

Смена оптики.

58 метафор для тех,
кто помогает людям меняться



Елена Тиранова

Елена Тиранова
Смена оптики. 58
метафор для тех, кто
помогает людям меняться
Серия «Работа с символами
и образами», книга 2

<https://litres.ru/73955774>

SelfPub; 2026

Аннотация

Объяснения не работают. Метафоры — работают.

Вы сидите напротив клиента. Знаете правильный ответ. Объясняете. Чётко. Логично. Клиент кивает, записывает. А через неделю: «Я ничего не делал. Не пошло. Забыл».

Информация ударила в стену.

А теперь — другое. Вы рассказываете историю. «Представьте, что вы стоите на старой платформе. Поезд должен прийти через пять минут» И клиент не кивает — он узнаёт себя.

Метафора обходит защиту. Она не спорит. Не давит. Она создаёт пространство, где клиент сам делает открытие. Своё — всегда ценнее чужого.

В этой книге — 58 готовых метафор. Каждая — с диалогом, разбором и подсказкой: когда применять, к какому запросу, как доставить.

Вы получите рабочий инструмент. Раздел «Как подобрать метафору за минуту». Быстрый справочник «запрос метафора». Четыре уровня застревания. И 58 историй, которые можно рассказывать уже сегодня.

Для психологов, психотерапевтов и коучей. Для тех, кто устал объяснять. И хочет — чтобы клиент услышал.

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ	5
РАЗДЕЛ «КАК ПОДОБРАТЬ МЕТАФОРУ ПОД КЛИЕНТА»	10
Алгоритм подбора за одну минуту	12
Быстрый справочник: от запроса к метафоре	20
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Елена Тиранова

Смена оптики. 58

метафор для тех, кто

помогает людям меняться

ВСТУПЛЕНИЕ

Это моя третья книга про работу с образами и символами. И каждая из них — про одно и то же, но с разной оптикой.

Первая называлась **«Символдрама. Глубокая проработка подсознательного»**. Она была про символдраму — метод, в котором образы становятся дверью в те слои психики, куда словами не попасть. Тогда я поняла: клиент не может сказать то, чего не умеет видеть. А образ — помогает увидеть.

Вторая — **«Алхимия образа. Практическая энциклопедия мотивов символдрамы. От грамматики бессознательного к исцеляющему диалогу»**.

Там я пошла дальше. Не просто показывать образы, а работать с их трансформацией. Как из свинца страха рождается золото нового опыта. Как то, что казалось врагом, оказывается союзником.

И вот — третья.

Я долго думала, нужна ли она. Вроде бы и символдрама есть, и алхимия образа. Зачем ещё одна книга?

Но метафора, как техника, используется не только в символдраме. Метафора — это язык. Язык, на котором бессознательное говорит с нами каждую секунду. Сны, оговорки, случайные ассоциации, образы, которые всплывают ниоткуда — это всё метафоры. Они не требуют специальной подготовки. Они не требуют погружения в транс. Они уже здесь.

Но дело не только в том, что это удобно. Есть у метафоры ещё одно свойство, которое делает её незаменимой в кабинете психолога. Она минуёт главную защиту — нашу логику.

Наш мозг устроен хитро. Левое полушарие — это страж, который проверяет каждую новую идею на соответствие старым убеждениям. «Это не про меня», «это слишком сложно», «у меня не так» — это он, левый страж, не пускает новое знание внутрь. А правое полушарие — оно не анализирует, оно чувствует. Оно воспринимает мир образами, звуками, ощущениями. И симптомы — тревога, ком в горле, паника — это ведь тоже его язык. Тело не врёт, оно говорит на языке правого полушария.

Метафора — это мост. Она обращается к правому полушарию на его родном языке. Пока левое полушарие наслаждается сюжетом («интересная история»), правое уже работает: оно узнаёт себя, подхватывает образы, запускает процесс исцеления. Мы не спорим с защитами. Мы просто их

обходим. Поэтому метафора не просто «работает». Она работает быстрее, чем любой логический анализ. Потому что она говорит с той частью психики, где проблема живёт, на языке, который она понимает.

И в работе с клиентом метафора делает то, что не всегда может сделать даже направленное воображение.

Она даёт **расстояние**.

Клиент не говорит: «Я боюсь». Он слышит историю про старый мост над пропастью. И страх становится не его свойством, а чем-то, на что можно посмотреть со стороны. Он может сказать: «Да, этот мост — про меня». Но он уже не слит с ужасом. У него появилась дистанция. А с дистанцией приходит выбор.

Метафора позволяет прожить то, что насквозь пройти невозможно. Как игла — через ткань. Не разрывая, а соединяя.

Я много лет наблюдаю одну и ту же боль.

Психолог, терапевт садится напротив клиента. У клиента — ком в горле, пожар в голове и запрос, который он повторяет как заклинание уже три года. Специалист знает правильный ответ. У него есть модель, схема, техника, алгоритм. Он даже репетировал, как объяснит это просто и ясно.

Он объясняет. Чётко. Логично. По шагам.

Клиент кивает. Иногда даже записывает.

А через неделю приходит и говорит: «Я ничего не делал.

Не пошло. Забыл. Не про меня это».

И специалист сжимает зубы. Потому что он знает — клиент не забыл. Клиент не смог присвоить. Информация ударилась в стену и упала. Не потому что клиент глупый или ленивый. А потому что мозг устроен так: он сопротивляется тому, что приходит извне как «правильный ответ». Особенно если этот ответ идёт вразрез с тем, во что клиент привык верить годами.

А теперь представьте другое.

Вы не объясняете. Вы рассказываете историю. «Представь, что ты стоишь на платформе. Поезд должен прийти через пять минут...» И через минуту вы видите, как у клиента меняется лицо. Он не кивает вежливо — он узнаёт себя. И говорит: «Господи, это же я. Я тот самый, который смотрит на часы и бесится».

Что произошло?

Метафора обошла защиту. Она не спорит, не доказывает, не давит авторитетом. Она просто создаёт пространство, в котором клиент сам делает открытие. А своё — всегда ценнее, чем чужое.

В этой книге нет техник символдрамы. Нет алгоритмов трансформации образов. Есть только метафоры. Истории. Образы, которые можно просто взять и рассказать клиенту на сессии. И посмотреть, что откликнется.

Это карта внутренних ландшафтов. Каждая метафора — это комната, в которую вы можете зайти вместе с клиентом.

Или не заходить, если не подходит. Но теперь у вас будет выбор.

Я не изобретала велосипед. Многие из этих метафор я слышала от учителей, прочитала в книгах, родила в диалогах с клиентами. Я переплавляла их в своём горне. Теперь они звучат так, как звучат. Если вы узнаете чей-то голос — не удивляйтесь. Мудрость не имеет подписи. Моя задача была не в том, чтобы быть оригинальной, а в том, чтобы метафоры работали у вас в кабинете.

Это третья книга про образы и символы. Но она самая простая. Самая доступная. И, наверное, самая живая.

Возьмите её в работу. Рассказывайте истории. Молчите после них. Слушайте, что скажет клиент.

Он скажет главное.

Пользуйтесь.

РАЗДЕЛ «КАК ПОДОБРАТЬ МЕТАФОРУ ПОД КЛИЕНТА»

Инструкция для вас. Не для клиента.

Главное правило

Нет универсальной метафоры «от всего».

Есть метафора, которая попадает в текущее состояние клиента.

К примеру, если клиент в гневе — не давайте ему «Листья на воде» (про спокойное наблюдение). Он не услышит.

Если клиент в отрицании — не давайте ему «Человека с лопатой» (про ответственность). Он разозлится.

Метафора должна быть **чуть-чуть** впереди клиента. На полшага. Не на километр.

Как понять, что пора давать метафору?

Красные флаги, когда объяснения не работают:

Клиент говорит одно и то же в третий раз.

Клиент кивает, но взгляд пустой.

Клиент спорит с логикой: «Да, но у меня не так».

Клиент говорит: «Я понимаю головой, но ничего не меняется».

Клиент заиклен на внешних обстоятельствах («вот если бы он/она/оно...»).

В этих случаях объяснять бесполезно. Пора рассказывать историю.

Алгоритм подбора за одну минуту

Подбор метафоры — это навык. Он нарабатывается с практикой, но в основе его лежит простой алгоритм. Четыре шага. Одна минута.

Не больше.

Потому что, если Вы думаете слишком долго — момент уходит. Клиент уже ушёл в свои защиты, а Вы всё ещё перебираете варианты.

Поэтому алгоритм должен быть быстрым. Как интуиция, которую Вы можете включить сознательно.

Шаг первый. Определите, где застрял клиент

Не все застревания одинаковы. Одни — про внешний мир. Другие — про мысли. Третьи — про эмоции. Четвёртые — про действия.

Ваша задача — за десять секунд понять, на каком уровне находится клиент.

Если клиент застрял на уровне обстоятельств.

Он говорит о мире, о других людях, о внешних причинах. Его любимые фразы: «мир несправедлив», «меня бесит начальник», «вот если бы у меня была другая работа, другой партнёр, другой город». Он ищет причину вовне. Ему кажется, что, если изменить внешнее — изменится и он.

Здесь работают метафоры, которые мягко показывают: проблема не в обстоятельствах. Проблема в том, как Вы на них смотрите.

Какие метафоры давать: «Пустая комната», «Платформа и поезд», «Протокол заседания», «Стук за стеной».

Если клиент застрял на уровне значений и мыслей.

Он уже не говорит о «плохом мире». Он говорит о себе. «Я неудачник». «Меня все бросят». «Я никогда ничего не добьюсь». Это уже не обстоятельства. Это убеждения, которые стали реальностью.

Здесь работают метафоры, которые показывают: мысли — это не истина. Это просто мысли. Их можно наблюдать, отодвигать, пересматривать.

Какие метафоры давать: «Листья на воде», «Красные и синие», «Руки у лица», «Слово-призрак».

Если клиент застрял на уровне эмоций.

Он не анализирует. Он чувствует. «Меня накрывает». «Я не могу с этим жить». «Я в отчаянии». Рациональные аргументы не работают — эмоции сильнее логики.

Здесь работают метафоры, которые легализуют эмоцию, дают ей место, показывают, что клиент больше, чем его чувство. Что эмоция — это гость, а не хозяин.

Какие метафоры давать: «Два волка», «Попутчик в поезде», «Шахматная доска», «Сосед снизу».

Если клиент застрял на уровне реакций и действий.

Он знает, что нужно делать. Но не делает. «Я ничего не делаю», «не могу себя заставить», «всё время одно и то же». Это про паралич, про привычные паттерны, про отсутствие движения.

Здесь работают метафоры, которые показывают: выход есть. Но он не в том, чтобы ждать. Он в том, чтобы сделать шаг. Даже если страшно. Даже если непонятно.

Какие метафоры давать: «Зыбучие пески», «Старая тропа», «Человек с лопатой», «Два поезда».

Вот четыре уровня. Запомните их. Через десять секунд слушания Вы уже будете знать, с чем имеете дело.

Шаг второй. Услышьте образ самого клиента

Клиент часто даёт Вам метафору сам. Он не знает об этом. Он просто описывает своё состояние. Но слова, которые он выбирает, — это ключ.

Ваша задача — услышать этот ключ.

«Меня засасывает». «Я тону».

Клиент сам говорит Вам о зыбучих песках. Не игнорируйте это. Возьмите его образ и разверните его.

Какая метафора скорее всего сработает: «Зыбучие пески» (№35).

«Я хожу по кругу». «Всё возвращается».

Клиент описал старую тропу. Он чувствует, что топчется на месте. Он устал. Но он не знает, как свернуть.

Какая метафора скорее всего сработает: «Старая тропа» (№37).

«Мне тяжело, но я терплю». «Страшно идти».

Клиент на краю. Он знает, что нужно идти. Но страх парализует. Он не хочет, чтобы его толкали. Он хочет, чтобы ему показали, что мост выдержит.

Какая метафора скорее всего сработает: «Старый мост» (№27).

«Я не могу ничего с собой сделать».

Бессилие. Отчаяние. Клиент чувствует себя беспомощным перед собственными эмоциями.

Какая метафора скорее всего сработает: «Мяч в бассейне» (№34).

«Я жду, когда станет легче».

Клиент застрял в ожидании. Он верит, что «потом» будет лучше. Что нужно просто перетерпеть.

Какая метафора скорее всего сработает: «Кастрюля с водой» (№3).

«Я всё контролирую, но ничего не выходит».

Гиперконтроль. Клиент проверяет каждый шаг, каждую деталь — и всё равно чувствует, что теряет управление.

Какая метафора скорее всего сработает: «Комната в скотче» (№29).

Шаг третий. Проверьте, готова ли метафора

Перед тем как начать рассказывать, задайте себе три вопроса.

Первый. Эта метафора уважает боль клиента или обесценивает её? Если хотя бы на секунду Вам кажется, что история может быть воспринята как «ну, это же ерунда» — не рассказывайте. Метафора не должна обесценивать.

Второй. Эта метафора чуть сложнее текущего понимания клиента или намного сложнее? Она должна быть на полшага впереди. Не на километр.

Третий. Я сам верю в эту метафору? Если нет — клиент почувствует. Не давайте то, во что не верите сами.

Если на все три вопроса ответ «да» — рассказывайте.

Если нет — отложите. Возьмите другую. Или просто помолчите. Иногда тишина — лучшая метафора.

Шаг четвёртый. Доставьте правильно

То, как Вы рассказываете метафору, так же важно, как и сама метафора. Есть правильные способы. И есть неправильные.

Правильно:

Начинайте мягко. «Представьте себе, что...» — это приглашение, а не команда. Клиент может войти в образ, а может остаться на месте. Его выбор.

После истории — молчите. Десять-пятнадцать секунд тишины. Дайте образу осесть. Дайте клиенту почувствовать, что откликнулось.

И только потом спросите: «Что Вам откликнулось?» Не «что Вы поняли», а «что откликнулось». Это про тело, про чувство, про узнавание.

Неправильно:

Не начинайте с отстранённого: «Это как в той метафоре про поезд». Это убивает магию. Клиент слышит технику, а не историю.

Не говорите: «А теперь давайте разберём, что это значит». Анализ убивает образ. Если хотите разобрать — делайте это на следующей сессии. Или вообще не делайте. Самое важное клиент уже получил в теле.

Никогда не говорите: «Вы не поняли, я объясню». Это Ваша защитная реакция, а не помощь. Если клиент не понял — значит, метафора была не для него. Или момент был не тот. Или Вы ошиблись. И это нормально.

Шаг пятый. Если не зашло — бросьте

Самое сложное для терапевта — отпустить.

Мы так хотим помочь. Мы так верим в свою историю. Мы так хотим, чтобы клиент «увидел» то, что мы видим.

Но если метафора не зашла — не тащите. Не доказывайте. Не пытайтесь «донести» во что бы то ни стало.

Просто скажите: «Эта история не про Вас. Давайте попробуем другую».

И переключитесь.

Клиент сам вернётся к этой метафоре, если она ему нужна. Через день. Через неделю. Через месяц. Он скажет: «А помните ту историю про... я только сейчас понял, о чём она».

И это будет его открытие. Своё. Ценное. Настоящее.

Шаг шестой. Услышьте образ тела клиента

У каждого клиента есть не только его история. Есть его тело. И тело рассказывает свою историю.

Один клиент сидит сжавшись, будто пытается стать меньше.

Другой — расправляет плечи, но в этом есть напряжение, будто он постоянно защищается.

Третий — опускает голову, будто извиняется за то, что занимает место в этом мире.

Это не просто привычки. Это образ тела. То, как клиент видит и чувствует себя физически. И этот образ связан с его психологическим состоянием теснее, чем кажется.

Клиент, который говорит: «Я ничтожество», — часто

сидит сжавшись, будто его тело подтверждает его слова.

Клиент, который говорит: «Меня никто не замечает», — часто стоит так, будто пытается раствориться в пространстве.

И здесь метафора может сделать больше, чем любой логический аргумент.

Если Вы видите, что клиент сжимается в комок, не говорите ему: «Расправь плечи». Это команда. Это давление. Вместо этого расскажите историю, в которой герой учится занимать пространство. И наблюдайте.

Через минуту плечи клиента могут расправиться сами. Без команды. Без усилия. Потому что его тело услышало метафору и откликнулось.

И тогда изменится не только поза. Изменится ощущение себя. Потому что образ тела и образ «я» — это одно и то же.

Быстрый справочник: от запроса к метафоре

А теперь — самый практичный инструмент этого раздела. Короткий список самых частых запросов и метафор, которые на них откликаются.

Вы можете пользоваться им как шпаргалкой, пока навык не станет автоматическим.

«Вот получу повышение — и заживу».

Клиент верит, что счастье придёт извне. Что достаточно поменять одну деталь — и всё наладится.

Метафора: «Пустая комната» (№1).

«Меня бесит, что он не позвонил».

Клиент реагирует на нейтральное событие как на катастрофу. Его мозг дорисовал ужасы.

Метафора: «Стук за стеной» (№2).

«Я всё контролирую, но результата нет».

Клиент пытается управлять процессом, который не поддаётся контролю. Чем сильнее давит — тем хуже результат.

Метафора: «Кастрюля с водой» (№3).

«Хочу уйти от мужа / с работы, но страшно».

Клиент хочет перемен, но боится. Ему кажется, что проблема снаружи, а внутри ничего не изменится.

Метафора: «Мёрзлое стекло» (№4).

«Всё идёт не по плану, я в панике».

Клиент страдает не от того, что происходит, а от того, что реальность не совпадает с его расписанием.

Метафора: «Платформа и поезд» (№5).

«Он меня унизил / предал / оскорбил».

Клиент путает факты и интерпретации. Боль — не в событии, а в значении, которое он ему придал.

Метафора: «Протокол заседания» (№6).

«Не могу спать из-за мыслей».

Мысли крутятся, не дают покоя. Клиент пытается их остановить — и они становятся только сильнее.

Метафора: «Листья на воде» (№10).

«Меня триггерит слово "ошибка"».

Одно слово запускает целую цепочку страха и стыда. Клиент не видит, что страх — в значении, а не в слове.

Метафора: «Слово-призрак» (№11).

«Я не вижу выхода, всё плохо».

Клиент смотрит на мир через свои убеждения, которые

закрывают обзор. Выход есть, но его не видно.

Метафора: «Руки у лица» (№12).

«Не знаю, куда двигаться».

Клиент хочет видеть всю дорогу до конца, прежде чем сделать шаг. Но дорога видна только на пять метров вперёд.

Метафора: «Туман и фары» (№13).

«Он должен понять, что он не прав!»

Клиент пытается продать другому свою правду. Тратит энергию на то, что не в его власти.

Метафора: «Дорогая ручка» (№14).

«В моей жизни одни проблемы».

Клиент настроил свой сканер на поиск проблем. Он находит их — и не замечает того, что идёт хорошо.

Метафора: «Красные и синие» (№15).

«Мои мысли меня убивают».

Клиент отождествляет себя со своими мыслями. Ему кажется, что мысль — это он.

Метафора: «Старая пластинка» (№17).

«Я злой, я не могу с собой справиться».

Клиент считает свою злость проблемой, которую нужно решить. Он борется с ней — и проигрывает.

Метафора: «Два волка» (№21).

«Меня накрывает тревога».

Клиент сливается с тревогой. Ему кажется, что тревога — это он.

Метафора: «Попутчик в поезде» (№22).

«Я устал бороться с депрессией».

Клиент годами воюет с собой. Ему кажется, что он — одна из фигур на доске. А он может быть доской.

Метафора: «Шахматная доска» (№23).

«Мне стыдно за свою слабость».

Клиент добавляет к первичной боли вторичное страдание. Стыд за то, что ему больно.

Метафора: «Гвозди и дротики» (№24).

«Я ненавижу свою тревогу».

Клиент воюет с собственным соседом снизу. Тратит на войну всю свою жизнь.

Метафора: «Сосед снизу» (№25).

«Боюсь менять работу / отношения».

Клиент стоит перед мостом и ждёт, пока страх уйдёт. Но страх уходит только в движении.

Метафора: «Старый мост» (№27).

«Я себе противен».

Клиент потерял контакт с той своей частью, которую когда-то любил. Он забыл, что внутри есть кто-то, кто ждёт заботы.

Метафора: «Мастерская игрушек» (№28).

«Я убегаю от своих чувств».

Клиент заклеивает комнату скотчем, чтобы не чувствовать дождь. Но комната перестаёт быть домом.

Метафора: «Комната в скотче» (№29).

«Не могу перестать переживать».

Клиент попал в зыбучие пески. Чем сильнее борется — тем глубже тонет.

Метафора: «Зыбучие пески» (№35).

«Ничего не хочу делать».

Клиент выбирает болото, потому что оно знакомое. Альпы кажутся слишком далёкими.

Метафора: «Болота и Альпы» (№36).

«Всё возвращается на круги своя».

Клиент ходит по старой тропе и удивляется, что приходит в одно и то же место.

Метафора: «Старая тропа» (№37).

«Я ничего не могу изменить».

Клиент сидит в яме и копает вниз, не замечая, что в руках у него лопата.

Метафора: «Человек с лопатой в яме» (№38).

«Жду идеального момента».

Клиент стоит на платформе и ждёт идеальный поезд. А старый, потрёпанный, но идущий уже ушёл.

Метафора: «Два поезда» (№39).

Вот и весь справочник.

Он не заменит Вашу интуицию. Но он даст Вам опору, когда интуиция молчит.

Пользуйтесь. Запоминайте. И когда-нибудь он станет Вашей второй натурой — Вы будете слышать запрос и сразу знать, какая история нужна.

Метафора из жизни клиента: самый точный инструмент

Иногда самая сильная метафора уже есть в кабинете. Она не в книге. Она в том, что принёс клиент.

Он рассказывает историю. О своей работе, о своём детстве, о случайной встрече. Он не знает, что это метафора. Он просто делится. А Вы слышите образ. И этот образ — точнее

любого готового. Потому что он родился из его жизни.

В книге Миллс и Кроули есть прекрасный пример. Девочка, которую много раз переводили из одной приёмной семьи в другую, рассказала, что любит работать в саду. Терапевт услышал это и подарил ей метафору о растении, которое пересаживали несколько раз, прежде чем оно прижилось. Девочка узнала себя в этом образе. И исцеление пошло быстрее.

Это не магия. Это внимательность.

Когда клиент говорит: «Я как та собака, которую все пинают» — это метафора. Когда он говорит: «Меня засасывает, как в болото» — это метафора. Он сам даёт Вам ключ. Ваша задача — услышать его, подхватить и развернуть в историю.

Не бойтесь импровизировать. Не бойтесь ошибиться. Даже если метафора не попадёт в цель — клиент почувствует, что Вы его слушаете. А это уже половина исцеления.

КАК РАБОТАТЬ С МЕТАФОРой: ИНСТРУМЕНТЫ И НЮАНСЫ

Метафора в книге — это примерная карта, а не жёсткая инструкция. Вы не обязаны читать её слово в слово. Более того — чем живее вы будете её рассказывать, тем глубже она попадёт в клиента.

1. Меняйте детали под клиента

Если в истории про старый мост клиент не живёт в горах

— замените мост на что-то другое. Если клиенту ближе образ болота — добавьте деталей про трясину и кочек. Если клиент — художник, добавьте красок. Если инженер — сделайте акцент на конструкции. Метафора — не догма. Она дышит. И ваша задача — вдохнуть в неё воздух конкретного клиента.

2. Играйте с градусом эмоции

Одну и ту же метафору можно рассказывать по-разному. И эффект будет разным.

Когда нужно накалить, добавить интенсивности:

Говорите быстрее, отрывистее.

Снижайте голос на опасных моментах.

Добавляйте детали, которые усиливают телесный отклик: «холодный пот», «сердце колотится», «земля уходит из-под ног».

Используйте короткие, рубленые фразы.

Пример: «Представьте себе... старую платформу. Вечер. Вы стоите один. Поезд не идёт. Минута. Пять. Десять. Вы смотрите на часы... Тишина. А потом — гудок. Откуда-то издалека...»

Когда нужно говорить тихо и спокойно:

Голос — ровный, чуть медленнее обычного.

Делайте паузы. Дайте образу «осесть» в клиенте.

Убирайте лишние детали. Оставляйте только суть.

Говорите словно рассказываете сказку на ночь.

Пример: «Представь себе... старую платформу. Вечер. Ты стоишь один. Поезд придёт. Когда придёт — придёт. А пока можно посмотреть на небо».

3. Добавляйте ощущения

Метафора становится живой, когда она попадает не в голову, а в тело. Поэтому:

Звуки: шум дождя, скрип моста, стук колёс, шелест листья.

Запахи: сырость болота, запах озона перед грозой, кофе на платформе.

Ощущения в теле: холод в спине, тяжесть в ногах, дрожь в руках, тепло в груди.

Цвета и свет: серое небо, жёлтый свет фонаря, тьма в ущелье, золотой луч на той стороне.

Чем больше каналов восприятия вы задействуете, тем глубже клиент войдёт в образ.

3.1. Работайте на трёх уровнях: сюжет, внушение, тело

В хорошей метафоре всегда есть три слоя. Если вы будете осознавать их, ваша история станет не просто увлекательной, а целенаправленно терапевтической.

Первый уровень — сюжет. Это то, что слышит сознание клиента. Интересная история, в которой есть начало, конфликт и разрешение. Клиент следит за персонажами, пе-

реживает, ждёт развязки. Это «фасад» метафоры.

Второй уровень — внушение. Это те фразы, которые вы вплетаете в ткань рассказа, но произносите чуть тише, чуть мягче, чуть доверительнее. Они адресованы напрямую бессознательному клиента. Не обсуждайте их, не выделяйте голосом слишком явно. Просто позвольте им быть. Например, рассказывая историю про старый мост, вы можете сказать: «...и вы чувствуете, как ноги находят опору на каждой доске, и с каждым шагом внутри становится спокойнее...» Клиент слышит про мост. Его бессознательное слышит: «я могу найти опору, я могу успокоиться».

Третий уровень — сенсорное переплетение. Это слова, которые «оживляют» историю в теле клиента. Холодный ветер. Дрожь в коленях. Тепло, разливающееся в груди. Гул поезда. Запах сырости. Чем больше каналов восприятия вы задействуете, тем глубже клиент войдёт в образ.

И здесь важный нюанс. Обратите внимание на то, как говорит сам клиент. Если он говорит: «Я вижу это так», «это выглядит ужасно» — он визуал. Добавьте в историю больше зрительных образов. Если он говорит: «Я слышу», «это звучит как...» — он аудиал. Наполните историю звуками. Если он говорит: «Я чувствую», «меня придавливает» — он кинестетик. Сделайте акцент на ощущениях, весе, температуре. Когда вы говорите с клиентом на его родном языке, защита

падает сама собой. Вы не просто рассказываете историю. Вы создаёте пространство, в котором клиент может почувствовать себя в безопасности и сделать своё собственное открытие.

4. Следуйте за полем клиента

Иногда клиент сам ведёт метафору в другую сторону. Не останавливайте. Если он сказал: «А на том берегу, кажется, кто-то стоит?» — спросите: «Кто?» И позвольте его бессознательному достроить образ. Вы не управляете метафорой. Вы идёте за клиентом в ту реальность, которую он создаёт. А потом — мягко возвращаете к цели, если ушли слишком далеко.

5. И помните главное

Метафора — это не техника. Это встреча. Вы не «применяете» метафору к клиенту. Вы приглашаете его в историю, в которой он сможет увидеть себя. И прожить то, что не проживается напрямую. Иногда самый сильный момент — это не слова. Это пауза после истории, когда клиент молчит и у него текут слёзы. Или когда он вдруг говорит: «Расскажите ещё...» В такие моменты метафора сделала свою работу. Ваша задача была — просто быть проводником.

6. Помните: метафора работает через тело

Метафора — это не только слова. Она всегда отзывается

в теле. И это не случайно. Сделайте маленький эксперимент. Сгорбитесь, опустите плечи, сведите грудную клетку. И скажите себе: «Я спокоен. Я уверен в себе». Чувствуете несоответствие? Тело говорит одно, мысли — другое. А теперь выпрямитесь. Поднимите голову. Расправьте плечи. И скажите то же самое. Чувствуете разницу?

Тело и сознание — это не два разных мира. Они говорят на одном языке. И когда мы рассказываем клиенту метафору, она всегда находит отклик в теле. В напряжении плеч. В свободе дыхания. В тяжести в груди или лёгкости в спине. Когда клиент говорит: «Меня накрывает», — он описывает телесное ощущение. Когда он говорит: «Ком в горле», — это тоже тело. Его тело уже знает ответ. Оно уже дало метафору. Наша задача — услышать её и помочь клиенту прожить её до конца. Поэтому, рассказывая историю, обращайтесь внимание на дыхание клиента. На позу. На то, как меняется его лицо. Тело не врёт. И если Вы заметили, что на какой-то фразе клиент выдохнул и расслабил плечи — Вы попали в точку. Запомните этот момент. Это ключ.

7. Говорите на языке тела клиента

Есть ещё один нюанс. Ваш клиент, скорее всего, не знает, что он — «визуал», «аудиал» или «кинестетик». Но его язык знает. Обратите внимание на слова, которые он использует. Если он говорит: «Я вижу это так», «это выглядит ужасно», «картина ясна» — он мыслит образами. Рассказывая

метафору, делайте акцент на зрительных деталях: цвете, свете, форме. Если он говорит: «Я слышу», «это звучит как...» — он мыслит звуками. Наполните историю звуками: скрипом, шёпотом, гудком. Если он говорит: «Я чувствую», «меня придавливает», «мне тяжело» — он живёт ощущениями. Сделайте акцент на весе, температуре, фактуре. Когда вы говорите на языке бессознательного клиента, защита падает сама собой. Вы не просто рассказываете историю. Вы создаёте пространство, в котором его тело узнаёт себя. И тогда изменения происходят не на уровне понимания, а на уровне клеточной памяти. Это и есть та самая «живая» метафора, которая меняет всё.

МЕТАФОРА В ДЕЙСТВИИ: ЗАДАНИЯ ДЛЯ КЛИЕНТА

История, рассказанная в кабинете, — это семя. Но чтобы оно проросло, ему нужна почва. Этой почвой становятся действия клиента между сессиями. Я называю это «живые метафоры». Это не просто домашнее задание. Это способ перенести образ из воображения в реальность, закрепить его в теле и в повседневности. Когда клиент не просто слышит историю про контроль, а делает что-то, что даёт ему ощущение контроля, — изменения становятся необратимыми.

Как это работает? Вы даёте клиенту задание, которое метафорически повторяет суть его проблемы, но в безопасной, игровой форме. Самое важное: вы никогда не объясня-

ете клиенту связь между заданием и его проблемой. Вы просто предлагаете это как эксперимент. Бессознательное само установит связь.

Вот несколько примеров, которые вы можете давать после соответствующих метафор.

Метафора «Листья на воде» учит наблюдать за мыслями, не цепляясь за них. Живым заданием к ней может стать такая практика: каждый вечер перед сном в течение пяти минут клиент сидит с закрытыми глазами и просто называет вслух мысли, которые приходят. Не анализируя, не оценивая. Как листья, проплывающие мимо. Можно даже вести дневник «проплывающих листьев» — просто записывать их, чтобы увидеть, как они приходят и уходят.

Метафора «Старая тропа» — про привычные деструктивные паттерны, по которым мы ходим годами. Живым заданием здесь может стать вот что: в течение недели каждый раз, когда клиент поймает себя на привычной реакции — например, прокручивании обид, желании накричать или уйти в молчание, — он делает одно маленькое, но новое действие. Встаёт. Пьёт воду. Смотрит в окно. Делает три глубоких вдоха. Это и есть тот самый «шаг в чащу», о котором мы говорили в истории.

Метафора «Кастрюля с водой», где речь идёт о нетерпении и гиперконтроле. Отличным заданием будет завести простое растение. Или купить цветок в горшке. И поливать его строго по расписанию — не чаще и не реже. Просто за-

мечать, как оно растёт само, без постоянного вмешательства. Без желания «заглянуть под крышку» каждые пять минут.

Метафора «Человек с лопатой в яме» — про чувство беспомощности и привычку «копать вниз» жалобами и самобичеванием. Живым заданием к ней будет: каждый день делать одно маленькое дело, которое клиент давно откладывал. Неважно, насколько крошечное. Написать одно письмо. Убрать одну вещь на место. Просто позвонить. Главное — почувствовать, что он может копать не только вниз. Он может копать ступеньки.

Метафора «Зыбучие пески» — про борьбу с эмоцией, которая только затягивает сильнее. Живое задание звучит так: когда тревога или паника накрывает, клиент не пытается от неё убежать или подавить. Он садится, закрывает глаза и говорит себе: «Я в зыбучих песках. Я не дёргаюсь. Я лежу на спине и дышу». И просто наблюдает за тем, как эмоция приходит и уходит. Как волна, которая накатывает и откатывает.

Главное правило: задание должно быть выполнимым и не вызывать сопротивления. Начинайте с малого. С самого малого. И всегда обсуждайте на следующей сессии: «Что вы чувствовали, когда делали это? Что заметили в теле?» Не спрашивайте «поняли ли вы смысл». Спрашивайте о телесных ощущениях. Тело не врёт.

Когда клиент переносит образ из кабинета в свою реальную жизнь, метафора перестаёт быть красивой историей.

Она становится опытом. А опыт, прожитый в теле, — это единственное, что действительно меняет нас.

КОГДА НЕ СТОИТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ МЕТАФОРУ

Тоже важно знать.

Если клиент в остром кризисе — сначала дайте выговориться, потом историю.

Если клиент говорит: «Только без этих ваших образов, я конкретный человек» — не давите. Начните с фактов, метафору предложите позже, как эксперимент.

Если вы сами устали и не чувствуете метафору — лучше возьмите другую или отложите на следующую сессию. Клиент чувствует фальшь.

ЧАСТЬ 1. МИР НЕ ТАКОЙ, КАКИМ КАЖЕТСЯ

Метафоры об обстоятельствах

О чём эта часть и зачем она клиенту

Прежде чем менять что-то в жизни, клиенту нужно понять одну вещь, которая звучит почти оскорбительно, когда слышишь её впервые: **внешний мир не виноват в вашем внутреннем состоянии.**

Звучит просто. Но почти никто в это не верит.

Клиент приходит и говорит: «У меня депрессия, потому что работа плохая. Вот поменяю работу — и всё наладится». Или: «Я злой, потому что жена меня допекла. Разведусь —

стану спокойным». Или: «Я ничего не стою, потому что у меня нет своего жилья. Как только куплю — зауважаю себя».

И мы, специалисты, киваем. Понимаем. Сами так думали лет десять назад.

Но правда в том, что **обстоятельства — это просто декорации**. Они не пишут сценарий. Они даже не включают свет. Всё, что кажется важным снаружи — машина, партнёр, статус, город, вес, должность, — это просто объекты. У них нет встроенной кнопки «сделать меня счастливым». Не потому что мир злой. А потому что такой функции не существует.

Часть 1 — про то, как помочь клиенту это **почувствовать**, а не просто понять головой.

Здесь мы не учим «правильно мыслить». Мы расшатываем старую конструкцию: «Если изменить А, то изменится Б». И показываем, что А и Б вообще не соединены проводами.

Эти метафоры можно использовать в самом начале работы, когда клиент ещё крепко держится за иллюзию внешних причин. Или в моменты, когда он буксует и говорит: «Всё бесполезно, потому что обстоятельства не меняются».

Какие метафоры вас ждут в этой части

Всего их девять. Каждая — про свой угол зрения на обстоятельства.

Пустая комната — про то, что внешние объекты не греют, если внутри холодно.

Стук за стеной — про то, как мозг дорисовывает ужасы

из нейтральных сигналов.

Кастрюля с водой — про то, что нетерпение и контроль замедляют результаты.

Мёрзлое стекло — про то, почему менять обстоятельства бесполезно, если не менять способ смотреть.

Платформа и поезд — про то, что страдания возникают из-за ярлыка «опоздал» или «не вовремя».

Протокол заседания — про то, как отличить факт от интерпретации.

Соседний ряд в самолёте — про то, как перестать бороться с неизбежным и принять его как фон.

Зеркальный коридор — про то, как мы ищем причины вовне, а носим их в себе.

Чужая карта — про то, что мы пытаемся жить по чужим сценариям.

Все они ведут к одной точке: **свобода начинается не с изменения мира, а с изменения отношений с миром.**

А теперь — давайте внутрь.

Метафора №1. ПУСТАЯ КОМНАТА

История для клиента:

«Представьте себе, что вы въехали в новую квартиру. Большую, светлую, с высокими потолками. Но в ней почему-то холодно. Вы думаете: «Наверное, дело в мебели». Вы покупаете дорогой диван. Ставите торшер. Вешаете картины. В комнате становится красиво, но холодно всё равно.

Вы решаете: «Диван не тот». Меняете на другой. Потом третий. Приглашаете гостей — они восхищаются интерьером. А вы сидите в свитере и мёрзнете.

Потом вы замечаете, что сосед напротив в точно такой же квартире ходит в футболке и улыбается. Вы заходите к нему. У него дешёвый старый диван, на стенах пятна, но тепло. Он пьёт чай и говорит: «Ой, я просто батарею включил. А ты что, не знал?»

Вы возвращаетесь к себе. Опускаете руку за батарею. Она холодная. Вы поворачиваете вентиль. И через полчаса комната наполняется теплом. Диван, картины, торшер — всё осталось тем же. Но теперь это дом».

Разговор после метафоры (не лекция, а диалог):

— Как вам кажется, что в этой истории про вас?

— Когда в последний раз вы меняли что-то снаружи, надеясь, что изменится внутри?

— А что будет, если представить, что «батарея» — это что-то внутри вас, к чему вы никогда не прикасались, потому что всё верили в диваны?

Для чего эта метафора:

Чтобы мягко, без сопротивления, впустить в голову клиента мысль, которая обычно вызывает агрессию: *«Внешние изменения не лечат внутреннюю пустоту».*

Как помогает в работе:

Клиент приходит с запросом «поменять партнёра/работу/город». Вместо того чтобы спорить, вы даёте эту историю.

И клиент сам делает шаг к осознанию. Это экономит десятки часов терапии.

К чему подводит клиента:

К простому и пугающему выводу: «Ни одна вещь, ни один человек, ни одно событие не заставит меня чувствовать себя лучше, пока я не нашёл свой внутренний источник тепла. Искать тепло в диванах — бессмысленно».

Как использовать в работе (конкретные фразы):

«Давайте сыграем в игру. Вы получили то, что хотите. Прошёл месяц. Что конкретно изменилось в вашем повседневном ощущении себя? А если ничего не изменилось — что тогда?»

«Как вы думаете, почему ваш сосед (друг/коллега/знакомый), у которого нет того, чего хотите вы, иногда бывает счастливее вас?»

Метафора №2. СТУК ЗА СТЕНОЙ

История для клиента:

«Однажды вечером вы сидите дома один. За стеной — соседская квартира. Пустая. Вы это точно знаете, потому что сосед уехал в командировку.

И вдруг — стук. Три раза. Чётко. Отчётливо.

Что вы почувствуете? Что подумаете? Воры? Мыши? Галлюцинация? Начнёте прислушиваться. Сердце забьётся быстрее. Может быть, возьмёте нож на кухне или позвоните другу.

А потом вы вспоминаете, что у соседа старая батарея. Она расширяется от тепла и стучит по трубам. Это всего лишь отопление.

Вы выдыхаете. Смеётесь. Кладёте нож.

Вопрос: изменился ли сам звук? Нет. Он был и остался тем же стуком. Изменилось значение, которое вы ему приписали. В первый раз это был «сигнал опасности». Во второй — «шум коммуникаций»».

Разговор после метафоры:

— А в вашей жизни есть такие «стуки»? События или слова, которые вы слышите, как опасность, а потом оказывается — просто батарея?

— Как понять, где реальная угроза, а где ваша интерпретация?

— Что, если ваш партнёр, сказавший «нам надо поговорить», — это не начало расставания, а просто желание поговорить?

Для чего:

Показать механизм создания тревоги. Клиент увидит, как его мозг берёт нейтральный стимул и превращает его в катастрофу. И что сам стимул не изменился — изменилась только история.

Как помогает:

При панических атаках, социальной тревоге, подозрительности, ревности, страхе оценки. Клиент начинает отличать факт от вымысла.

К чему подводит:

К идее, что мы не реагируем на реальность. Мы реагируем на наши *предположения* о реальности. И если предположение убрать — страх уходит сам собой.

Как использовать (фразы):

«Давайте прямо сейчас сделаем так: вы скажете мне только факты. Без версий. Без догадок. Без «а вдруг». Что именно произошло? Не «меня отвергли», а...»

«Если бы этот стук за стеной был просто звуком — каким бы он был? Не опасным, не нейтральным, а просто... звуком?»

Метафора №3. КАСТРЮЛЯ С ВОДОЙ

История для клиента:

«Вы когда-нибудь варили пасту? Ставите кастрюлю на огонь. Вода начинает нагреваться. Вы знаете, что до кипения нужно минут семь. Но вы торопитесь. Вы подходите к плите каждые тридцать секунд. Поднимаете крышку. Смотрите — не закипело. Опускаете крышку. Через минуту снова поднимаете.

Вода не кипит.

Вы начинаете злиться. Переставляете кастрюлю на другую конфорку. Увеличиваете огонь до максимума. Снова поднимаете крышку.

Вода не кипит.

А потом вы выходите из кухни на пять минут. Возвраща-

етесь — вода кипит вовсю, крышка пляшет, пар валит.

Что случилось? Вода кипела всё это время. Но каждый раз, когда вы поднимали крышку, температура падала. Вы сбрасывали давление. Ваше внимание, ваше нетерпение, ваш контроль — они не ускоряли процесс. Они его тормозили».

Разговор:

— В какой сфере вашей жизни вы сейчас «стоите над кастрюлей и поднимаете крышку»?

— Что будет, если вы просто поставите воду на огонь и отойдёте?

— А что страшного в том, что вы не контролируете процесс каждую минуту?

Для чего:

Лечить нетерпение, тревогу ожидания, контроль перфекциониста.

Как помогает:

Когда клиент жалуется, что «ничего не меняется», хотя проверяет результаты по сто раз на дню. Или, когда он боится отпустить ситуацию, потому что «если я не проконтролирую — всё рухнет».

К чему подводит:

К контр-интуитивному выводу: иногда, чтобы что-то получилось быстрее, нужно перестать это трогать. Доверие и расслабление — не враги результата, а его союзники.

Как использовать:

«А что будет с вашим проектом/отношениями/выздоров-

лением, если вы на неделю перестанете его проверять? Представьте, что будет, если вы просто оставите кастрюлю на огне и уйдёте в другую комнату?»

Метафора №4. МЁРЗЛОЕ СТЕКЛО

История для клиента:

«Зима. Мороз минус двадцать. Вы садитесь в машину. Всё стекло заледенело. Вы включаете дворники, брызгаете жидкостью из бачка, но она закончилась. Вокруг — ни заправки, ни магазина.

И вдруг вы видите мост. С него капает вода. Настоящая, жидкая. Вы думаете: «Отлично, сейчас я подставлю стекло, вода смое лёд — и я поеду дальше».

Вы выходите из машины, подставляете лобовое стекло под капли. Вода попадает на лёд... и моментально замерзает сама. Теперь на стекле не просто изморозь, а сплошная ледяная корка. Вы ничего не видите. Вы в ловушке.

Вам казалось, что вы решаете проблему. Вы заменили одно обстоятельство (отсутствие воды) другим (наличие воды). Но проблема не исчезла. Она превратилась в другую, более страшную. Потому что вы не изменили главного — температуры. Лёд не растает, пока на улице минус двадцать».

Разговор:

— В вашей жизни было так, что вы меняли «обстоятельства» на «обстоятельства», а становилось только хуже?

— Что в вашей ситуации является «температурой» —

тем, что на самом деле нужно менять, а не просто подливать новую воду?

— Почему так хочется сделать хоть что-то (даже вредное), чем не делать ничего и сначала подумать?

Для чего:

Предостеречь от импульсивных решений. Показать, что замена одного внешнего фактора другим — это не решение, а иллюзия решения.

Как помогает:

Когда клиент хочет сбежать из отношений, уволиться с работы, переехать в другой город, думая, что «там будет лучше». Метафора мягко ставит вопрос: «А с вами лично что изменится? Вы приедете туда таким же замёрзшим».

К чему подводит:

К пониманию, что сначала нужно разобраться с «температурой» — своим внутренним состоянием, способом думать, отношением к себе. А потом уже решать, куда ехать и с кем жить.

Как использовать:

«Если бы ваша внутренняя «температура» поднялась выше нуля — что бы вы увидели на том же самом стекле?»

«Давайте отложим решение о смене работы/партнёра на месяц. За этот месяц мы поработаем с вашим восприятием. А потом вы решите — уходить или нет. Потому что с мёрзлым стеклом везде будет лёд».

Метафора №5. ПЛАТФОРМА И ПОЕЗД

История для клиента:

«Вы стоите на платформе вокзала. Расписание говорит: поезд прибудет через пять минут. Вы смотрите на часы. Пять минут проходит. Десять. Поезда нет. Вы начинаете нервничать. Оглядываетесь: а вдруг вы не на той платформе? Может, он уже ушёл? Может, рейс отменили? Вы идёте к информационному табло, ищите диспетчера, злитесь на железную дорогу.

Через сорок минут поезд прибывает.

Вы запрыгиваете в вагон и ещё полчаса возмущаетесь: «Опоздал! Кошмар! Никогда ничего не делаю вовремя!»

А рядом с вами на платформе всё это время стоял человек. Он слушал музыку в наушниках. Смотрел на облака. Пританцовывал. Когда поезд пришёл, он легко подхватил сумку и зашёл в вагон.

Для вас поезд *опоздал*. Для него поезд *пришёл*.

Вопрос: изменилось ли что-то в поезде? Нет. Он приехал в то же время. Изменилось значение, которое вы ему дали. «Опоздал» и «пришёл» — это не факты. Это ярлыки, которые вы наклеили на реальность».

Разговор:

— В чём ваша жизнь «опаздывает»? А что, если она просто идёт?

— Что вы почувствуете, если уберёте слово «должен»? Не «партнёр должен позвонить», а «партнёр позвонит или не

позвонит». Не «я должен был достичь этого к тридцати», а «я достигну этого, когда достигну».

— Кто тот человек в наушниках в вашей жизни? Что он знает такого, чего не знаете вы?

Для чего:

Снять страдания от несовпадения реальности с планом. Показать, что проблема не в событиях, а в ментальном расписании.

Как помогает:

При перфекционизме, синдроме отложенной жизни, вечном чувстве «я опаздываю», зависти к чужим срокам.

К чему подводит:

К свободе от слова «должен». К принятию того, что у жизни нет расписания, которое вы утвердили. И что вы можете либо танцевать на платформе, либо беситься — поезд от этого не ускорится.

Как использовать:

«Давайте представим, что вы — начальник вокзала. Вы можете менять расписание? Нет. А можете менять отношение к опозданиям? Да».

«Что случится страшного, если вы признаете, что поезд пришёл именно тогда, когда должен был прийти?»

Метафора №6. ПРОТОКОЛ ЗАСЕДАНИЯ

История для клиента:

«Представьте, что вы в зале суда. Судья, присяжные, сте-

нографистка. Идёт процесс по вашему делу.

Адвокат спрашивает свидетелей: «Что именно произошло?».

Первый свидетель: «Он на меня обиделся».

Судья: «Обиделся — это не факт. Это ваша интерпретация. Фактом будет: он сказал конкретные слова или совершил конкретные действия. Что именно он сделал?»

Второй свидетель: «Он грубо со мной разговаривал».

Судья: «Грубо — это оценка. Фактом будет: повысил голос? Использовал нецензурные слова? Что именно было сказано?»

И вот, после нескольких часов допросов, остаётся протокол — список голых фактов. Без «обиделся», без «грубо», без «предал», без «несправедливо». Только то, что видели камеры и слышали микрофоны.

А потом судья говорит вам: «Всё остальное, что вы рассказывали — ваша версия. Версия не является уликой. Версия не является фактом»».

Разговор:

— Какая ситуация в вашей жизни нуждается в «зале суда»? Что там было на самом деле, без ваших версий?

— Если убрать все слова-ярлыки (он меня предал, она меня унизила, они меня не уважают) — что останется?

— Как вы думаете, сколько процентов вашей текущей боли — это факты, а сколько — версии?

Для чего:

Научить клиента отделять факты от интерпретаций — базовый навык когнитивной гибкости.

Как помогает:

При конфликтах, обидах, чувстве несправедливости, ощущении себя жертвой.

К чему подводит:

К ошеломляющему открытию: 90% душевной боли — это не то, что произошло. Это то, что вы *додумали* о том, что произошло.

Как использовать:

«Давайте прямо сейчас сыграем в суд. Вы — свидетель. Я — судья. Вы говорите факт. Я останавливаю, как только слышу интерпретацию. Попробуем?»

«Если бы это дело разбирал робот без эмоций — что бы он записал в протокол?»

Метафора №7. СОСЕДНИЙ РЯД В САМОЛЁТЕ

История для клиента:

«Вы летите ночным рейсом из Москвы в Мексику. Десять часов полёта. Вы заходите в салон, находите своё место. Рядом — пусто. Два кресла свободны. Вы радуетесь: сейчас я вытяну ноги, положу голову, выплюсь.

За две минуты до закрытия дверей стюардесса подводит к вашему ряду женщину с маленьким ребёнком. Ребёнок плачет. И плачет громко. И не перестаёт.

Женщина садится рядом. Ребёнок орёт. Вы понимаете:

спать не получится. Ни ближайший час, ни два, ни три.

У вас есть три варианта.

Первый: смотреть на мать с осуждением. «Не умеет воспитывать. Не может успокоить. Весь полёт испортила». Вы сидите, злитесь, буравите её взглядом. Ребёнок орёт. Вам не спится. И при этом вы ещё и злой.

Второй: попытаться вмешаться. Строить рожицы ребёнку, трясти погремушкой, предлагать помочь. Ребёнок, может, на секунду замолкает, потом орёт с новой силой. Вы устали, раздражены, потратили кучу энергии — и всё равно не спите.

Третий: принять, что плач ребёнка — это такой же шум двигателя. Такой же гул кондиционера. Такое же дребезжание тележки с едой. Ничего личного. Просто часть звукового ландшафта полёта. Вы расслабляетесь, кладёте голову на подголовник и... засыпаете. Не потому что тихо. А потому что вы перестали бороться.

Ребёнок не перестал плакать. Изменились вы.

Плач был, есть и будет. Но теперь он вам не мешает».

Разговор:

— Кто в вашей жизни этот «плачущий ребёнок»? Что это за обстоятельство, которое вы не можете изменить, но с которым вы боретесь каждый день?

— Какую энергию вы тратите на первую и вторую стратегию? Что бы с вами было, если бы вы выбрали третью?

— А что, если «перестать бороться» — это не капитуля-

ция, а единственный разумный способ?

Для чего:

Научить экологичному отношению к неизбежным раздражителям и неконтролируемым обстоятельствам.

Как помогает:

Когда клиент годами страдает из-за того, что не может изменить: характер начальника, погоду, прошлое, здоровье, экономическую ситуацию, поведение другого человека.

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.