Техника «Гуру»

*Эта техника призвана бороться с распространённой человеческой привычкой — всегда полагаться на мнение окружающих и просить советы. Всё это берётся от неверия в свои силы и свою мудрость — от заниженной самооценки*



1

Эта техника призвана бороться с распространённой человеческой привычкой — всегда полагаться на мнение окружающих и просить советы. Всё это берётся от неверия в свои силы и свою мудрость — от заниженной самооценки. Мы верим в то, что исцеление от недуга почти всегда придёт к нам извне — от таблетки, от рук массажиста, от чужого «доброго совета», наконец. Обычный человек (не столкнувшийся с житейским опытом, когда помощи ждать — неоткуда, а помирать — неохота) неохотно верит «бывалым» на слово. Ну не верит человек в то, что он сам — «царь и бог» и прекрасно выживет без постороннего вмешательства.

Хотя учёные уже давно доказали (а мистики древности знали это всегда): человеческий организм сам способен себя излечить, мы всё равно верим только в «таблетку», полученную из рук строгой фельдшерицы. И эффект плацебо тому — доказательство. В США уже давно на законной основе врачи в подавляющем большинстве случаев, от тяжёлых (и надуманных) недугов выписывают пациентам именно плацебо — пустышку с глюкозой и витамином С, и пациенты — выздоравливают... от всего-всего-всего.
Организм человека богат непознанными, неиспользуемыми ресурсами. Но чтобы заставить их заработать, нужен спусковой механизм, катализатор, удар бойка по кремню... И в этой роли в данном случае выступает — трюк, уловка, обман, театрализованный розыгрыш, устрашающая пляска пожилого шамана в некомфортабельной юрте. В случае с плацебо этот спектакль называется «Поиграем в умного врача и редкий, дорогой препарат». В нашем (психолого-консультативном) случае это будет

«Техника гуру»

Она проста, эта техника. И для своих целей она эксплуатирует одно очень распространённое человеческое свойство, вот какое. Мы все начинаем увеличиваться в размерах и раздувать щёки, когда речь идёт о том, чтобы дать совет кому-то другому, когда просят (или не просят) решить чью-то проблему. Но когда у нас вырисовывается своя трудность — сразу сдуваемся. По принципу: «Чужую беду — руками разведу. А к своей — ума не приложу».
**Техника «Гуру»** это тоже трюк. Он предполагает, что человек увидит себя со стороны (как чужого) и даст ему (себе) совет из позиции некоего умного гуру. То есть эта техника говорит примерно следующее: «Вот вчера ты очень умно и по существу давал советы Наталье Ивановне. А сегодня, не меняя выражения лица и не уменьшая драйва, дай совет самому себе».
На самом деле техника выполняется вот как.
Человек формулирует свою проблему и ждёт совета. Он уже было настроился на следующий известный ему сценарий — размягчил мышцы и развесил уши.
А вот тут-то Вы и сбиваете человека с толку, резко меняя ему сценарий. Вы говорите: «Представь себе, что ты — великий и мудрый гуру. А теперь дай ответ на свой вопрос сам себе, так, как будто ты и есть вправду этот знаменитый гуру».
Как правило, все любят играть, воображать, отвлекаться от насущных сценариев — поэтому играют в игру «Гуру» с радостью. В ответ на Ваше предложение человек обязательно подумает, абстрагируется от самого себя и... выдаст очень умную тираду...
Но после того, как он это скажет, наступает Ваш черёд задавать главные вопросы.

1. Что же мешает тебе реализовать этот совет прямо сейчас?
2. Какие трудности возникнут, если ты последуешь этому совету «Гуру»?
3. Что останавливает тебя?

И вот тут как правило наступает инсайт.
В чём проблема? Неужели же человек не может давать себе советы так, как он даёт их другим? Не может. Роли Невежественного Слушателя и Самоуверенного Советчика разделены в его сознании перегородкой. Когда один — вовсю бодрствует, второй — подавлен как соня и сидит в чайнике...Техника «Гуру» ломает невидимую перегородку и знакомит этих двух джентльменов, которые ранее никогда не встречались и которым, разумеется, есть о чём поговорить. Причём сеанс этого «говорения» не будет Вам ничего стоить.
Говорят, что «одна голова — хорошо, а две — лучше». Вот и найдите эту затерявшуюся «вторую голову» в самом себе.
Данная техника запатентована психологом-консультантом Полом Кларксоном аж в 2000 году и предполагает она работу консультанта с клиентом. То есть, по идее, Вы должны прийти на приём к специалисту, выложить ему сою коллизию, а он Вам в лоб фразу: «А что бы Вы посоветовали сами себе, если бы были великим Гуру?» Ещё и чалму даст из реквизита, и палочки воскурит и включит музыку, чтобы Вам представлять себя гуру было сподручней...
Но зачем Вам идти на приём к специалисту, который, скорее всего, даже не слышал об этой технике?
Об этой технике уже услышали — Вы. И, как мне кажется, поняли прекрасно в чём её суть. Тогда приступайте. Приступайте, когда проблема, экзистенциальный вопрос, (с которым Вы по привычке побежали бы за разрешением по знакомым), появится у Вас в свой черёд.