

Між молотом і ковадлом: використання Символічного моделювання з патернами, що зв'язують

Джеймс Лоулі й Пенні Томпкінс

Переклад: Юлія Басманова

Символічне моделювання — методологія, «орієнтована на результат», але це не означає, що ми ігноруємо проблеми. У статті визначено три типи проблем і описано, як працювати з клієнтськими проблемами, в яких залучені «зв'язуючі патерни».

Три типи проблеми

Пауль Вацлавик з колегами визначають *труднощі* як «небажаний стан речей, який або можливо розв'язати за допомогою певних поміркованих дій, або є поширеною життєвою ситуацією, для якої не існує відомого рішення і з якою — принаймні поки що — потрібно просто жити». Такі випадки — хліб з маслом для коучингу. Коли запит клієнта становлять труднощі, клієнт зазвичай може продуктивно та відносно швидко перейти до націленості на бажаний результат.

Вацлавик також каже, що існує проблема іншого типу: «безвихідь, взаємне блокування, вузол» — або *зв'язка (bind)*, як ми її називаємо. Зв'язка — це *патерн*, який клієнт вважає невідповідним або марним і який він або вона не в змозі змінити. Це не тільки складна проблема, але, що критично, *самопідтримуваний* патерн, з якого, переживаючи зсередини, здається, немає виходу.

Зв'язки часто створюються, коли «розв'язок» попередньої проблеми має небажані побічні наслідки. Візьмемо як приклад приховування правди. Воно може розв'язати негайну проблему, але чим довше підтримується обман, тим гірше буде, якщо правда вийде назовні; отже, брехня має зберігатися, часто шляхом подальшої брехні, і таким чином патерн продовжується. Це переходить від труднощів до зв'язки, коли клієнт також хоче бути чесним і почувається винним, коли бреше. Тепер йому доводиться боротися з почуттям провини *та* страхом бути викритим. Він не може уникнути одного, не викликавши іншого.

По-третє, Грегорі Бейтсон і його колеги визначили структуру *подвійного зв'язування*. Ці патерни характеризуються первинною зв'язкою, розв'язанню якої перешкоджає присутність *вторинної зв'язки*, що діє на вищому рівні. Навіть якщо клієнт знайде спосіб вийти з первинної зв'язки, вторинна зв'язка гарантує, що він не зможе реалізувати або підтримувати рішення. Поширеною вторинною зв'язкою є віра в те, що станеться щось жахливе, якщо заговорити про проблему. Таким чином слон в офісі стає більшим і більшим, тому що кожен боїться за свою роботу, якщо про нього згадає. На щастя, патерни, що справді зв'язують подвійно, рідко зустрічаються в коучингу.

Як дізнатися, коли варто зосередитись на проблемі клієнта?

Ми використовуємо дві рекомендації, щоб допомогти нам вирішити, коли допомагати *клієнту самоделювати* свою проблему:

1. Коли клієнт показує, що його або її *бажаний* результат не може відбутися або не відбудеться.
2. Коли клієнт визначає шляхи досягнення бажаного результату, але практика показує, що *насправді* він його не досягає.

І «А», і «Б» свідчать про наявність зв'язуючого патерну — і це завжди включатиме принаймні *два несумісних наміри*. Зв'язуючий патерн зазвичай матиме одну або декілька з наступних характеристик:

Колоподібність	«Я ходжу по колу.»
Кожен варіант неприйнятний	«Всі дороги ведуть до пекла.»
Коливання	«Крок вперед, крок назад.»
Застрагли, в пастці чи ув'язнені	«Я між молотом і ковадлом.»
Надзвичайно складна розповідь	«Я заблукав у створеному мною лабіринті.»
Самопосилання	«Я хочу зупинитися, але не роблю цього.»

Для всіх цих конфігурацій існує метапатерн: у межах зв'язуючої логіки, що б клієнт не робив або уявляв, що робитиме, виходу зі скрутного становища немає. В цій позиції важко знаходитися, особливо якщо клієнт вважає себе вправним вирішувачем проблем. І як у сипучих пісках, чим більше він намагається застосувати свої раніше успішні стратегії розв'язання проблем, тим стає гірше.

Щоб звільнитися від впливу зв'язаності власною логікою, клієнт знайде способи закрити очі на реальність своєї ситуації. Полегшення може бути лише тимчасовим, адже, зазвичай раніше, ніж пізніше, щось активує зв'язку, і він неминуче знову пройде через патерн.

Зв'язки можуть підтримуватися протягом дуже тривалого часу, але коли клієнт звертається за допомогою, це зазвичай означає, що наслідки невіршення зв'язуючої логіки *зростають до порогового значення*. Коли реакція клієнта на зв'язку посилюється, йому стає важче ігнорувати її, і він мотивований щось з цим зробити. У прикладі приховування правди, можливо, почуття провини зростає до нестерпного ступеня, або збереження обману означає, що життя стає все більш заплутаним, або зміна обставин означає, що наслідки продовжування брехні будуть надзвичайно серйозними. Іншими словами, як любить казати Керолін Мейс: «Коли біль від того, щоб залишатися незмінним стає більшим, ніж біль від змін, люди бажають змінюватися».

Як дізнатися, що відбувається «А»?

У книзі «*Метафори в розумі*» ми визначили п'ять етапів сесії символічного моделювання. На кожному етапі є свої показники того, коли потрібно звертати увагу на проблему клієнта:

1. Коли клієнт не може визначити бажаний результат.
2. Коли клієнт не може розвинути або підтримувати детальний опис бажаного результату.
3. Коли очікувані наслідки досягнення бажаного результату є неприйнятними для клієнта (або організації).
4. Коли клієнт не може визначити умови, за яких можна досягти бажаного результату. Або логіка умов, необхідних для змін, означає, що їх неможливо втілити.
5. Коли дозрівання змін переривається проблемою, яка не може бути включена в бажаний результат.

Як дізнатися, що відбувається «Б»?

Коли протягом кількох сесій клієнт:

- Продовжує демонструвати патерн проблеми.
- Попри свої найкращі наміри, не може досягти бажаного результату.
- Досягає бажаного результату, але тільки на обмежений час, перш ніж повернутися до попереднього патерну проблеми.
- Каже, що результат відбувся, але патерн проблеми залишається, часто в іншій формі або в іншому контексті.

Що робити, коли є очевидним зв'язуючий патерн?

Ми використовуємо чисту мову Девіда Гроува, щоб допомогти клієнтам самоделювати свою внутрішню та зовнішню поведінку, доки вони не визначать, що заважає досягненню їхнього бажаного результату. Іншими словами, ми допомагаємо клієнтові мапувати структуру та логіку патерну, поки він не усвідомить, що потрапив у зв'язку. Щойно він це зробив, з типом «А» ми запрошуємо його переглянути *весь патерн*.

З типом «Б», коли клієнт каже нам, що, попри всі зусилля, може підтримувати бажаний результат лише тимчасово, ми допомагаємо самоделювати те, що відбувається *в момент, коли* він «не справляється» з новою поведінкою та «повертається» до старого патерну. Те, як він це робить, буде частиною зв'язуючого патерну.

Моделювання на рівні патерну вимагає іншого типу мислення. Це вимагає спрямовувати наші запитання на мережу відносин, а не на деталі. Метафори створені спеціально для того, щоб передати складність патерну. Один клієнт описав свою ситуацію як наче двоє стрільців, що стоять один навпроти одного, жоден з яких не хоче вступати в перестрілку, але обидва знають, що їм доведеться випередити іншого, щоб залишитися живим, і якщо один з них зробить найменший рух, щоб піти або почати переговори, його застрелять.

Ми запрошуємо клієнтів створити метафору для свого зв'язуючого патерну, резюмуючи ключові відносини зв'язки та запитуючи:

І це [зв'язуючий патерн] як що?

або

І [зв'язуючий патерн]. І це все як що?

Що робити, коли клієнт розпізнав зв'язуючу логіку?

Розвинувши характеристики метафори, ми запитуємо:

І коли [весь патерн/максимальне обмеження/точка вибору], що б ви хотіли, щоб сталося?

Зауважте, що це запитання не вимагає бажаного результату замість проблеми (як робиться в НЛП), а також не обходить проблему (як у підходах, орієнтованих на рішення), а скоріше воно запитує бажаного результату, *враховуючи поточну реальність* зв'язуючого патерну. Якщо клієнт тепер може уявити собі бажаний результат, ми використовуємо його як зміст для решти сесії.

Що робити, якщо це не розв'язує зв'язку?

Це означає, що може працювати *подвійно зв'язуючий патерн*. Ми повторюємо весь процес, ідентифікуючи метафору того, як вторинна зв'язка перешкоджає розв'язанню первинної зв'язки, тобто ми продовжуємо моделювання на вищому, більш інклюзивному рівні.

Маєте додаткові поради щодо роботи зі зв'язками?

Терплячість окупається. Бажано розкласти всі частини пазла, перш ніж почати їх з'єднувати. Моделювання патернів подібне. Потрібен час і декілька повторень, перш ніж стануть зрозумілими всі ключові елементи та логіка відносин.

Наполегливість окупається. Клієнти у зв'язках регулярно захоплюються деталями або прикладами. Це лише деякі з творчих способів, які клієнти знаходять, щоб відволіктися від реальності своєї ситуації, особливо чим ближче вони наближаються до «цього». Щоразу, коли клієнту вдається відволіктися, ми запрошуємо його повернутися до вузла зв'язки.

Ми тримаємося, особливо коли відчуваємо бажання втрутитися або перемикнути на інший процес. У ці моменти, ймовірно, клієнт знаходиться на межі чогось значного. Наша робота полягає в тому, щоб «залишатися на місці» і зосереджувати увагу клієнта на цій межі. Ми використовуємо прості чисті запитання і робимо якомога менше. Ми не намагаємося розв'язати проблему за них. Натомість ми даємо їхнім творчим здібностям шанс придумати щось нове — і зазвичай ми обоє буваємо вражені. Це таїнство виникнення в самоорганізованій системі.

Зосереджуємо увагу клієнта на реальності його ситуації, як він її визначає, використовуючи його точні слова. Це заохочує визнати все як є, і те, що зв'язка не має розв'язку за власною логікою — навіть якщо вони не хочуть цього визнати. Ми робимо це:

- Роблячи зв'язуючу логіку контекстом для наших запитань, наприклад, *І коли [зв'язуюча логіка] тоді що відбувається?*
- Запрошуючи клієнта перетворити концептуальні твердження в чуттєві (і майже завжди метафоричні) описи, наприклад, *І як ви знаєте, [...]?*
- Сприяння клієнтові втілити або виконати зв'язку, а потім використати поведінку тіла як зворотний зв'язок.

Продовжуємо перевіряти наміри всіх символів/частин/чинних сил, залучених до патерну — особливо очевидно проблемних — оскільки ми очікуємо, що вони змінюватимуться, коли система клієнта пристосовується до наслідків наших запитань. Ми відстежуємо всі поточні бажані результати та наміри. Коли відбуваються зміни, зазвичай, спонтанно, ми їх дозріваємо і перевіряємо, щоб усі наміри були задоволені.

Використовуємо те, що клієнт робить тут і зараз щоразу, коли зв'язуючий патерн проявляється в кімнаті. Коли це відбувається, ми запитуємо: *І що відбувається зараз?* Це ми називаємо «увімкнутися наживо».

Пильнуємо потенційні ресурси. Ми приділяємо час розвиненню ресурсів, щойно вони з'являються, оскільки вони можуть бути каталізатором змін або можуть спонукати до виявлення іншої частини зв'язуючої логіки. Значні ресурси часто бувають непримітними. Вони можуть бути аномальними, зовні незначними, допустовими або прихованими на задньому плані. Кінець нитки, яка розплутує зв'язуючий патерн, часто виникає за межами часу/простору/рівня/перспективи, які обмежують початковий патерн.

Особливо пильнуємо маленькі зміни та дозріваємо їх, щойно вони виникають. Іноді весь зв'язуючий патерн трансформується в момент «шляху в Дамаск». Частіше невеликий зсув починає зараження, яке зрештою має великий вплив. Навіть якщо здається, що нічого не змінюється під час сесії, змодельювавши свою зв'язуючу логіку та визначивши бажаний результат відносно до зв'язки, клієнт, імовірно, виявить, що все вже ніколи не може бути таким, як раніше.

Зберігаємо позицію «Подивимось, що станеться», доки не отримаємо поведінкові докази того, що будь-які зміни підтримувалися протягом тривалого часу. Вплив від деяких змін може проявлятися протягом тижнів, місяців або навіть років.

Нарешті, ми пам'ятаємо, що *робота з патернами, які зв'язують — це процес розвитку*. Наступний етап еволюції клієнта може виникнути тільки з його поточного способу існування у світі. Таким чином зв'язуючі патерни є дверима до трансформації, оскільки вони вказують на наступний напрямок розвитку клієнта.

Додаткова література

Грегори Бейтсон, «Кроки до екології розуму: збірка есе з антропології, психіатрії, еволюції та епістемології» (1972).

Джеймс Лоулі й Пенні Томпкінс:

Metaphors in Mind: Transformation through Symbolic Modelling (2000)

[Modelling the Structure of Binds and Double Binds](#), *Rapport 47*, весна 2000

[When the Remedy is the Problem](#) (2005)

[What are Double Binds?](#) (2013)

Caroline Myss, Peter Occhiogrosso, *Defy Gravity: Healing Beyond the Bounds of Reason*, Hay House (2011).

Paul Watzlawick, John Weakland, Richard Fisch, *Change: Principles of Problem Formulation and Problem Resolution* (1974).