеский задор, он еще помнит свои мечты, он еще готов рискнуть, как рискуют только в молодости. И в то же время он уже достаточно знает жизнь, чтобы понимать, что стремление к общепринятым целям счастья не приносит и что свой путь надо искать самому.

Работая с клиентами в возрасте старше 40 лет, ты столкнешься с другими сложностями. С пониманием здесь обычно все просто: он либо понимает тебя с полуслова, либо сходу

отвергает все, что бы ты ни предложил. Здесь нет полутонов, одни только крайности. Либо ты становишься для него плотком свежего воздуха, который он искал долгие годы и уже отчаялся найти, и тогда ваши встречи напоминают беседы двух родственных душ, либо он ополчается против тебя, и тут уж ему ничем не поможешь.

Должен предупредить тебя, мой друг, что момент отвержения может оставить у тебя не самое приятное впечатление. В таком возрасте чувства у людей застоявшиеся, крепкие как коньяк двадцатилетней выдержки, так что будь готов к тому, что это будет не маленькая интеллигентная вспышка недовольства, а бурный до неприличия взрыв. У мужчин и у женщин он случается по-разному.

У женщины к этому возрасту накапливается большое количество раздражения. Оно направляется на всех, поскольку управлять этим процессом она не в силах. И ты не исключение. Если бы ты не готовился к встрече, то, вероятнее всего, схлопотал бы весьма ощутимую порцию этого чувства еще до ее визита. А так как ты не позволяешь ей перекинуть это чувство на себя, то проживает его она сама. Думаю, не надо объяснять, в чем это будет проявляться. Скажем прямо, ее будет раздражать в тебе все. Каким бы ты ни был спокойным и миролюбиво настроенным, как бы ни был нужен ей на данном этапе жизни, первое время ты не вызовешь в ней ничего кроме раздражения. Концентрация ее чувств такова, что она не в состоянии воспринимать тебя иначе. Даже если внешне она старается казаться любезной, внутри она взрывается от гнева и мечет молнии. Позднее, когда прилив раздражения сойдет, она может оказаться милым человеком и способным учеником. Случится ли это, одному богу известно.

С мужчинами чаще всего случается приступ отупения. Он стоит, смотрит на тебя как баран на новые ворота и понять не может, чего ты от него хочешь. Вроде он неглупый мужик, и вроде ты не говоришь ничего сверхъестественного, но понимания у вас не происходит. С тебя семь потов сошло, а он только осилил пару простейших мыслей. Ты думаешь, ну ладно, продолжим в следующий раз, наверняка уже будет легче. Но в следующий раз он приходит чист, как белый лист бумаги, и смотрит на тебя так, будто первого разговора никогда и не было. И ты понимаешь, что продолжить не получится, потому что вы с ним снова стоите на старте. И дело не в том, что ему с трудом даются твои знания. Дело в том, что ему вообще трудно воспринять что-либо новое, это для него настоящее мучение.

Самая большая трудность у таких клиентов не с пониманием, а с применением. Даже если человек досконально разобрался в первопричинах, понимает свои чувства и знает, как надо действовать, он все равно не действует. Все остается в рамках бесед. Он загорается какой-то идеей, но быстро остывает и до реального поступка так и не доходит. На твои предложения он обычно одобрительно восклицает: «А вот это мысль! Вот это интересно! Как хорошо, что вы спросили меня об этом, надо будет обязательно попробовать!». Но так и не пробует.

Интересно, что сам он этого не замечает. Из-за того, что он привык действовать умом, ему кажется, что, раз он что-то понял, то дело сделано. Он искренне верит, что он молодец и что все идет хорошо. У него создается ложное впечатление, что он продвигается вперед, хотя в действительности он топчется на месте. Он рассуждает, оттачивает ум, тренирует видение, но все это не затрагивает его настоящую жизнь. Если ты обратишь его внимание на это неприятное обстоятельство, то он, скорее всего, не согласится и станет заверять тебя, что изменения в его жизни есть. На деле он ищет предлог, чтобы ничего не предпринимать, и старается объяснить тебе, почему он предпочел бы остаться там, где есть.

После 60 человек не станет делать ничего из того, что ты предлагаешь. Тем не менее, ты можешь с удивлением увидеть, что он прямо-таки горит желанием заниматься у тебя. На твои лекции он приходит раньше всех, занимает место в первом ряду и все два часа дотошно конспектирует, при этом еще приструнивая молодежь, чтобы не шумела. Он стремится к

знаниям, он хочет чувствовать пульс жизни и хочет находиться, так сказать, на передовой современной мысли. Применить он ничего не сумеет, но будет старательно делать вид, что отлично тебя понимает.

В действительности он занимается тем, что выцепляет какие-то крохи из того, что ты говоришь, и подгоняет их под свою систему координат, а все остальное попросту игнорирует. Например, услышит, что речь идет о любви к себе, и с уверенностью продекламирует:

– Вы правы. Я тоже так считаю: себя надо любить. Это основа основ.

А то, что вы вкладываете в эти слова совершенно разные смыслы, он замечать не хочет и пропускает твои объяснения мимо ушей.

В этом возрасте человек затвердел в своих представлениях о жизни и перестроить их уже не может. С проблемными состояниями он справляется проверенным методом. Знаешь, каким? Методом «горячей картошки», то есть перекидыванием на других. Менять проблемные чувства у себя, не прибегая к посторонней помощи, он уже не в состоянии. Во всяком случае, не станет делать этого по доброй воле.

Работая с таким клиентом, ты всегда будешь чувствовать фальшь. Сам он не осознает, насколько у него слова расходятся с чувствами. Он говорит «я совершенно не расстроился», а сам сидит чуть не плачет. Или, например, дама с траурным лицом говорит, тяжело вздыхая:

– Я счастливый человек. У меня прекрасные дети, дом... Муж.

А ты смотришь на нее и думаешь: бог мой, какое уж тут счастье, если, глядя на нее, мне самому рыдать охота! Но она-то пребывает в полной уверенности, что источает счастье. И как ей объяснить, что считать себя счастливой и испытывать чувство счастья – вещи абсолютно разные?

Другая такая дама рассказывает о своем покойном муже:

– Я простила его. Я вспоминаю его только хорошими словами, все-таки он отец моего Андрюшеньки. Сын должен думать об отце только хорошее...

Но ты чувствуешь по ее тону, что, окажись он рядом, она схватила бы стул, на котором сидит, и огрела бы его со всего маху – за все свои страдания, за бессонные ночи, за разбитые мечты, за обиды, которые никуда не делись. Вот бы Андрюшенька удивился!

Эту градацию по возрасту я написал, основываясь на своем опыте. В других городах и странах дела наверняка обстоят иначе. Где-то люди позже взрослеют, где-то намного более свободны в финансах и в образе жизни, над кем-то не довлеет груз семейных обязанностей, к тому же, везде разное отношение к годам.

Градация по возрасту незаменима, когда речь идет о результатах. Она поможет тебе понять, чего можно ожидать от клиента, а на что рассчитывать не стоит. Не поверишь, но я и сам поначалу то и дело обманывался. Мне все казалось, что человек способен на большее, что он непременно выложится на все сто, чтобы достичь желаемого, и я никак не мог понять, почему этого не происходит.

Особенно это касается возрастных клиентов. Ничего не имею против пожилых, но мой метод им не поможет. Видишь ли, метод Гур Гуровича для них слишком мягкий. Он во многом рассчитан на работу сердца и подходит тому, у кого сердце еще не закрылось.

Если сердце закрыто, то подтолкнуть к кардинальным переменам человека могут только мощные жизненные перетряски, драматические события. Я же, друг мой, обращаюсь с клиентом как с хрустальной вазой. Дышать полной грудью – вот, пожалуй, самая большая нагрузка, которую я даю. И это, конечно, не может подействовать на человека, который застыл как бронзовый монумент. Столь деликатным способом до него не достучаться.

Глава 3. Типы консультантов

Вся классификация лежит в двух направлениях. Представь себе две оси, вертикальная отображает вопросы авторитета, горизонтальная вопросы чувств. Таким образом, у нас получается четыре квадрата, или четыре типа психолога, каждый из которых характеризуется по авторитету и по чувству.

Деление по вертикальной оси происходит в зависимости оттого, кем является клиент для консультанта, ребенком или родителем. Кто играет роль родителя, у того и авторитет. В первом случае это будет так называемый «Строгий учитель», во втором «Душенька».

Горизонтальная ось делится по принципу «кого я защищаю, мужчин или женщин». Я сказал, что эта ось отображает проблему чувств, потому что базовое негативное чувство человека формируется как раз на основании того, чью сторону он принимает в родительской семье. Исходя из этого, консультант будет «Женоненавистником» либо «Мужененавистником».

Сразу скажу тебе, друг мой, что задача Гур Гуровича – не быть ни одним из этих четырех, а находиться в точке равновесия. И хотя каждому консультанту кажется, что он непредвзят и объективен – он же профессионал! – в реальности почти всегда дела обстоят иначе.

Тебе придется постоянно следить за тем, чтобы не покачнуться и не потерять равновесие. Чтобы оценить себя, советую тебе опираться на факты – какие клиенты приходят к тебе в последнее время, какие рекомендации ты озвучиваешь чаще всего, сохраняется ли примерно одинаковое количество клиентов и клиенток. Именно по фактам можно судить о том, не сместился ли ты в один из четырех квадратов под влиянием своих личных проблем.

А сейчас я расскажу о каждом типе чуть подробнее.

Строгий учитель

Этот человек серьезен и строг. Он не любит шуток, особенно, если шутить пытается клиент. Любой клиент для него – неразумный ребенок, который еще должен дорасти до общения с ним на равных. Он может и утешить, и похвалить, но не потерпит никакой самостоятельности, все должно выполняться в точности по его инструкциям. Слишком большие успехи клиента он воспринимает с подозрением, поскольку убежден, что клиент никогда не бывает здоров, и если в одном направлении намечилось улучшение, значит, настала пора заняться другой стороной вопроса – там точно есть, над чем поработать. Типичным примером является женщина-психолог, в простонародье Психологиня: очки на носу, платочек на шее и улыбка, неспособная перекрыть ощущение, что сейчас тебя посадят в кресло и начнут сверлить мозги.

У Психологини всегда имеется собственная история успеха – сказка для доверчивых клиентов, которая передается из уст в уста с шепотом восхищения. Представляешь, она такое пережила! Какой надо быть сильной, что пройти через такое! Всего пару лет назад у нее знаешь, что было?.. Зачастую правда в этой сказке только одна, трудная ситуация, в которой Психологиня действительно оказалась когда-то. А вот, сумела ли она справиться со своей проблемой, да еще таким феерическим образом, как об этом рассказывают, вызывает большие сомнения. Но только не у клиентов. Они готовы верить в счастливый конец, это так обнаддеживает!

Психологиня является приверженцем какого-то одного направления и свято верит в это ученье, а еще чаще в человека, его основавшего. Он для нее кумир и образец для подражания. Она не отклоняется в сторону, не привносит ничего своего, а со свойственной ей строгостью следует заветам великого учителя и от клиентов требует того же.

Для клиента Психологиня в точности отображает фигуру родителя и указывает на нерешенный с родителем вопрос.

Этот вопрос связан с тем, что у человека недостает авторитета в собственных глазах и он ищет, на кого опереться. Родитель может быть таким авторитетом, а может уже и не быть, факт тот, что этим авторитетом для себя не становится сам человек. Он всегда видит авторитет в ком-то другом, и с консультантом поступает так же – ищет такого, кто стал бы для него светочем и мудрым наставником. А по сути, ищет родителя, который бы его одобрял. Вместо того чтобы взять знания и самому применить их в жизни, он отдается в руки консультанта и предоставляет тому все решать.

Для такого типа людей Психологиня – просто находка. Проблема в том, что ключевой вопрос, из которого проистекают и все остальные жизненные неурядицы, так и остается непонятым. Психологиня никогда не признает его авторитета и никогда не будет относиться к нему как к равному. Так же поступает и родитель. Психологиня не даст ему порадоваться даже тогда, когда проблемная ситуация останется позади, так как нацелена всегда видеть клиента в проблеме, не в одной, так в другой. Точно как и родитель.

Ты можешь задаться вопросом, а много ли желающих ходить по струнке и плясать под дудку консультанта? Неужели кому-то нужен еще один строгий родитель? Нужен, друг мой, и даже очень. Уж кто-кто, а Психологиня без работы не останется, всегда найдутся взрослые дети, которым строгая рука родителя нужна как воздух.

Был у меня как-то клиент, владелец некрупного банка. Есть люди, которые регулярно меняют автомобили, а он каждый год менял психолога – брал модель поновее, посовременнее. Последний вариант перестал его устраивать, и знаешь почему? Это была типичная Психологиня. На первых порах она неплохо помогала ему справляться со стрессами. Ему так понравилось, что он посадил ее в свой банк и заплатил столько, что она отказалась от другой работы и посвятила ему всю себя. Его день начинался всегда одинаково – часовой сеанс с Психологиней, и только потом все остальное.

И все бы ничего, только парень стал замечать, что Психологиня вмешивается в его личную жизнь – пресекает телефонные звонки и любые попытки девушек приблизиться к нему. Беспорядочные связи, свойственные мужчинам его круга, она тем более не одобряла. Так что личные встречи приходилось тщательно скрывать. Собираясь на отдых в выходные, он говорил ей, что летит по делам, и потом всю неделю трясся как школьник, опасаясь, как бы до нее случайно не дошла другая информация. Он чувствовал себя так, как будто прятался от мамы. И теперь хотел поменять психолога-маму на психолога-мужчину, который поддержит на ура его зажигательные увлечения.

Душенька

Все то же самое, только роль родителя отдается клиенту. Консультант в этом случае ведет себя как умный взрослый ребенок, который хочет спасти своего несмышленного родителя-клиента. Спасти от трудностей, защитить от несправедливости, исправить его старомодное мышление, научить легкости бытия, современному позитивному взгляду на жизнь, любви к себе. Про такого специалиста обычно говорят, что он очень приятный человек, просто Душенька! Сколько у нее терпения, какая она внимательная, тактичная, как старается! Никогда не поленился объяснить все подробнейшим образом, ответит на каждое письмо, а звонить ей можно и днем, и ночью, ну разве не чудо?

Действительно, чудо. Такого специалиста передают из рук в руки, клиентов у него не переводится. Кажется, Душенька могла бы до конца своих дней как в сыр в масле кататься, но увы. Долго она не выдерживает. По той же схеме, что дети снимают проблемные состояния со своих родителей, Душенька помогает клиентам за счет себя. На фоне таких консуль-

таций у нее происходят очевидные ухудшения в собственной жизни, которые она не связывает напрямую с клиентами, хотя связь здесь – прямее не бывает. Ее быстро выносит из профессии, обстоятельства складываются так, что работать не получается. Но если человек упорствует и наперекор всему продолжает спасать клиентов ценой собственной жизни, то его жизнь быстро подходит к концу.

Если Психологиня выбивает из клиента проблему как пыль из грязного ковра, то Душенька обращается с клиентом как с какой-то драгоценностью – бережно снимает с него ощущение проблемы и делает все, чтобы ему полегчало как можно скорее. Так как вся работа проводится ей самой, то и улучшение в чувствах клиента достигается за счет переноса тяжелых состояний на нее. Негативные чувства клиента льются на нее как помой из ведра, в результате чего клиенту становится легче, а ей тяжелее. Клиенты Душеньки не приходят к ней в приподнятом настроении и не спешат обрадовать хорошими новостями. У них что ни день, то трагедия. Кажется, всю неделю они только и делали, что собирали по крупицам все плохое, чтобы в назначенный день прийти с полной корзинкой.

Если Психологиня склонна видеть клиента хуже, чем есть, то Душенька наоборот, видит клиента в лучшем свете и верит в его доброе начало. И ошибается: ни способностей, ни высоких устремлений, которые она приписывает клиенту, у него нет. Но вера – великая сила, способная творить чудеса. Ради этой веры клиент и приходит, где еще найдешь человека, который готов битый час уверять тебя в твоей же исключительности.

Душенька уверена, что держится с клиентом на равных. Ей кажется, клиенты ее слушаются и уважают. И здесь она снова обманывается: такой клиент, точно как родитель, никогда не признает ее авторитета. Хотя он и делает вид, что следует ее советам, в глубине души относится к ее словам со скепсисом. Перефразируя известную фразу о том, что один любит, а другой позволяет любить, в нашем случае консультант верит, а клиент позволяет ему верить в себя. Душенька отдает всю себя, а клиент лишь благосклонно наблюдает за ее стараниями. Душенька с ног валится от усталости и едва справляется с собственными проблемами, а клиент и в ус не дует, считая, что так оно и должно быть.

У клиента, который выбирает Душеньку, как правило, есть ребенок, с кем он проигрывает ту же модель, что и с консультантом. Часто такой клиент старше консультанта по возрасту. Иногда повтор бывает еще более очевидный:

у клиента есть ребенок того же пола, ровесник консультанта, с которым отношения уже выстроены по принципу «горячей картошки».

Женоненавистник

Такой тип консультанта руководствуется постулатом «во всем всегда виновата женщина». Все разговоры, примеры, а также рекомендации клиенту так или иначе сводятся к тому, что женщина делает что-то не так, а мужчина во всех случаях молодец. Иногда эта позиция очевидна, стоит только консультанту открыть рот. А иногда завуалирована так, что проходит немало времени, прежде чем клиент начинает понимать, что его лечат от одной и той же болезни. Больше того, на моем веку бывали случаи, когда эта позиция была спрятана от самого консультанта! Представь себе, человек до поры до времени сам не понимал, что внутренне во всем винит женщин, ему казалось, он справедлив и объективен.

Мужчины из этой категории консультантов невысокого мнения о женском поле. А в основе такого мнения лежит ни много, ни мало страх перед женскими чувствами. Такие мужчины с самого детства знают, что может сотворить с мужчиной ненависть женщины: несчастливые, сломанные судьбы их отцов тому пример. Они уверены, что с женщиной можно справиться только одним способом – сразу поставив ее на место, иначе она сядет тебе на шею и будет крутить тобой, как вздумается.

Но самое любопытное, что среди консультантов этого типа встречается немало женщин. Даже не женщин, а девушек.

Очаровательных, хрупких, нежных. Поначалу даже не верится – как это милое существо может быть нацелено против себе подобных? Зачем? Почему? Опять же, друг мой, из-за чувств, вынесенных из детства. В их основе лежит жалость к отцу, стремление защитить его от несправедливого гнета мам, бабушек и прочих представительниц женского пола. Так же, как она защищала отца, теперь она встает на сторону клиента, если он мужчина, и на сторону мужей, сыновей, отцов, любовников, начальников и других мужчин, когда консультирует женщин.

Мужененавистник

Он всегда защищает женщину и находится на страже ее интересов. Как верный пес, едва почуяв опасность, он бросается на врага, а враг у него всегда один, мужчина. Вся его теория строится на том, что мужчина это неизменное зло и что бедной женщине от него один только вред. Он ратует за права женщин и призывает решительно избавляться от всего того, что эти права нарушает. В семейной терапии рекомендации такого специалиста отличаются особой категоричностью, он скорее посоветует развестись с мужем, чем попытаться наладить семейную жизнь, и будет настаивать на том, чтобы клиентка немедленно прекратила отношения с мужчиной, если тот повел себя не по-джентльменски. В его представлении каждая клиентка достойна лучшего, чем имеет сейчас. Из-за этого его рекомендации часто приводят к тому, что пара распадается, даже не успев попытаться счастья и что-то предпринять. Его видение проблемы одностороннее и не учитывает интересов партнера.

Среди его клиентов, как правило, одни только женщины, мужчина попадает к нему разве что по случайности, да и то долго не задерживается. Зато клиентки его обожают. До поры до времени им нравится купаться в его внимании и комплиментах, ощущать на себе его восхищенный и участливый взгляд. Кто еще будет так пылко защищать твои интересы и верить в твое светлое будущее?

Такого консультанта выбирают феминистки, карьеристки и прочие «сильные» женщины, любительницы побороться с мужским полом. Папа обидел маму, и поэтому всех мужчин надо наказывать – вот и вся логика их рассуждений. Им кажется, что стать счастливыми им мешает ненавистный мужской пол. В действительности им мешает бабушкино представление о том, что «все мужики козлы», которое руководит всей их жизнью и ведет к соответствующим обстоятельствам. Стремясь к независимости, они остаются одними из самых зависимых людей с точки зрения наследственных вопросов, поскольку реализуют не свое, а унаследованное представление о себе и о мужчинах. Желая уладить какой-либо вопрос, они часто выбирают консультанта с такими же точно взглядами на жизнь и начинают ненавидеть мужчин вместе. Общность взглядов радует, только проблемы от этого не решаются.

Понятно, что в этой категории консультантов находятся преимущественно женщины. Однако мужчин-мужененавистников тоже хватает, и с каждым годом их становится все больше. Они тоже живут с унаследованным представлением о том, что «все мужики козлы», и тоже защищают своих матерей, с той лишь разницей, что ненависть на мужской пол попадает в них самих, ведь они и сами мужчины. Эта ненависть постепенно уничтожает в них все мужское.

Я много раз проверял: мужчина с такой проблемой может зарабатывать только одним способом – обслуживая женский пол. Это касается не только консультантов, но и тренеров фитнес клубов, инструкторов, йогов, дизайнеров, стилистов, артистов-любимцев дам и многих, многих других.

Ниже привожу тебе примеры того, как клиент принимает жизненно важное решение под влиянием личных нерешенных вопросов своего консультанта.

Клиентка – девушка тридцати лет, консультант – Строгий учитель и Мужененавистник. Вкратце ее история такова. Некоторое время назад у нее завершились продолжительные отношения, которые ни к чему не привели. Она долго не могла прийти в себя, была до крайности разочарована в жизни. Переживала до такой степени, что чуть руки на себя не наложила. В самый трудный период ей помог тот самый консультант. Он вытащил ее из бездны отчаяния и сумел убедить, что расставаться с жизнью ей еще рано. Консультант этот был приверженцем православной религии, хотя и работал как светский человек. В его кабинете повсюду стояли иконы, и в работе с клиентами он оперировал религиозной терминологией. Как и все фанатично религиозные люди, он был ограничен в своих взглядах, и это не могло не сказываться на его рекомендациях клиентам. Но надо отдать ему должное, постулат о том, что уныние грех, в его исполнении сработал безотказно. Пожалуй, в той ситуации это был подарок судьбы – встретить именно его, с такой непоколебимой позицией относительно того, что можно, а чего нельзя. Умирать было нельзя, отчаиваться тоже. И это помогло.

Через полгода жизнь сделала новый поворот. Девушка получила работу в крупной компании, переехала из Подмосковья и поселилась в квартире, арендованной для нее, в модном квартале в самом центре Москвы. Началась новая жизнь. Думаю, в этот момент завершился пограничный этап ее жизни, который она проживала генетически. Вскоре произошли перемены и на личном фронте. Ее соседом по лестничной клетке оказался молодой мужчина. Я не мастак описывать всякую романтическую ерунду, но чувство вижу сразу. По тому, как она рассказывала о нем, мне сразу стало понятно: это был ее человек. Он часто бывал в Лондоне по работе и, когда ему предложили там постоянное место, пригласил ее ехать вместе. По ее собственным словам, она ночами не спала от охватившего ее чувства счастья.

Когда она в очередной раз поехала к своему консультанту, она ехала не советоваться (в своем решении на счет Лондона она не сомневалась), а для того, чтобы он порадовался за нее. Но все пошло не так, как она ожидала. Консультант быстро осадил ее запал. В его понимании, жить с мужчиной без венчания и прочих религиозных обрядов было большим грехом. Не знаю, как ему удалось до такой степени напугать ее, но она отказалась ехать, не обвенчавшись. Назрел конфликт. Ясное дело, парню было не до венчания. Во-первых, он вообще не понимал, с какой стати какой-то посторонний мужик указывает ему, что делать, тем более, в таком деликатном вопросе. Во-вторых, выяснилось, что он официально все еще женат, и бежать разводиться прямо сейчас он не намерен, хотя бы потому, что это могло помешать оформлению документов для отъезда. Можешь представить себе, как отреагировал на эту новость ее консультант? Невенчаный, некрещеный, да еще и женатый! Думаю, он пообещал ей все муки ада, если она не откажется от своей затеи. И она отказалась. Парень уехал без нее.

Как я говорил, такой тип консультанта строго придерживается своего ученья и ни за что не сделает поблажек. А еще я говорил, что он не способен радоваться за клиента и всегда держит его в состоянии проблемы. Эти два обстоятельства перечеркнули все, чего удалось достичь девушке за последнее время.

Поскольку она не верила сама себе, не смогла она довериться и своему партнеру. Зато, как видишь, поверила другому мужчине, чей авторитет был для нее непререкаем и отображал нерешенный вопрос с отцом. По второй характеристике наш консультант был Мужененавистником, а такой всегда будет обвинять мужчину. В данном случае все его доводы строились на том, что этому грешнику важнее деньги и работа в Лондоне, а о душе он, дескать, не думает.

Не прошло и полгода, как нашу девушку стало одолевать знакомое уже чувство отчаяния. Депрессия снова накрыла ее с головой, и на этот раз высокодуховные призывы настав-

ника не помогали. Она прекратила встречи с ним, так как не хотела слышать упреков, а упрекать ее было за что – она стала прикладываться к алкоголю, потеряла интерес к работе, начальство было ею недовольно. В таком вот состоянии она оказалась у меня. На тот момент ей было около тридцати пяти. Всем сердцем она хотела бы оказаться там, в Лондоне, с этим мужчиной. Если бы повернуть время вспять, она бы бросилась за ним, никого не слушая, – это она сама мне сказала, и я ей верил. Но было поздно. Парень окончательно съехал с московской квартиры, в Лондоне у него началась новая жизнь, в которой для нее уже не было места. Печальная история, правда? Я сам чуть слезу не пустил.

Вот другой пример. Приходит к консультанту девушка 25-ти лет. Проблема у нее с мужем. Замуж вышла по любви, прожили всего полтора года и уже развелись. Почему? Оказывается, мама девушки была изначально против ее будущего мужа. Девушка настояла на своем и вышла за него замуж, несмотря на то, что мама всеми силами отговаривала ее от этого шага. Они стали жить вместе, но проблема осталась нерешенной: мама зятя не приняла, и девушка из-за этого ночи не спала. Мысль об испорченных отношениях с мамой отравляла ее жизнь. Она все время искала способы, как зять мог бы растопить сердце тещи. Но ее новоиспеченного мужа волновали совсем другие проблемы, он с головой ушел в работу, хотел обеспечивать семью. Отношения портились с каждым днем. В один день девушка обнаружила в его компьютере переписку с бывшей одноклассницей. В тот момент у нее все померкло перед глазами, она поняла, что «мама права». В один миг ее избранник превратился из принца на белом коне в жалкого предателя, недостойного ее любви.

Признаться во всем маме страшно, оставить все как есть невозможно. Что делать? Отомстить предателю? Развестись? Все забыть и жить дальше? По совету подруг она решает отдаться в руки профессионала. Уж он-то рассудит по справедливости и расставит все точки над «и». К кому, ты думаешь, она обращается? К Психологине, да еще и Мужененавистнице. Та всю консультацию сочувственно кивает, ей ли не знать, каково приходится бедной девушке рядом с эгоистичным мужланом, неспособным понять тонкую женскую натуру:

– Неужели вы все это терпели? Имейте хоть каплю самоуважения! На такого человека нельзя положиться, он уже предал вас... – И так далее, и так далее. Ее вердикт: развод.

Наверно, только в двадцать пять можно развестись из-за того, что твой муж переписывался с кем-то по электронной почте. Когда, некоторое время спустя, эта девушка оказалась у меня на приеме, я дважды уточнил, так ли это. Мне не верилось, что двое любили друг друга, а потом взяли и разошлись только из-за каких-то пары писем. Ну, поссорились, ну, не разговаривали неделю. Но не разводиться же из-за этого! С той одноклассницей делов-то было, только два-три письма. Они не виделись лет шесть и, как утверждал бедолага-муж, встречаться и не собирались. В трудную минуту ему захотелось высказаться, поговорить о наболевшем. Он спрашивал совета, пытался понять точку зрения женщины в этом конфликте. Мог ли он подумать, что это будет воспринято так, как будто он изменял молодой жене чуть ли не с самой свадьбы? Как бы там ни было, через два месяца состоялся развод.

Видишь, друг мой, как интересно получается: ситуация была на грани и могла качнуться в любую сторону. Попадись ей тогда мудрый человек – я, например... шучу. Пусть не я.

Пусть просто замужняя женщина с добрым сердцем, которая объяснила бы, что ничего непоправимого не случилось и что негоже разбрасываться направо и налево любящими тебя людьми. И двое остались бы вместе. Но этого не произошло. Она обратилась к специалисту, который в точности отображает позицию матери и дал ту же рекомендацию, только в более красивой, научной форме. По сути, Психологиня доделала то, что начала делать мать, – поставила точку в их любви, подведя к разводу.

Итак, наша девушка, вдохновленная такой авторитетной поддержкой, решительно избавилась от непутевого мужа и отправилась на поиски нового счастья. Что же дальше?

Проходит год. Несмотря на все старания, в личной жизни у нее никаких подвижек. Те, с кем ее знакомят подруги, не вызывают доверия. Тот единственный, кто понравился ей, оказался женат и не интересовался ничем кроме постели. А она-то рассчитывала представить его матери в качестве нового зятя, на этот раз достойного и положительного. Но у парня уже имелась теща, надежная и проверенная годами, зачем ему еще одна?

Девушка в отчаянии. Посещение Психологини уже не помогает, уговоры подружек тоже. Она тоскует по бывшему мужу, по родству душ, по пониманию, которое между ними было. Ее одолевает чувство, что она допустила чудовищную ошибку, разведясь с ним. Она понимает, что упустила свою половинку. Вот в таком отчаянном положении она находилась, когда пришла ко мне.

Как ты понимаешь, моей главной целью было сформировать ее собственный авторитет и научить опираться на себя. Над этим нам пришлось потрудиться. Надо было пересмотреть авторитет подружек, потом Психологини и, самое главное, матери. Только после этого можно было говорить о муже. Теперь она могла посмотреть на ситуацию со стороны и отделить свое видение мужа от маминого. Тут уж ей самой стало ясно, что она как по нотам разыграла материнское представление о мужчинах.

Хочешь узнать, чем закончилась эта история? Прошло много времени после наших занятий, как вдруг однажды ко мне в кабинет стучится незнакомый парень и начинает что-то сбивчиво объяснять. Из его слов я понял только, что он говорит о какой-то моей клиентке. Кажется, это его жена. Нет, уже бывшая жена. Или все-таки нынешняя? Я пытался сообразить, о какой клиентке идет речь, а он все бубнил и бубнил: какая-то скорая, каждую ночь дежурившая у его подъезда, проблемы с сердцем и реанимация, какая-то целительница на Бали, к которой он зачем-то летал три раза за год, сломанная нога, потерянный паспорт и еще миллион хаотичных приключений. Я понял одно, жизнь парня не щадила.

Внутренне я весь собрался, приготовившись услышать, что виноват во всех этих бедах я и никто другой. Сделал глубокий вдох и на всякий случай отодвинулся от него подальше. Но он вдруг схватил мою руку и стал трясти ее со словами:

– Спасибо вам! Я вам по гроб жизни обязан... Я тогда еще решил, как только буду в Москве, первым делом зайду к вам и пожму вам руку. Как мужик мужику... Не знаю, что вы сделали, но вы спасли мне жизнь. Я должен был сказать вам это. Я должен был пожать вам руку...

Оказывается, все эти приключения случились с ним из-за развода. В итоге, когда он уже потерял всякую надежду, жена сама его разыскала. Они снова стали жить вместе, родился ребенок. Счастью его не было предела.

Раздел 2. Без чего нельзя быть Гур Гуровичем

Сочи. Июль. На улице жара. Переговоры закончились, и мы с приятелем, околевав за весь день под кондиционерами, идем на набережную и садимся отогреваться на веранде дорогого ресторана. Впереди море, кругом отдыхающие, мы здесь одни в костюмах. Стягиваем с себя пиджаки и закатываем рукава рубашек. Солнце приятно припекает. С работой покончено до самого понедельника. Нам несут пиво. Жизнь удалась.

За столик напротив садится загорелая брюнетка, в ногах у нее крутится и тявкает что-то похожее на собаку. Мой приятель моментально устанавливает контакт с незнакомкой. Сделать это нетрудно, она ясно дает понять, что не против внимания.

На следующие полчаса я забыл о ее существовании – нам подали еду. Мы заказали еще пива. Согрелись, наелись, размякли. Откинулись в креслах. Приятель уже открыто флиртует с брюнеткой. Наконец он ударяет по столу и поднимается с места:

– Ну все, я пошел. Как я выгляжу?

Выглядел он, честно говоря, не ахти. Стоит в одних носках, ботинки валяются рядом, голова взлохмачена, рубашка навывпуск. Прочитав это на моем лице, он кивнул – понял. Я думал, он наденет ботинки, а он вдруг задрал рубашку, схватился за ремень, спустил штаны до самых колен и остался в одних труселях. Если я и захмелел на жаре, то протрезвел в одну секунду. Да что с ним такое? Сочинский воздух в голову ударил?

Респектабельная публика вокруг нас застыла с вилками в воздухе, официанты переглянулись, я подумал, сейчас позовут охрану. А мой приятель, как ни в чем не бывало, заправил рубашку в трусы, не спеша подтянул брюки, застегнулся, отряхнулся, пригладил руками волосы и, довольный собой, пошел знакомиться. Но через минуту вернулся, облаянный псом и его хозяйкой.

– Я не понял, а что не так? Нет, ну вот почему всегда одно и то же? Сначала сидит, глазки строит, а потом посылает куда подальше. И в чем смысл?..

У бара тихо ржали официанты. Я попросил счет. Краем глаза я увидел, как один официант отдал другому проспоренные деньги. Тот похлопал его по плечу:

– На нее можешь не ставить. У нее никогда не клеится.

Глава 1. Зарядка

На своих консультациях Гур Гурович призывает клиента не только говорить, но и делать. Делать прямо сейчас, во время консультации. Должен признаться, порой у клиентов волосы становятся дыбом, когда они, удобно устроившись в кресле и приготовившись к неспешной беседе, бывают вынуждены прервать свой рассказ и сняться с теплого местечка. Да, я не агушничая с ними как с маленькими детьми. Вместо этого я поднимаю их на ноги, и мы начинаем Зарядку.

Поверь мне, десять минут моей Зарядки расшевелят любого. Клиент будет удивляться, хохотать, ничего не понимать, смущаться и чувствовать себя школьником на уроке физкультуры... Бинго! Чувства – вот ради чего мы здесь собрались. Все на консультации строится вокруг его чувств. И нет более простого способа показать клиенту его чувства, чем сделать с ним пару простых дыхательных упражнений.

Ты можешь два часа стоять у доски, чертить схемы, показывать на себе, рассказывать на примерах других, а он будет смотреть на тебя с недоумением и думать: и что он тут передо мной комедию ломает, я ведь только хотел спросить, как мне быть с моими долгами? А Зарядка моментально выявляет то главное чувство, которое как раз и привело человека к банкротству. Например, ты только попросил его подышать полной грудью, а он чуть с ног не валится. У него перехватило дыхание, заболело в груди, закружилась голова, потемнело в глазах, потекли слезы. Он падает на стул, опускает голову и вдруг произносит:

– Самое ужасное, что я плохой отец. Мой сын меня почти не видит... С долгами я как-нибудь разберусь. Все продам, если надо будет. А с сыном... Уже ничего не смогу изменить. Поздно... Время ушло. Я сам виноват...

Вот и все, ты вышел на самое главное. Теперь у тебя на руках джек-пот. Остается только самая малость: объяснить ему, как его огромное чувство вины связано с его огромными долгами. Надеюсь, друг мой, для тебя это не составит труда?

Зарядка дает возможность выявить истинное состояние чувств клиента. Это священнодействие, без которого консультация Гур Гуровича превратилась бы в обычный разговор психолога с клиентом. И даже если психолог очень умный, а клиент очень понятливый, в таком разговоре не случается главного – клиент не меняет своих чувств. Они сидят за столом и беседуют, и у обоих работает только голова. Это противостояние умов, которое не затрагивает главного, сердца. В лучшем случае, психологу удастся вбить в голову клиента пару своих идей. И что дальше? Ничего. В жизни клиента все остается по-прежнему. Он все понимает, но ничего не может изменить, потому что не знает, как. Жизнь идет по-старому, проблемы те же. Только раньше он ничего не понимал, а теперь знает о своих проблемах все, разбирается в них не хуже любого психолога. И сидит с ними, умный-преумный. Еще и друзья посмеиваются – ну что, все ходишь к своему психологу? И чем вы там занимаетесь целый год? Слушай, а может, лучше на эти деньги...?

Просто сидеть за столом и беседы беседовать недостаточно. Как только ты ставишь клиента на ноги и просишь подышать вместе с тобой, ты сосредотачиваешь его на себе. Дыхание переносит все внимание внутрь, тело тут же откликается явными ощущениями, которые нельзя не заметить, – вот работа с чувствами и началась.

Придя на консультацию, клиент всегда начинает говорить об обстоятельствах жизни, а не о чувствах. Даже если он отметит, что в той или иной ситуации почувствовал себя так-то и так-то, он тут же объяснит свое чувство каким-нибудь обстоятельством. «Я почувствовал, что мне конец, когда узнал, что партнеры разорились» или «я неделю редела в подушку из-за того, что он так поступил со мной». Для клиента это привычный ход мысли, считать, что обстоятельства всею виной. Бывает, человек вообще уверен, что с ним самим все в порядке,

только вот обстоятельства почему-то подводят. Ты должен помочь ему понять, что проблема коренится внутри него: в нем есть плохое чувство, и оно привело к плохому обстоятельству, а не наоборот.

Ты удивишься, насколько слабо может быть развито в клиентах понимание своих чувств. Перед тобой может стоять человек с высшими образованиями, который будет со знанием дела рассуждать о том, как изменит ставку рефинансирования ФРС США и почему в следующем году снизится рост ВВП Китая, но не сможет дать ответ на простейший вопрос:

– Какое чувство ты сейчас испытываешь?

Он будет стоять, хмуриться, чесать затылок, но так ничего и не придумает. Пожмет плечами и скажет:

– Нормальное.

– Что значит нормальное? Ты чувствуешь, что все идет хорошо? У тебя на душе спокойно? Ты уверен в себе, в своем будущем?

– Нет. Как раз совсем не уверен. У меня сейчас такие проблемы с бизнесом...

– Стоп, какое чувство ты испытываешь, когда говоришь это?

– Чувство, что мне хана. Я по ночам спать не могу. Иногда так накатывает, что я думаю, что это у меня последний день в жизни...

Вот это уже больше похоже на правду. Внутри у него отчаяние, которое, если ничего не менять, приведет к трагическому финалу. Но сам он считает, что должен подавлять в себе подобные чувства и делать вид, что у него все хорошо.

Для консультанта трудность и заключается в том, что клиенту не хочется признаваться в своих негативных чувствах. Почему? Потому что он думает, что если у него есть плохие чувства, значит он плохой – так нас всех воспитали. Считается, что только негодяй может думать о себе, жить в достатке, иметь свободное время, наслаждаться жизнью. Приличный человек должен постоянно беспокоиться о других, тащить на себе непомерный груз обязанностей, работать на износ, испытывать смертельную усталость и, возвращаясь вечером домой, падать замертво. И пусть в чувствах он почти труп – ничего не чувствует и ни на что не реагирует – зато может гордиться собой.

Никто не хочет быть плохим, и твой клиент не исключение. Он будет с готовностью рассказывать о чувствах, которые ошибочно принимает за хорошие, и сделает все, чтобы не обнаружились те, которые он, тоже ошибочно, считает плохими.

Если, к примеру, твоя клиентка пашет как лошадь и света белого не видит, будь уверен, она с радостью поведаст тебе об этом. О таких вещах она будет говорить с удовольствием, думая, что это произведет на тебя должное впечатление. А попробуй спроси ее о счастливых временах, когда она бы чувствовала себя расслабленной и умиротворенной, и увидишь, что сказать ей нечего. Пара мгновений за десяток лет – это максимум, что удастся наскрести. Ей кажется, что в ее нелегкой жизни виновато трудное детство, родители или муж, который не в состоянии обеспечить ей беззаботную жизнь. На Зарядке же выясняется, что это она не в состоянии испытывать беззаботных чувств: как только она перестанет пахать, заниматься чужими делами и останется наедине с собой, ее охватит стыд, печаль и еще ряд негативных чувств, которые она прикрывает работой. Именно запрет на сердечные чувства и не дает ей отдыхать, проводить время с удовольствием, любить. А вовсе не муж, как она считала.

Работу с клиентом надо начинать с выявления его чувств. Хорошие они, плохие, принято их показывать, нет – неважно. Твоя задача сделать так, чтобы клиент их увидел и признал, что они есть. Только так он научится управлять своими чувствами, а не подавлять их в себе.

Другая трудность в обнаружении чувств состоит в том, что клиент может скрывать свои чувства не нарочно. Он не думает, что это важно, и уж тем более не связывает свое чувство со своей проблемой. Например, мужчина с чувством вины перед сыном ни за что не

стал бы говорить об этом, так как не придавал этому значения. Он считал, что проблема в бизнесе, в то время как первопричина этой проблемы крылась в его состоянии чувств. Вина перед сыном – одно из проявления общего чувства вины, с которым он жил. Оно же привело к разрушению бизнеса. Под воздействием чувства вины он принял несколько ошибочных решений, которые лишили его последнего шанса развернуть ситуацию в свою пользу.

Ты, конечно, мог бы сразу сказать, что у этого клиента большое чувство вины. Но он-то этого не понимает! Попробуй скажи ему сходу – вы знаете, у вас огромное чувство вины, и в этом причина вашей проблемы. Он, во-первых, подумает, что у тебя не все в порядке с головой. А во-вторых, ни за что с тобой не согласится. Он скажет, что я, мол, ни перед кем не виноват и оправдываться не собираюсь, я все делал правильно. И молодец! Отличная позиция. Только чувство-то все равно есть. А вот когда он сидит и рыдает о своем сыне, тут уж никуда не деться. Чувство проявилось, вот оно, изливается из него вместе со слезами, и определить, какое оно, труда не составляет.

То же и с клиенткой, которая пашет как лошадь. Попробуй-ка скажи ей с порога – дорогая моя, да вас переполняет чувство стыда! С таким-то объемом вы легких состояний вообще проживать не должны. Наверно, вся жизнь в трудах и подвигах? Отпуск, небось, уже и забыли, когда брали? Представь, как она отреагирует. Мало того, что ты ей нахамил, да еще и попал в самую точку.

Другое дело, когда она сама начинает понимать, что никогда не имела права жить легко и непринужденно. Другие могли позволить себе порхать по жизни, а она нет. Подружка могла взять денег у мужчины и тратить их в свое удовольствие, а она должна была зарабатывать сама. У нее с самого детства только работа и обязанности. На ее плечах родители, семья. И по сей день ничего не изменилось.

По мере того, как вы с ней занимаетесь, она начинает лучше осознавать свои чувства. Чувства подтверждаются новыми воспоминаниями, и постепенно у нее выстраивается ясная картина того, что с ней происходит. Теперь она готова тебя слушать, теперь она пойдет за тобой.

Шпаргалка Гур Гуровича: клиент должен сам описать свое чувство. Даже если ты с первых минут точно знаешь, что это за чувство, ты не должен подсказывать ему и тем более навязывать свой вариант. Работать нужно с теми образами, которые описывает клиент.

В общем-то, по-другому у тебя и не получится. На этом этапе все твои предложения будут отвергаться: твой клиент будет думать, что ты все это выдумал, и такого рода чувства ему совсем не близки. Вот когда он сам ощутит, в каком чувстве живет, когда сам попробует описать это чувство, когда сам увидит, как это чувство связано с событиями его жизни, тогда уж сомнений у него не будет. Все это достигается при помощи Зарядки.

Зарядку нужно применять постоянно. Как только ты замечаешь у клиента появление негативного чувства, сразу поднимай его и дыши вместе с ним.

Нет смысла продолжать разговор, если твой клиент уже находится под воздействием тяжелого чувства.

Не забывай, что чувство может проявиться сначала у тебя, клиент его даже не заметит. Поэтому он без энтузиазма воспримет твою идею поупражняться, когда он только вошел в раж. Ему хочется говорить и говорить, а ты заставляешь его снова возвращаться к чувству. Только ты предложишь ему встать на ноги, как он скажет – подождите, подождите, я тут еще кое-то вспомнил! Только ты сделал глубокий вдох и поднял руки, приглашая следовать за тобой, как он воскликнет – ой, я, кажется, понял! И вот уже в который раз ты призывно раскидываешь в стороны руки, а он тебе – сейчас, сейчас! Я вам вот еще что хотел рассказать! И все-таки ты должен поднять его и начать делать с ним Зарядку.

Клиент может думать, что у него все в порядке, есть только один небольшой вопрос, который отравляет жизнь. А на деле у него оказывается колоссальная проблема, поставившая его на грань жизни и смерти. Сам он этого не осознает по той простой причине, что придает значение событиям, а не своему чувству. В событиях у него вроде бы ничего криминального, пока. Зато чувство у него при этом очень яркое. Это может быть и чувство полного отчаяния, и нежелание жить, и чувство вины, которое просто выносит его из жизни. Для него оно нелогично, его никак не объяснить, и поэтому он даже не заговаривает об этом. Не буду же я переживать из-за какой-то маленькой проблемки, думает он и молчит как партизан. Но «проблемка» это только повод, который заставил его обратиться к тебе. Главное здесь чувство. Вытащить это чувство на свет божий – твоя задача.

Помню такой случай на заре моей работы. Одна моя постоянная клиентка позвонила и попросила принять ее раньше назначенного дня. Я удивился. Мы всегда четко планировали расписание, и я решил, что произошло нечто из ряда вон выходящее, раз она не может потерпеть несколько дней, и согласился принять ее сегодня же.

Всю встречу я не мог отделаться от ощущения, что что-то идет не так. Она ерзала на стуле, ей явно было не по себе, при этом говорила какую-то ерунду, кажется, рассказывала о какой-то проблеме на работе. Не помню подробностей, но помню, что с самого начала я почувствовал, что все в этой истории притянута за уши. Проблема на работе была явно не настолько страшна, чтобы бежать ко мне со всех ног. Как она ни старалась сгустить краски, я понимал, что дело в другом. Но в чем?

Нет чтобы спросить ее прямо, я, как порядочный человек, битый час слушал ее историю и запутывался все больше. Говорю же, молодой был, неопытный. Изредка, когда мне удавалось вклиниться в ее монолог, я задавал наводящие вопросы: это все, что вы хотели бы обсудить сегодня? Может быть, произошло что-то еще? Но толку не было.

Друг мой, если окажешься в такой ситуации, послушай моего совета: не жди, когда из ушей у тебя повалит дым, а сам ты распластайся за столом, придавленный плитой непонимания. Сразу поднимай клиента и заставляй его дышать. Да, ты рискуешь показаться невежливым, зато сумеешь разобраться в проблеме. Поставь его на ноги и попроси выполнить вместе с тобой пару упражнений из Зарядки. Это единственный способ не утонуть в море тяжелого чувства, которое он прячет за выдуманными проблемами. Пара минут Зарядки, и чувство найдется само.

В тот раз я замешкался, и когда мне наконец-то удалось настоять на том, чтобы перейти к Зарядке, я уже и сам едва держался на ногах. Все признаки говорили о том, что на мою клиентку шел вихрь обвинений. Так оно и было: не прошло и десяти минут, как она со слезами на глазах призналась, что чувствует себя ужасно и что сегодня оказалась в моем кабинете совсем по другой причине. Она чувствовала себя виноватой. Как ты думаешь, из-за чего? Думаешь, ее обвиняли в чем-то на работе? Может быть, она подвела руководство? Провалила ответственное задание? Потеряла важные документы? Деньги? Представь себе, нет. Она всего-навсего... осмелилась не поехать сегодня на день рождения мамы! Решила поехать не сейчас, а на выходных. И эта смелость ее же и скрутила.

Тебе смешно, а ей, поверь, было не до смеха. Да и мне тоже. И ведь понятно, что взрослая уже девица, и что руководитель отдела, и что самой стыдно так трястись перед матерью, но что поделать. Чувствовала она себя в тот день как маленькая девочка, ослушавшаяся родителя, и по-настоящему тряслась. До такой степени, что весь день была не в состоянии работать. Думала уйти пораньше и поехать домой, но оставаться одной было еще страшнее, вот она и пришла ко мне.

Видишь, причина, казалось бы, ерундовая, а чувство она вызвала нешуточное. И события могли бы последовать нешуточные. Ты ведь помнишь, к чему приводит резкий всплеск обвинений и чувства вины?

Итак, друг мой, с Зарядки начинаешь, Зарядкой заканчиваешь и в течение консультации пользуешься Зарядкой столько раз, сколько потребуется.

Глава 2. Чувства в образах

Для работы с чувствами хорошо помогают образы. Чтобы клиент мог сам интерпретировать свои чувства, попроси его описать их в образах. Если он говорит, что на рабочих совещаниях выпадает из разговора, чувствует отупение, теряется и забывает мысли, спроси его, как бы он обрисовал это чувство в виде образа. Он тут же скажет, что на голове у него как будто оказывается каска, которая давит на лоб и не дает ясно мыслить. Если он жалуется на чувство вины из-за того, что не занимается ребенком, он опишет свои ощущения как тяжесть в груди, боль на сердце. Для этих чувств подберется образ в виде тяжелой плиты, придавливающей сердце.

Шпаргалка Гур Гуровича: *чтобы клиенту было легче описать свои чувства в образах, сначала ты должен а) начать делать с ним Зарядку и б) попросить рассказать его, где в теле возникают неприятные ощущения, когда он говорит тебе о своей проблеме, – кольнуло в животе, на сердце стало тяжело, в груди похолодело, перехватило горло, закружилась голова и так далее.*

Когда ты предлагаешь описать чувство в картинке, человеку кажется, что он берет образы черт знает откуда и они не могут справедливо отражать ситуацию. На деле, он берет образы из своего сознания, и они как нельзя лучше отображают его состояние чувств на данный момент. На них можно и нужно полагаться. Правило здесь одно: чем проще, тем лучше; как видишь, так и говори.

Как только клиент пытается обрисовать свое чувство, он начинает осознавать, что чувство находится внутри него. Не кто-то заставляет его чувствовать себя так, а он удерживает в себе это чувство и поэтому чувствует себя так, а не иначе. Например, удерживая в себе чувство вины перед ребенком, мужчина всегда будет ощущать себя плохим отцом. Если жена перестанет его пенять, то найдется другой повод, чтобы он снова проживал это чувство, – что-то случится с самим ребенком, либо кто-то еще укажет ему на то, что он плохой отец. Из-за его чувства окружающие будут неосознанно бить его по больному месту. Момент распознавания чувства вины у себя и есть признание, что проблема находится в тебе.

Каждый представляет чувство так, как ближе и понятнее ему. Одно и то же чувство каждый опишет по-своему. И тем не менее, в образах есть своя система, поскольку то или иное чувство оказывает одинаковое воздействие на всех.

Если клиент чувствует себя виноватым, жалеет о чем-то, не может себя простить, то чувство будет ощущаться в груди, в области сердца. Один представит себе его в виде каменной плиты, другой в виде кирпича, третий в виде тисков, сковывающих сердце. Все эти образы тяжелые, темные. Они не подразумевают легких состояний. Никто, находясь в этом чувстве, не скажет, что в душе у него щебечут птички, а сердце так и подпрыгивает от радости. Чувство вины воздействует на всех одинаково, оно сдавливает и отяжеляет. Легких состояний, как и легких образов, у человека при этом чувстве не будет.

Возьмем, например, чувство безвыходности, тупика. Кто-то скажет, что как будто стоит на краю пропасти, один неверный шаг, и он полетит в бездну. Другой скажет, что уперся в стену, бьется головой, а толку никакого. Кто-то представит себя в капкане, кто-то тонущим в болоте, кто-то с замурованными в бетон ногами. Образы разные, но смысл они передают один и тот же: невозможность сдвинуться с места, сделать шаг вперед.

Со временем у клиента должна сложиться своя система образов, с помощью которой он будет диагностировать и улучшать свое состояние чувств. Изменения в образах будут четко отображать изменения чувств, а затем и обстоятельств, в лучшую или худшую сторону. Например, в какой-то день плита на сердце стала еще тяжелее. Значит, и чувство стало такое, что жизнь как будто сжимает в кулак. И события могут проиграться соответствующие. А

если плита стала тоньше и светлее, то состояние чувств улучшилось. Человек стал позволять себе какие-то радости жизни. Черная полоса в событиях тоже осталась позади.

Клиенту не надо знать всей системы существующих образов и их значений. Из всего многообразия ему нужно освоить только те, что составят его систему, и пользоваться ими. А вот ты, мой друг, должен знать всю систему чувств и образов до мельчайших деталей. Потому что по образам твоего клиента ты будешь ориентироваться в том, что у него было, есть и будет.

Глава 3. Представления клиента

Проблема говорит о том, что человек где-то сыграл против себя. Он поступал так, как надо было кому-то, а не ему самому. Он претворял в жизнь чьи-то слова, хотя был уверен, что это он сам так считает. Он думал, что от этого ему будет хорошо, а ему оказалось плохо. И вот он обнаруживает себя в большой проблеме. И идет к тебе.

Проблема – это следствие ошибочного мышления. Эту ошибку вам с клиентом предстоит найти и исправить.

Привычка поступать так, как надо кому-то, а не тебе самому, формируется в детстве. С самого рождения воспитание ребенка строится на том, каким он должен стать. Взрослые хотят видеть его с определенными качествами и неустанно формируют желаемый образ в своем воображении, подкрепляя его соответствующими воспитательными мерами. Тут уж никуда не денешься. Как ни крути, а придется стать таким, каким тебя хотят видеть твои воспитатели.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.