

# Быть Гур Гуровичем



Сергей и Дина  
**Волсини**

# Сергей и Дина Волсини

# Быть Гур Гуровичем

## Серия «Записки консультанта»

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=23101411](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23101411)*

*Быть Гур Гуровичем. Записки консультанта: Издатель ИП Волсини*

*С.Н.; Москва; 2016*

*ISBN 978-5-00037-001-8*

### **Аннотация**

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 взаимовлияние 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.

# Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Сапожник без сапог                | 6  |
| Раздел 1. Знакомство с профессией | 9  |
| Глава 1. Первая встреча           | 12 |
| Глава 2. Возраст клиента          | 21 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 36 |

# 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 са-

погами – 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 здрасьте! 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, реализуем?

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 посудите: 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. Решешь 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, опаз-

дывает, пусть злится на тебя, на себя и на весь мир, пусть врёт жене, что уехал по срочному делу, и врёт 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 веди 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 слу-

чило? 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 приголубить, 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.

ке, 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 попотеть! 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-кроватки, 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 случилось такого, чтобы в подобных обстоятельствах мне сообщали о рождении ребенка ровно через девять месяцев.

Чем ближе к тридцати, тем смышленнее 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 рань-

ше 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 видаться 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 пространственных 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 одолевать неприятное чувство, что ты причастен к какой-то лжи. Умом ты понимаешь, что придраться 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 никакое 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 твое 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, перевозносить 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 нескольку 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 поделаться.

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 напрямую 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 кли-

ентка 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 бабушкой 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 глотком 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.

# 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.