**Модуль 3. Клинико-психологическое и экспериментально-психологическое изучение больных с психосоматическими заболеваниями дыхательной системы и опорно-двигательного аппарата.**

**Тема №3**

**Тема:** Клинико-психологическое и экспериментально-психологическое изучение больных с психосоматическими заболеваниями дыхательной системы и опорно-двигательного аппарата (продолжение).

**Вопросы:**

***Теоретические вопросы, подлежащие рассмотрению:***

1. Применение НЛП в психологической коррекции психосоматических больных.

***Практическая часть занятия:***

*Экспериментально-психологическое исследование пациента с заболеванием дыхательной системы / с заболеванием опорно-двигательного аппарата:*

1. Проведение экспериментально-психологического исследования больного с использованием следующих методов:

* Клинический опросник для выявления и оценки невротических состояний.
* Шкала депрессии Бека.
* Личностная шкала проявлений тревоги Тейлора.
* Тест фрустрационных реакций Розенцвейга.
* Тест описания поведения Томаса.
* Опросник Плутчика–Келлермана–Конте «Индекс жизненного стиля».
* Опросник «Уровень субъективного контроля» (УСК) Дж. Роттера.

2. Обработка результатов исследования.

***Теоретическая часть занятия:***

В завершении занятия студенты представляют преподавателю устный отчет по проведенной работе и заполненные бланки психологических тестов. Также студенты выполняют тестовые задания по теме занятия.

**Основные понятия темы:** экспериментально-психологическое исследование, фрустрационная толерантность, механизмы психологической защиты, локус контроля.

**Рекомендуемая литература:**

1. Дереча, В. А. Основы психосоматики [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов фак. клин. психологии / В. А. Дереча, Г. И. Дереча ; ОрГМА. - Электрон. текстовые дан. - Оренбург : [б. и.], 2013. - 1 эл. опт. диск. - Загл. с титул. экрана. - (в конв.) : Б. ц. (89 с.)
2. Дереча, В. А. Практикум по психосоматике [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов фак. клин. психологии / В. А. Дереча, Г. И. Дереча ; ОрГМА. - Электрон. текстовые дан. - Оренбург : [б. и.], 2013. - 1 эл. опт. диск. - Загл. с титул. экрана. - (в конв.) : Б. ц.
3. Клиническая психология [Текст] : учебник / ред. Б. Д. Карвасарский. - 3-е изд., стер. - СПб. : Питер, 2007. - 960 с.
4. Кулаков, С. А. Основы психосоматики [Текст] : практикум / С. А. Кулаков. - СПб. : Речь, 2003. - 288 с. : ил. - (Психологический практикум).
5. Малкина-Пых И. Г. Психосоматика [Текст] : справочное издание / И. Г. Малкина-Пых, 2009. - 1024 с.
6. Сидоров П.И. Клиническая психология: Учеб. для студентов мед вузов/ П.И. Сидоров, А.В. Парняков. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ГЭОТАР-МЕД, 2008. - 880 с.: ил.

**Теоретический материал к Модулю 3 к теме 11.**

**1. Применение НЛП в психологической коррекции психосоматических больных.**

**НЕЙРОЛИНГВИСГИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ (НЛП)**

Теория и практика НЛП подробно описаны во многих работах, как новых, так и ставших уже классическими (Альдер, 1998, 2000; Андреас, Андреас, 1999а, 19996; Андреас и др. 2000; Бэндлер, 1998; Бэндлер, Гриндер, 1992, 1994; Гриндер, Бэндлер, 1996; Дилтс, 1994; 1997, 1998; ОКоннор, Сеймор, 1997; Мак-Дермотт, ОКоннор, 1998, и др.). НЛП занимается исследованием структуры субъективного опыта — нашего собственного способа построения своего уникального внутреннего мира, поэтому оно вполне подходит для того, чтобы исследовать здоровье и воздействовать на него (рис. 13).

Для первого знакомства с основными положениями и многими техниками НЛП рекомендуем книгу «Исцеление с помощью НЛП» (Ковалев, 1999).

Здоровье и болезнь с точки зрения НЛП являются субъективными переживаниями. Мы сами определяем уровень своего здоровья, главным образом — оценивая свои ощущения.

• Что значит для вас быть здоровым?

• Как бы вы определили эти слова — «быть здоровыми»?

• Как это можно ощутить?

• Как вы узнаете, что здоровы?

Это главные вопросы о личном определении здоровья. Вопросы намеренно задаются о том, как «быть здоровым», а не о «здоровье».

БОЛЕЗНЬ

|  |  |
| --- | --- |
| **Программа-минимум** | **Программа-максимум** |
| Формулирование цели (результата) нейропрограммирования — психосоматического исцеления | Избавление от глубоких психотравм и последствий стрессов |
|  |  |
| Создание подсознательной готовности к достижению цели | Переопределение смысла и преимуществ болезни |
|  |  |
| Якорение проблемных и ресурсных состояний. Накладывание ресурсов на проблемные состояния и скрещивание якорей | Преодоление ограничивающих убеждений |
|  |  |
| Создание системы образов нового себя посредством «взмаховых» техник | Высвобождение негативных чувств |
| *1* | *1* |
| Субмодальностное редактирование программ и кодов мозга | Перепрограммирование болезни (отвечающих за нее частей) |
| *1* | *1* |
| Избавление от навязчивых и проблемных реакций и состояний | Создание программы исцеления (образов его результата и процесса) |
| *1* | *1* |
| Поддержка процесса исцеления |  |

*I*

Здоровье

*Рис. 13. Алгоритм системы психосоматического исцеления (Ковалев, 1999).*

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ НЛП ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПСИХОСОМАТИКЕ

НЛП построено на двух фундаментальных принципах:

1. *Карта* не есть *территория.* Человеческие существа никогда не могут постичь всей полноты действительности. То, что мы познаем, — лишь наше восприятие этой действительности. Как правило, сдерживает нас или побуждает идти вперед не сама действительность, а наша «карта» — отражение этой действительности. Таким образом,

a) люди реагируют на свое собственное восприятие реальности;

b) каждый человек обладает своей собственной индивидуальной «картой мира». Никакая отдельная «карта» — отражение мира — не является более подлинной или «настоящей», чем любая другая;

c) смысл коммуникации заключается в реакции, которую оно вызывает, независимо от намерений коммуникатора;

d) наиболее «мудрые» и «дружественные» «карты» — те, которые предоставляют наиболее широкий и богатый выбор возможностей, а не те, что являются наиболее «подлинными» или «точными»;

e) люди уже обладают (по крайней мере, потенциально) всеми ресурсами, необходимыми для эффективных действий;

f) любое поведение представляет собой выбор лучшего варианта из имеющихся в данный момент, исходя из возможностей и способностей человека, определяемых его моделью мира;

g) изменения происходят при высвобождении или приведение в действие подходящих ресурсов в рамках конкретного контекста, благодаря обогащению «карты мира» данного человека.

2. Жизнь и сознание являются системными процессами. Следовательно,

a) процессы, происходящие в человеке и при взаимодействии его с окружающей средой, являются системными;

b) невозможно полностью изолировать какую-либо часть системы от всей остальной системы. Люди не могут не оказывать влияния друг на друга. Взаимодействия между людьми образуют такие цепи обратной связи, что человек на самом себе испытывает результаты воздействия его поступков на других людей;

c) системы являются самоорганизующимися и стремятся к естественному состоянию уравновешенности и стабильности. Нет поражений — есть только обратная связь;

d) никакая реакция, опыт или поступок не имеют смысла вне своего контекста или вне отклика, который они за собой влекут. Любое поведение, опыт или реакция могут служить ресурсом или ограничивающим фактором, в зависимости от того, насколько они согласуются с остальной системой;

e) не все взаимодействия в системе происходят на одном и том же уровне. То, что является позитивным на одном уровне, может оказаться негативным на другом. Весьма полезно отделять свой поступок от собственного Я, то есть положительные намерения, функцию, убеждения и т. п., вызывающие данный поступок, от самого поступка;

f) любое поведение (на определенных уровнях) имеет «позитивное намерение». Оно воспринимается или воспринималось как положительные и приемлемые в том контексте, где они получили развитие, и с точки зрения человека, совершившего действие. Гораздо легче и продуктивней реагировать на «благое намерение», чем на проблемное поведение;

g) окружающая обстановка и контексты меняются. Одно и то же действие не всегда будет приводить к одному и тому же результату. Для успешной адаптации и выживания необходима определенная гибкость. Уровень гибкости пропорционален вариативности остальной части системы. По мере усложнения системы требуется все большая степень гибкости;

h) если ваши действия не находят ожидаемого отклика, необходимо варьировать свое поведение, пока не достигнете желаемого.

Все модели и техники НЛП основываются на сочетании этих двух принципов. Между миром и нашим представлением об этом мире («картой») существует неустранимое различие. Мудрость, этика и экология не проистекают из обладания одной «правильной» или «точной» «картой мира», ибо ее создание превосходит человеческие возможности. Задачей скорее является создание возможно более подробной и точной «карты», которая отдавала бы должное системной природе и экологии нас самих и мира, в котором мы обитаем.

Экология в терминологии НЛП — это забота о целостности взаимосвязей между личностью и окружающей средой, динамическое равновесие элементов в системе. В отношении внутренней среды экология — это уравновешенность взаимосвязей между личностью и ее мыслями, поведением, способностями, ценностями и убеждениями.

**\* \* \***

Применению техник НЛП, как и любому практическому навыку, трудно обучиться по книгам (не только пациентам, но и терапевтам). Ниже будут изложены только основные понятия НЛП, имеющие отношение к психосоматике, и его техники, эффективные для терапии психосоматических заболеваний.

**Репрезентативные системы**

- это система опыта мы получаем информацию из окружающего мира и реализуем поведение (храним в памяти)

Информацию берем через органы чувств, потом ее систематизируем и храним в памяти.Она закодирована в образах, воспоминаниях, ощущениях и реализуем через сенсорные каналы.

3 системы.

1.визуальная.Информация через органы зрения, хранение в виде внутренних образов и проецирование во вне какого-то представления.

2. Аудиальная (слуховая). Через органы слуха, хранение в виде звуков,слов, интонации и выход через голос,звуки.

3. Кинестетическая- ощущение.Это тактильное ощущение (холод,тепло,шероховатости).Внутреннее- тяжесть, скованность. Выход через жесты,мимику,движение.

4. Вкус и обоняние редко используются.

Все люди обладают органами чувств, однако по- разному используют их.

Чтобы понять, использовать- увидят,услышать,ощутят.

Нам важно уметь определять, какая система у человека более развита. Для нас главный смысл присоединение.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ВИЗУАЛЬНАЯ**  Вижу,смотрю,выглядет,смотрится  Красивый,яркий,цветной,светлый,темный  Цвет,свет,яркость,обзор,точка зрения,образ,представление,картина,перспектива развития  ясный | **АУДИАЛЬНАЯ**  Слышать,говорить,звучать  Громкий,тихий,звонкий,шумный,дребежащий,скрипучий,кричащий  Звук,стук,скрежет,шепот,голос,ритм,тон,ясный | **КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ**  Ощущаю,чувствую,испытываю  Теплый,холодный,нежный,шероховатый,шелковистый  Уютный,удобнй,комфортный  Ощущение,чувство, тяжесть, давление, прикосновение.все слова характеризуют действие:поднял,поставил,открыл |

Дискреты- формулы,графики, схемы и т.п.(изучаю при помощи слов,схем).Дискретами не рождаются, а становятся.

Упражнение

1 использование- присоединение. Использовать те же самые слова или те слова, которые относятся к той же репрезентативной системе пациента.

***Глазодвигательные паттерны***



Кинестетика аудиально дискретный (внутренний) диалог

Тренинг (потренироваться на занятии, не под запись)

Сами сядьте напротив и внима­тельно следите за тем, куда пойдут глаза вашего пар­тнера, после того как вы предъявите ему нижеприве­денные, применяемые практически на всех тренингах нейролингвистического программирования, вопросы (так что здесь вряд ли можно указать автора и источ­ник заимствования), неслучайно сгруппированные в следующие блоки... *Блок № 1*

1. *Какого цвета ваша зубная щетка?*
2. *Сколько дверей в вашем доме?*
3. *Какого цвета волосы у вашего начальника ?*
4. *Кого первым вы сегодня увидели ?*
5. *Какой цвет у светофора вверху — красный или зе­леный ?*

Отметьте для себя: **глаза вашего партнера скорее все­го пошли вверх и вправо** (с вашей, а не его точки зре­ния). *Блок № 2*

1. *Представьте, что парадная дверь в вашем доме по­крашена в розовый цвет в зеленый горошек.*
2. *Представьте корову пурпурного цвета.*
3. *Опишите, каким вы себя увидели бы на экране те­левизора.*
4. *Представьте себе, что вы похудели на 10 кг.*
5. *Представьте, что у вас розовые волосы.*

Скорее всего, его глаза **пошли вверх и налево.**

*Блок № 3*

1. *Сколько раз вам слышится слово «ягненок» в пред­ложении «У Мэри был ягненок» ?*
2. *Услышьте, как вас зовет мама.*
3. *Услышьте, как скрипит мел, когда им пишут на доске.*
4. *Услышьте, как звенит ваш будильник.*
5. *Услышьте, как шумят волны.*

**В** ответ на эти вопросы глаза вашего партнера **по го­ризонтали уходили вправо.**

*Блок № 4*

1. *Какая ваша рука теплее — левая или правая ?*
2. *Как вы себя чувствуете сейчас?*
3. *Какое у вас бывает ощущение, если прикусите язык?*
4. *Вспомните, что вы чувствовали, когда целовались в первый раз?*

*5. Опишите, что вы ощущали, когда переели?*Скорее всего, глаза вашего партнера **«ездили»** **вниз — влево.**

*Блок № 5*

1. *Задайтесь вопросом, что Вам надо сделать на бу­дущей неделе?*
2. *Обсудите сами с собой свои планы на будущий ме­сяц.*
3. *Расскажите самому себе о том, как Вы прекрас­ны.*
4. *Вспомните о самом смешном эпизоде в прошлом году.*

*5. Расскажите себе самому о том, что Вас особенно* *удивило.*

Глаза вашего партнера **«уходили» вниз и вправо.**

**Расширенное описание глазодвигательных реакций.**

Предоставим расширенное описание соответствия на­правления взгляда и режима (характера) работы моз­га человека (По: Ф. Пуселик и Б. Люис. Магия нейро-лингвистического программирования без тайн).

***Взгляд вверх*** *и* ***влево*** (еще раз: с вашей, а не его точ­ки зрения!): *визуальное конструирование* (сконструи­рованные образы). Это визуальные образы или кар­тины, которые создаются индивидом. Они могут быть повторными перегруппировками частей предыдущего визуального ввода (см. далее «Эйдетичные образы») в новые части или в новые формы и последовательно­сти, а также просто созданными образами, сконстру­ированными в ответ на другие сенсорные раздражите­ли. Сконструированные образы обычно плоские или недостаточно глубокие, а иногда и бесцветные.

***Взгляд вверх*** *и* ***направо: визуальные воспоминания***(эй­детичные образы). Это хранимые визуальные образы или картины прошлых событий, а также других ранее испытанных визуальных раздражителей. Они вклю­чают сны и конструированные образы, которые уже были испытаны. Эти образы обычно характеризуют­ся как глубиной, так и движением (как в кино), а так­же и цветом.

***Взгляд горизонтально и влево: аудиальное конструи­рование***(конструированная речь). Этот паттерн обыч­но связан с процессом создания разговорного языка. В этом положении человек «вкладывает мысли в слова», определяя то, что он хочет сказать дальше.

***Взгляд горизонтально и направо: аудиальные вос­поминания***(запомненный звук). Он включает в себя «алфавитную мелодику», буквы, звуки рекламы, но­мера телефонов, а также слэнг и ругательства. По­добный паттерн встречается также, когда человек ча­сто двигает глазными яблоками при воспоминани­ях о слышанном ранее слуховом образе, хранимых в коротких, часто мелодичных или ритмичных паттер­нах, чье существование не осознается из-за частого повторения.

***Взгляд вниз и влево: кинестетика* (чувства).** В этом положении глаз человек получает доступ как к воз­никающим эмоциям и чувствам, так и к хранимым кинестетическим воспоминаниям. Вспомните позу, которую часто можно наблюдать у человека в депрес­сии: голова вниз, плечи опущены, тело совершенно поникшее. Такой человек буквально ушел «в свои ощущения».

***Взгляд вниз и направо: внутренняя речь* (внутренний диалог).** Обычно связан с серьезными размышления­ми, когда этот процесс сопровождается словами и зву­ками внутреннего происхождения. Внутренний диа­лог является комментарием нашего текущего опыта. В более спокойные моменты он может быть аналити­ческим орудием комплексного, рационального и ло­гического мышления.

***Расфокусированные глаза: визуализация****.* Этот пат­терн часто используется во время разговора лицом к лицу между людьми, которые общаются по правилу «посмотри-послушай». Он обычно является доступом к эидетичному или конструированному визуальному воображению, но может быть также указанием на до­пуск к другим формам информации.

Все вышеописанное может быть представлено в виде следующей схемы (рис. 2):

Однако данная схема «правильна» только для прав­шей. У левшей все обстоит точно наоборот. Впрочем, выяснить, кто перед вами — левша или правша (есть ведь и переученные левши — но часто не до кон­ца) очень несложно. Попросите, например, челове­ка вспомнить пейзаж вокруг его дома. И если, делая это, он уйдет глазами вверх-влево, значит, перед вами левша.

**Использование паттернов движения глаз**

1. Возможность №1- улучшение подстройки к партнеру по взаимодействиям.

|  |  |
| --- | --- |
| Видимое направление | Сопровождающие эти движения |
| движения глаз **партнера** | ваши выражения |
|  | И, конечно же, можно увидеть... |
|  | И, наверное, стоит рассмотреть... |
| » | А также можно услышать... |
|  | И подумать, как это будет звучать... |
|  | И почувствовать или ощутить... |
|  | И спросить самого себя и сказать |
|  | себе, что... |

2. Возможность **№ 2 — усиление ведения партне­ра по взаимодействию**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Направление | движения | Сопровождающие эти движения |
| **ваших** глаз, «ведущих | | ваши выражения |
| оппонента» | |  |
|  |  | И можно увидеть и рассмотреть... |
|  |  | И стоит представить и нарисовать картину... |
| » |  | И можно услышать... |
| « |  | Что скажут другие... |
|  |  | И почувствовать и ощутить... |
|  |  | И, наконец, сказать самому себе... |

3.**Возможность** № **3** — **определение и использование внутренних стратегий вашего партнера.**

Где-то глуб­же первичной репрезентативной системы (т. е. бли­же к подсознанию) у человека находится еще один элемент его «карты» — стратегия извлечения после­довательности модальностей. Не пугайтесь мудрено­го названия — за ним стоит всего-навсего некая це­почка (действительно последовательность) обработ­ки информации, которую использует человек.

**Субмодальные характеристики**

Существует три основных способа мышления: с помощью звуков, картинок и ощущений, — но это лишь первый шаг. Если вы хотите описать виденную ранее картинку, то существует масса деталей, которые вы могли бы уточнять. Была ли она цветной или черно-белой? Это фильм или слайд? Далеко она или близко? Такого рода различения могут быть сделаны независимо от того, что изображено на картинке. Аналогичным образом вы могли бы описать звук как высокий или низкий, близкий или далекий, громкий или тихий. Ощущения могут быть сильными или слабыми, тяжелыми или легкими, притуплёнными или острыми. Эти различения в литературе по НЛП называются субмодальностями. Если репрезентативные системы являются модальностями — способами описания мира, то субмодальности — это кирпичики, из которых строятся эти восприятия, то, из чего состоят картинки, звуки и ощущения.

Ниже приводится список наиболее часто встречающихся субмодальностей.

**Визуальные:** ассоциированная (вижу своими собственными глазами) или диссоциированная (вижу себя со стороны). Цветная или черно-белая. В рамке или без нее. Глубина (двух-или трехмерная). Местоположение (слева или справа, вверху или внизу). Расстояние от меня до картинки. Яркость. Контрастность. Резкость (размытая или сфокусированная). Движение (фильм или слайд). Скорость (быстрее или медленнее обычного). Количество (отдельная сцена или множество образов). Размер.

**Аудиальные:** стерео или моно. Слова или звуки. Громкость (громко или тихо). Тон (мягкий или жесткий). Тембр (наполненность звуков). Местоположение источника звука. Расстояние до источника. Длительность. Непрерывность или дискретность. Скорость (быстрее или медленнее обычного). Чистота (чистый или приглушенный).

**Кинестетические:** локализация. Интенсивность. Давление (сильное или слабое). Степень (насколько велико). Текстура (шероховатый или гладкий). Тяжесть (легкий или тяжелый). Температура. Длительность (как долго это длится). Форма.

Это далеко не полный список наиболее общих субмодальных различий, которые делают люди. Субмодальности можно рассматривать как наиболее фундаментальный операционный код человеческого мозга.

Наиболее существенной субмодальной характеристикой является ассоциированность/диссоциированность восприятия. Ассоциация — восприятие себя субъектом, а ситуацию объектом действия, полный контакт с ощущениями, поступающими по всем сенсорным каналам (репрезентативным системам), полное проживание эмоций в данной ситуации. Диссоциация — восприятие себя в ситуации как объект наблюдения, видение, слышание себя в ситуации со стороны (фокусировка внимания на одной или двух репрезентативных системах; отсутствие информации, поступающей по кинестетической системе).

Для выполнения многих техник НЛП пациенту необходимо научиться мысленно представлять себе «живые картины», включающие максимально возможное число субмодальностей.

**Якорение**

Это очень важный в НЛП прием, используемый во многих техниках. Якорение — это процесс, посредством которого пациент связывает определенное событие, как внутреннее (образ, мысль), так и внешнее (звук, слово, поднятие руки, интонация, прикосновение) с определенной реакцией или состоянием и запускает ее проявление. Якоря могут возникать естественным образом и устанавливаться намеренно.

Положительный якорь — якорь, вызывающий ресурсное состояние (приятное переживание).

Отрицательный якорь — якорь, вызывающий проблемное состояние (неприятное переживание).

При установке якоря следует пользоваться тремя правилами: 1.Якорем может быть прикосновение, движение, звук. 2.Якорь ставится незадолго до пика переживания. В момент пика его нужно постепенно убирать. Это очень важно — только в этом случае мозг свяжет состояние и внешнее событие. 3. Следует воспроизводить якорь чрезвычайно точно: точно такой же звук или слово, произнесенное с точно такой же интонацией, точно такое же движение или прикосновение. Рекомендуется при обучении пациента технике якорения помочь ему — показать образцы поз и движений, подать звуковой сигнал в нужный момент и т. д. В дальнейшем пациент должен устанавливать и воспроизводить якоря (в первую очередь тактильные) самостоятельно.

**Тактильные якоря,** которые ставятся касанием тела — одни из самых надежных и удобных в установке. Аудиальный якорь обычно трудно удерживать, от визуального пациент может отвернуться или закрыть глаза, а прикосновение всегда ощущается и срабатывает. Поэтому отработку установки якорей начинают именно с тактильных. Хорошо поставленный тактильный якорь обычно органично вписывается в ситуацию, является естественным и незаметным. Самое важное при установке — помнить значение якорей. Рекомендуется положительные (ресурсные) якоря ставить одной рукой, отрицательные — другой. Обучая пациента технике установки якорей, следует помнить, что некоторые люди неприязненно относятся к посторонним прикосновениям.

Два других вида якорей используют в тех случаях, когда пациент по каким-либо причинам не способен установить тактильный (кинестетический) якорь.

**Визуальные якоря.** Визуальным якорем может быть характерное движение, положение в пространстве (например, «поза гипнотизера», мимика. Большинство якорей желательно удерживать продолжительное время, и если поставить якорь на какой-нибудь забавный жест, для того, чтобы этот якорь удерживать, его придется часто повторять. Обычно рекомендуется использовать такие позы или положения в пространстве, которые нельзя использовать случайно.

**Аудиальные якоря.** Для удобства можно разделить все ау-диальные якоря на два типа: голосовые и звуковые.

Голосовые ставятся определенным характерным голосом: интонации, высота, скорость и т. п. Эту высоту или скорость следует применять только для якорения и воспроизведения якоря. Звуковые якоря ставятся с помощью подручных предметов (дудочка, колокольчик и т. д.).

**Вызов состояния.** Самая важная задача при работе с якорями — не сама установка якоря, а получение состояния, которое потом можно использовать.

При установке якоря можно прямо попросить пациента войти в нужное вам состояние или предложить пациенту вспомнить ситуацию, в которой он испытывал это состояние. Можно подстроиться и повести пациента в нужное состояние, а потом помочь ему поставить якорь.

**Модели изменения в нейролингвистическом программировании**

Нейролингвистическое программирование — это прежде всего стратегичность, нацеленность на результат. Для того чтобы они осуществились, в НЛП есть много моделей.

**Модель «НС** — **ЖС». В** сути своей модель «НС — ЖС» проста и эффективна. «Стартуя» в исцеление, вы находитесь в вашем *настоящем состоянии* (НС) — болезненном и проблемном. Если вы действительно хотите не просто уйти от болезни, а прийти к здоровью, ваша цель — *желаемое состояние* здоровья (ЖС) — тот результат, которого вы хотите добиться. Для того чтобы это продвижение осуществилось, вам нужны:

1. Точное знание, куда вы идете, — результат должен быть определен и описан;

2. Ресурсы — любые средства, которые могут быть задействованы для достижения результата: физиология, состояния, мысли, чувства, стратегии, переживания, люди, события или вещи;

3. Техники — приемы и методы работы с психикой, с помощью которых вы и осуществите ваше продвижение. **Модель SCORE** *(score* — счет) определяет первичные компоненты, необходимые для эффективной организации информации о проблемном пространстве, относящемся к конкретной

цели или процессу исцеления. Название модели состоит из первых букв слов *Symptoms, Causes, Outcomes, Resources, Effects* (симптомы, причины, результаты, ресурсы, эффекты). Данные элементы представляют собой то минимальное количество информации, которое необходимо собрать для эффективного обращения с проблемным пространством.

1. *Симптомы,* как правило, являются наиболее заметными и осознанными сторонами представляемой проблемы или текущего состояния. Определение признаков влечет за собой выяснение «сдерживающих причин», то есть действующих отношений, предположений и ограничивающих условий (либо отсутствия границ) в пределах системы, сохраняющей настоящее или «симптоматическое» состояние.

*2. Причины* — это основные элементы, отвечающие за создание и поддержание симптомов. Как правило, они менее очевидны, чем порождаемые ими признаки. Определение причин влечет за собой выяснение «предшествующих» или «ускоряющих» причин — прошлых событий, действий или решений, влияющих на нынешнее, «симптоматическое» состояние через непрерывную линейную последовательность «действий и противодействий».

3. *Результаты* — это конкретные цели или желаемые состояния, которые должны прийти на смену симптомам. Определение результатов влечет за собой выяснение «формальных причин», то есть определение, в каком именно виде будет получен результат и как именно можно узнать о том, что он достигнут. Выяснение результатов является важной составной частью задания проблемного пространства, поскольку именно разрыв между нынешним и желаемым состоянием определяет границы проблемы.

4. *Ресурсы* — это основные элементы, ответственные за устранение причин симптомов и выражение и поддержание желаемых результатов. В каком-то смысле, определение ресурсов влечет за собой поиск «средних», относящихся к достижению желаемых результатов и преобразованию причин симптомов.

5. *Эффекты* — это более долговременные следствия достижения конкретного результата. Положительные эффекты, как правило, сами по себе являются причиной или мотивацией достижения результата (предполагаемые отрицательные эффекты могут вызывать сопротивление или экологические проблемы). Какие-либо особые результаты обычно являются «мостиками» к достижению более долговременного эффекта. Определение эффектов включает в себя выявление «конечных причин», то есть будущих целей, задач или намерений, которые дают направление или оказывают влияние на систему, определяя, таким образом, смысл, целенаправленность или уместность текущих действий.

**Система «фрейм-результата».** Чтобы достичь успеха, необходимо ясно представлять себе (офаничить, от англ. *frame —* рамка) результат. Хорошо сформулированная цель должна быть:

• определена в позитивных и вполне конкретных сенсорных категориях,

• практична и достижима,

• необходима как таковая и в своих последствиях и

• предполагать процедуру проверки и разнообразие средств для ее (цели) достижения.

Сама по себе техника «фрейм-результата» представляет пошаговую процедуру уточнения исходного замысла, в ходе которой вы последовательно отвечаете на следующие вопросы:

1. *Результат:* Чего я хочу добиться?

2. *Признаки:* Как я узнаю, что достиг цели? Что я увижу, . услышу, почувствую, смогу сделать?

3. *Условия:* Где, когда и с кем мне это необходимо и желательно? Где, когда и с кем — нежелательно?

4. *Средства:* Чего мне не хватает, чтобы достичь цели? Каких ресурсов?

5. *Ограничения:* Почему я не достиг цели раньше?

6. *Последствия:* Что произойдет, если я достигну/ не достигну цели?

7. *Ценность:* Стоит ли цель моих усилий?

**Логические уровни здоровья**

Ваше здоровье — это ваш образ жизни в целом, и на него оказывают влияние очень многие факторы: индивидуальные, психологические, социальные, физические, особенности питания. Существуют два важных вопроса, касающиеся любой проблемы здоровья:

• На какие факторы вы можете воздействовать?

• Какой из них вызовет наиболее сильное изменение?

Одни факторы поддаются нашему влиянию в значительной степени, другие — только частично, а третьи вовсе не поддаются. При работе со здоровьем имеет практическую пользу представление о различных уровнях контроля и влияния (их называют «нейрологическими уровнями» или просто «логическими уровнями»). Основными уровнями являются следующие:

1. **Окружение** — те вещи и люди, которые вас окружают: внутреннее окружение, внешнее окружение, социальное окружение.

2. **Поведение** — то, что мы делаем. Здесь два аспекта касаются здоровья: избегать нездоровых привычек и развивать здоровые.

3. **Способности** — повторяющиеся последовательные действия и привычки, ставшие привычными «стратегии» — способы мышления и реагирования. У нас есть стратегии для поддержания стресса, формирования взаимоотношений, гнева, выбора, для определения, когда и что есть и в какое время и какое количество физических упражнений нам делать. Стратегии — это последовательности мыслительных операций, которые используются нами постоянно и, следовательно, приводят к привычным действиям.

**4. Убеждения** — принципы, которые управляют нашими действиями. Они определяют то, как мы относимся к самим себе, как мы реагируем на других людей и какой смысл мы придаем нашим переживаниям.

5. **Ценности** — то, к чему мы стремимся: здоровье, благополучие, счастье, защищенность, любовь. Ценности, как магниты, притягивают наше поведение.

Убеждения и ценности оказывают огромное влияние на наше здоровье

1. **Идентичность** (индивидуальность, система черт личности) — ваше восприятие самого себя, глубинные убеждения и ценности, которые определяют вашу цель с вашей собственной точки зрения.

2. **Духовность** — ваша связь с другими людьми и с тем, что оказывается выше вашей личности, как бы вы об этом ни думали.

Здоровье воздействует на все нейрологические уровни и, в свою очередь, подвергается влиянию со стороны каждого уровня. В нем много измерений. Здоровье человека включает в себя человека целиком: его окружение, поведение, мысли, убеждения, идентичность и духовность.

НЛП, выделив эти уровни, предоставляет нам практические методы, позволяющие действовать на всех уровнях:

• на уровне окружения, создавая и поддерживая прочные и хорошие взаимоотношения;

• на уровне поведения и способностей, формируя здоровые привычки и стратегии мышления, предоставляющие нам возможность реагировать более изобретательно. Поэтому мы можем меньше подвергаться воздействию стресса и легче управлять своим состоянием;

• на уровне убеждений и ценностей, осознавая свои убеждения и то, что является важным для нас. НЛП предлагает конкретные приемы для разрешения конфликтующих убеждений и замены старых убеждений новыми, способными более эффективно поддерживать наше здоровье;

• на уровнях идентичности и духовности, регулируя все остальные уровни.

Нейрологические уровни представляют собой не столько иерархию, сколько систему взаимосвязей. Каждый оказывает влияние на все остальные, и все они являются важными для здоровья. Эти уровни имеют определенные аналоги в функционировании различных физиологических систем:

• идентичность — иммунная и эндокринная системы;

• убеждения и ценности — вегетативная неявная система;

• способности — полубессознательное (кора и подкорка головного мозга);

• поведение — сознательные действия (ассоциативные и двигательные центры коры);

• окружение — рефлексы (периферическая нервная система).

**ПРОЦЕСС И РЕЗУЛЬТАТ ПСИХОТЕРАПИИ**

НЛП рассматривает человека как живую систему, получающую информацию о мире, перерабатывающую ее, на основе этой переработки делающую определенные выводы (когнитивная и эмоциональная оценка ситуации), на основе которых выбирается тип взаимодействия (различные способы поведения) со средой. Поддержание гомеостатических характеристик, а значит, успешное взаимодействие со средой зависит от точности информации, которую система получает от среды.

Тактикой терапевта является: установление раппортных отношений, сбор информации об актуальном и желаемом состоянии пациента, создание модели обоих этих состояний, выбор и проведение терапевтической техники, позволяющей изменить настоящее состояние в сторону желаемого.

**Установление раппортных отношений.** Раппорт — это особый контакт с пациентом, позволяющий терапевту проводить терапевтическую интервенцию. Описывают две стадии раппортных отношении — подстройка и ведение.

*Подстройка* на поведенческом уровне — прямое зеркальное повторение элементов невербального поведения пациента (позы, моргания, дыхания, темпа речи и т. д.), или же «перекрестное зеркаление» — повторение элементов невербального поведения пациента, другими невербальными элементами (например, терапевт повторяет частоту дыхания пациента не частотой своего дыхания, а частотой покачивания туловищем).

*Ведение* — изменение терапевтом элементов невербального поведения и вслед за этим такое же изменение на бессознательном уровне, осуществляемое пациентом. Феномены подстройки и вслед за ней ведения обеспечивают возможность своего рода разогрева терапевта, его подготовки для работы именно с этим конкретным пациентом. В каком-то смысле происходит частичная синхронизация скоростей и ритмов того и другого, и если терапевту это удается, то он как бы допускается к совместной работе с пациентом по изменению его мира. Этот пропуск осуществляется в большей степени не на сознательном (доверяю — не доверяю), а на бессознательном уровне (в стадии ведения, например — следую за изменением позы терапевтом или нет). Терапевту нужно быть очень внимательным к сигналам рассогласованности на стадии ведения: это маркер невозможности начала терапевтической работы, которая будет абсолютно бесполезна без внутреннего доверия пациента. Вопрос: «Есть ли у меня раппорт с пациентом» — поможет выйти на эффективный путь, если терапевтическая техника «не идет».

**Калибровка** — выявление характерных для данного состояния черт невербального и вербального поведения пациента.

Каждое внутреннее состояние уникальным образом преломляется во внешнем поведении. Ему свойственны определенная мимика и жестикуляция, тон голоса и темп речи. Терапевту необходимо замечать и запоминать невербальные маркеры разных состояний пациента: актуального, ресурсного, желаемого. Также очень важна соотнесенность, созвучность сообщений, которые пациент посылает невербально с вербальными сообщениями — информация о конгруэнтности или неконгруэнтности.

*Неконгруэнтность* выражает себя в несоответствии между различными компонентами поведения. Вы можете видеть и слышать ее, когда в общении с пациентом получаете разные сообщения по разным каналам восприятия, например, обращая внимание на его речь, интонацию голоса, позу, жесты, мимику.

Терапевтический процесс в НЛП ориентирован исключительно на результат. Хотя сенсорная наблюдательность и гибкость поведения необходимы для адаптированной и правильно функционирующей жизни, они являются лишь средствами для достижения результатов. Таким образом, начальный и самый важный шаг любого терапевтического взаимодействия (и вообще любой человеческой деятельности) есть выяснение и определение результата.

В НЛП считается, что первоначальная цель терапии достигнута, если пациент установил для себя желаемый результат и работает в направлении этого результата, причем результат удовлетворяет следующим условиям правильности:

1. Позитивная, утвердительная формулировка результата: «Чего вы хотите», а не «Чего вы *не* хотите». Будьте внимательны к словам, указывающим на отрицания: не надо, не должно, прекратить, не будет; «Я не хочу чувствовать себя плохо» — «Прекрасно, а как вы хотите себя чувствовать?».

2. Реализация результата самим пациентом, независимость результата от внешних источников: «Как бы *вы* хотели измениться?» Сфокусируйте внимание пациента на том, что *он* может сделать, как *он* будет ответственен за достижение результата: «Я хочу, чтобы моя жена стала более чувствительна» — «Как бы *вы* хотели для этого измениться сами?»

3. Описание желаемого состояния по модальным и субмодальным характеристикам, а также получение информации о метапрограммах, убеждениях, ценностях, которые поддерживают желаемое состояние: «Как вы узнаете, что вы достигли результата? Как вы будете видеть, слышать и чувствовать себя и окружающее, когда это произойдет? Войдите в это состояние и покажите мне, каким бы вы были, если бы достигли его». Следует ориентироваться на то, что для пациента важно в результате и почему для пациента важно его достичь.

4. Размещение результата в должном контексте: «Когда, где, с кем вы хотите быть в желаемом состоянии». Будьте уверены, что пациент выяснил ситуации, для которых желаемое поведение подходит, и ситуации, для которых оно не подходит: «Я хочу быть напористым» — «В каких ситуациях был бы более желателен другой подход?»

5. Проверка экологичности: «Как достижение желаемого состояния повлияет на вашу жизнь?» Необходимо выяснить, насколько конгруэнтно желание пациента достичь этого состояния. Тщательно проследите, чтобы ни одно из преимуществ (вторичных выгод) актуального состояния не было потеряно: «Я хочу быть независимым» — «Потеряете ли вы что-нибудь ценное, став независимым?»

6. Соответствие масштаба обобщений. Если желаемый результат слишком огромен или глобален, выделите для начала один его меньший компонент. Например: «Я хочу, чтобы жизнь приносила мне удовлетворение» — «В какой важной области вы бы в первую очередь хотели получать удовлетворение?»

7. Зависимость результата от включенности ресурсных состояний: «Какие ресурсы, внутренние резервы вам нужны, для того чтобы добиться вашего результата и его поддерживать?» Например: «Я хочу быть независимым» — «Что вам нужно, чтобы быть независимым?» Опишите ресурсные состояния также по субмодальным характеристикам.

8. Отношение к актуальному состоянию как к препятствию в достижении результата. Описание по субмодальным характеристикам актуального состояния, а также метапро-грамм убеждений, ценностей, метамодельных паттернов, калибровка специфической физиологии и невербальных маркеров, характерных для актуального состояния. Особое внимание следует уделить отношению ко времени в описании актуального состояния.

9. Подстройка к будущему: «Посмотрите и постарайтесь увидеть себя со стороны уже изменившимся в будущем. Что вы делаете? Нравится ли вам эта картина?». Выясняя то, как пациент представляет себе результат терапии, терапевт уже начал свою работу. В результате такого выяснения можно получить подробное описание настоящего и желаемого состояний пациента, которые используется для выбора терапевтической стратегии — терапевтической техники или комплекса техник.

ТЕХНИКИ

Здесь и далее приводятся примеры указаний, которые терапевт дает пациенту при обучении данной технике. В общении с пациентом вполне допустимо применять формулировки, пусть и не совпадающие с использованными здесь терминами НЛП, но более понятные пациенту.

***Техники «НС — ЖС»***

**Техника «Создание образа желаемого будущего»**

Запрограммируйте себя на обретение здоровья.

1. Представьте самый хороший исход вашей будущей деятельности по исцелению — например, полное выздоровление или результат, которого вы хотите, но пока не имеете (например, здоровье в определенной области).

2. Мысленно просмотрите не менее трех «кинофильмов» о своем успехе, в которых *вы* будете видеть самого себя здорового, исполняющего будущие роли с блеском и вдохновением.

3. «Войдите» в эти фильмы и мысленно проиграйте все эти будущие роли (т. е. если в п. 2 вы смотрели на себя как бы со стороны — были «режиссером», то теперь на происходящее смотрите как бы из своих глаз — станьте «актером»).

4. Пребывая в своем будущем, в котором вы уже добились успеха, посмотрите на свое настоящее, из которого вы пришли, и определите, что еще нужно сделать, чтобы достичь этого будущего.

5. Вернитесь в настоящее, еще раз посмотрите в будущее (представьте его), проверьте последовательность шагов, которые необходимы вам для достижения этого будущего, и еще раз прокрутите фильм о будущем успехе.

6. Вернитесь в настоящее и ощутите приобретенную уверенность — в себе и в достижимости собственного здоровья.

**Техника «Сенсорные признаки результата»**

Используем фрейм НЛП *«как если бы...»,* который позволит вам перейти из надоевшей «карты» болезни в желанную «карту» здоровья. Чтобы использовать технику фрейма «как если бы», вам нужно просто отвечать на вопросы, мечтать и фантазировать, сняв цензуру вашего сознания. Так, как если -бы вы уже обладали всем тем, чего желаете, — абсолютным здоровьем.

• Давайте предположим, что вы уже здоровы. Опишите себя.

• Если бы вы могли мгновенно стать здоровым, то каким бы вы были?

• Сделайте вид, что вы уже здоровы, и расскажите о своих ощущениях.

• Предположим только на минуту, что вы действительно могли бы вылечиться. Опишите, в какой последовательности это происходило бы.

• Если бы вы могли изменить любую часть своего состояния, то что бы вы изменили в первую очередь?

• Каким бы вы были, если бы были абсолютно здоровым?

• Если бы вы были здоровым, то, что было бы и что бы вы делали?

• Если бы вы знали основную причину, поддерживающую вашу болезнь, чем бы это могло быть?

• Если бы вы могли владеть нужной информацией по излечению, то какой бы она была?

• Предположим на минуту, что вы знаете, что надо делать в первую очередь. Что бы вы стали делать для своего исцеления?

Предложенные вопросы нужны не столько для того, чтобы развить тему вашей болезни, сколько для того, чтобы перевести ее в план конкретных признаков здоровья, понятных вашему бессознательному.

**Техника «Описание модели НС** — **ЖС»**

Начните с настоящего состояния, то есть с вашей болезни, для чего ответьте на следующие вопросы:

• Как вы себя ощущаете внутри, когда вы находитесь в этом состоянии?

• Присутствует ли у пациента какое-либо внешнее осознание своего тела?

• Где вы ощущаете свое дыхание, и насколько оно у пациента частое?

• Присутствует ли какой-либо внутренний диалог?

• Насколько хорошо вы слышите то, что происходит вокруг пациента?

• Как для пациента звучит ваш собственный голос?

• Можете ли вы ясно видеть, что происходит вокруг пациента?

• Видите ли вы что-нибудь внутри (какие-либо картинки)? Далее проделайте то же самое для желаемого состояния:

• Как вы будете ощущать себя внутри, когда будете находиться в состоянии здоровья?

• Будет ли у вас какое-либо внешнее осознание своего тела?

• Где вы будете ощущать свое дыхание, и насколько оно будет частым?

• Будет ли присутствовать какой-либо внутренний диалог?

• Насколько хорошо вы будете слышать то, что будет происходить вокруг?

• Как будет звучать ваш собственный голос?

• Будете ли вы ясно видеть, что будет происходить вокруг?

• Будете ли вы видеть что-нибудь внутри (какие-либо картинки)?

Любую информацию наш мозг кодирует в виде образов, звуков и слов, ощущений и чувств, а также умственных схем. Все эти представления могут быть внешними (находится вне пределов вашего тела) и внутренними (пребывать в его пределах). Сравните настоящее и желаемое состояния, чтобы точно сообщить своему бессознательному, чего вы хотите и к чему стремитесь.

Если хотите, то дополните образ желаемого состояния. Например, опишите позу, характер дыхания, направление взгляда, жесты и характерные слова, в которых оно будет выражаться. А теперь войдите в это состояние, т. е. примите соответствующие позу, характер дыхания и направление взгляда. Сделайте несколько раз новые, выбранные вами жесты, сопровождая их характерными словами.

**Техника «Формирование готовности к достижению цели»**

• Одним предложением запишите цель, которую вы хотите достичь.

• Оцените, как сильно вы верите в свою цель по отношению к следующим суждениям (1 — самая низкая и 5 — самая высокая степень веры):-

• моя цель желанна и стоит того;

• эта цель достижима;

• то, что мне нужно делать, чтобы достичь этой цели, нормальной, естественно;

• у меня есть необходимые способности для достижения этой цели;

• я заслуживаю достижения этой цели.

Просмотрите свои ответы и выберите то утверждение, которое вы оценили *ниже* остальных. Повторите это предложение 9 раз, каждый раз добавляя очередное суждение из перечисленных ниже и ту мысль, что спонтанно появится за ним.

... потому что...

.. .и я ее достигну до того как ...

... и я ее достигну после того как ...

...пока...

...если ...

...хотя и ...

...также как...

...в любое время ...

...так что ...

Постарайтесь быть искренним и обязательно аргументированно переработайте «всплывшие» сомнения и возражения. Когда вы закончите, проделайте опять самооценку и заметьте, что изменилось и укрепилось.

***Техники якорения***

**Техника «Постановка ресурсных якорей»**

1. Выявите ситуацию, в которой вы нуждаетесь в ресурсах.

2. Определите необходимый ресурс, например, уверенность или чувство здоровья.

3. Убедитесь в том, что ресурс действительно является подходящим — спросите себя: «Если бы у меня был этот ресурс, улучшилось бы мое восприятие этой ситуации и мои действия в ней?» (Если да — продолжайте, если нет — вернитесь к шагу 2.)

**4.** Вспомните несколько случаев из жизни, когда у вас был этот ресурс, и выберите из них один-два, в котором он проявился интенсивнее всего.

5. Определите якоря, которые вы собираетесь использовать.

6. В воображении полностью вернитесь в переживание ресурсного состояния, переживите его снова.

7. Когда переживание достигнет пика интенсивности, выйдите из него.

8. Снова переживите свое ресурсное состояние, и в тот момент, когда оно достигнет пика, присоедините якоря. Повторите это несколько раз.

9. Проверьте качество якорения, убедившись, что вы действительно входите в это состояние, включив якоря. Если вы не удовлетворены, повторите шаг 6.

**Техника «Круг совершенства»**

Цель этой техники заключается в том, чтобы восстановить, описать, укрепить и дополнить ресурсные состояния тела и психики человека. По своей сути это скрещивание якорей с многократным ресурсированием. 1) Определите совершенное состояние. Выберите из вашего прошлого состояние, в котором все ваши ресурсы были для вас доступны настолько, что это позволяло вам быть в наилучшей форме и действовать в полную меру своих способностей.

2) Создайте Круг совершенства. Нарисуйте воображаемый круг на полу. Вообразите, что это — ваш Круг совершенства. Попытайтесь представить, что в нем появляется цвет — какой?

3) Вспомните состояние совершенства, достигните, опишите его, дополните, если надо, и ассоциируйте с кругом (просто войдя в него в «совершенном» состоянии):

a) достигните — переживите вновь ваш опыт совершенного состояния, как будто это происходит сейчас;

b) опишите — осознайте свою позу, дыхание, внутренние образы, звуки и особенно — то, как вы видите и слышите все, что происходит;

c) дополните ощущение, если оно не совсем полное, путем систематического повторения упражнения, пока вы не получите сильного и полного переживания. Определите наиболее яркие или «выпуклые» ощущения (чувства, тип дыхания, образ или звук), которые создают «дополненное» состояние совершенства, и определите, как вы выглядите и как звучит ваш голос в этом состоянии.

4) Осуществите разделение состояний. Выйдите из круга и вернитесь в ваше обычное состояние.

5) Теперь вступите в круг и проверьте, получили ли вы спонтанно все физиологические ощущения совершенства. Выйдите из круга. Еще несколько раз повторите эти вход и выход. Если вам не удается полностью достичь чувства совершенства без сознательного усилия, вернитесь к шагу 3 с.

6) Создайте необходимый контекст. Определите будущую ситуацию, которая обычно для вас бывала проблематичной, но в которой бы вы хотели быть способным в любой момент автоматически получить чувство совершенства. Найдите триггер этой ситуации (то, что вы видите, слышите и чувствуете такого, что дает вам знать, что проблема начинается).

7) Установите связи. Мысленно поставьте себя в эту ситуацию, вступите в круг и, получив доступ к совершенству, посмотрите, каким образом все это совершенство отражается на ситуации. Заметьте виды связи, которую вы можете установить со своим совершенством. Выйдите из круга. 8) Проверьте себя. Опять подумайте о той, будущей ситуации. Можете даже задать себе несколько вопросов о ней (например, «Что происходит сейчас, когда я думаю о том, что обычно было для меня плохим или трудным?»). Главное здесь — быстро и автоматически достигнуть состояния совершенства. Вы можете проверить это, замечая, присутствуют ли определяющие ощущение совершенства признаки из вашего описания (шаг 3).

***Техники работы с субмодальностями* Техника объединения ожиданий**

1) Создайте карту образа самого себя.

a) Изобразите себя так точно, как можете.

b) Определите качества, которые хотели бы иметь.

c) Найдите в прошлом личный опыт, связанный с каждым качеством.

2) Обнаружьте визуальные ключи, поведенчески специфичные для каждого качества, например, подходящие смены дыхания или изменения позы, специфические жесты, черты и цвет лица. «Добавьте» в свою картинку другого человека, который поддержит и увеличит эти желаемые черты. Теперь «запустите кино», наблюдая, слушая и ощущая свое взаимодействие с этим человеком при демонстрации желаемых качеств.

3) Отрепетируйте и предвосхитите (подстройте к будущему) образ Сильного Себя в разных сценариях.

4) Прокрутите фильм о Сильном Себе, приукрашивая и увеличивая все поведенчески-специфические ключи.

5) Теперь сместите детали фона в своем «кино» в позитивную, не вызывающую тревоги ситуацию и понаблюдайте, послушайте, почувствуйте, как образ Сильного Себя как бы прогрессирует в сцене от начала к концу, и ценные качества проявляются все ярче и ярче.

6) Повторите «фильм» о Сильном Себе, действующем в нейтральной или рутинной ситуации.

7) Повторите его же, но для прежней, тревожной, ситуации. «Запустите кино», но уже с Сильным Собой, владеющим ситуацией и взаимодействием.

8) Сделайте карту образа Сильного Себя автоматической привычной реакцией на тревогу или стресс.

9) Не используя вашу новую карту образа Сильного Себя, представьте ситуацию тревоги или стресса.

10) Отметьте и определите ваши собственные специфические физиологические сигналы нарастающей тревоги. Это может быть скованность или напряжение в теле, сухость во рту, изменение тона голоса, учащение дыхания, быстрое сердцебиение и т. д.

11) Когда индикатор тревоги отобран, воспроизведите его еще раз, включая «кинофильм» со своей тревожной ситуацией. Затем немедленно переключитесь на свой образ Сильного Себя, действующего и взаимодействующего по ранее отрепетированному сценарию. Проделайте это по крайней мере 10 раз до тех пор, пока индикатор стресса автоматически и привычно не будет вызывать в голове образ Сильного Себя.

12) Подстройте к будущему и отрепетируйте ваши будущие цели, используя образ Сильного Себя.

a) Начните с изображения образа Сильного Себя в прежде отрепетированных сценариях.

b) Разверните как картину или «фильм» новый фон, изображающий идеальные цели несколько месяцев или лет спустя. Подумайте, представьте: кто там? Все ли там выполнено? Как точно это выглядит?

c) Шагните в это свое будущее и, находясь там как бы в настоящем времени, определите и заметьте, что это за ощущение — достигнутой цели. Запомните это чувство успеха и обогатите его другими сенсорными признаками (звуки, запахи, вкусовые ощущения, ритм, температура, яркость, красочность и т. д.).

13) Пребывая все еще в своем будущем, как если бы это было сейчас, помечтайте наяву, как вы, оглядываясь назад, обозреваете шаги, предпринятые для достижения цели. Это может выглядеть как серии фильмов о вашем сильном образе себя.

14) Наконец, закончите работу, повторяя и оценивая ваши будущие чувства и картину успеха, как если бы она уже состоялась сейчас.

15) Теперь немедленно переориентируйтесь в настоящее, принеся с собой ваш опыт успеха.

**Техника «Взмаха»**

1) Определите свою нежелательную реакцию (поведение) — например, кусание ногтей, сердцебиение и т. д. — настоящее состояние.

2) Выясните картину-триггер:

a) определите, какие именно состояния предшествуют нежелательной реакции, например: когда вы кусаете ногти — что именно вы видите (слышите, чувствуете), что подталкивает вас к необходимости кусать ногти? когда вы волнуетесь — что вы видите (слышите, чувствуете), что заставляет вас волноваться? Если вы можете определить только аудиальные или кинестетические ключи (триггеры), сделайте наложение на визуальный ключ: «Если бы этот звук или чувство было бы картинкой, как бы она выглядела?»

b) Создайте большой яркий ассоциированный образ того, что вы видите как раз перед началом нежелательного поведения. Откалибруйте свое «внешнее поведение» (должно проявиться нежелательное чувство или поведение!) и мысленно отложите эту картинку в сторону.

3) Создайте картину нового образа — желаемое состояние. Представьте картинку себя — каким бы вы были, если бы у вас больше не было этой трудности. Каким другим человеком вы бы видели себя, если бы освободились от этого нежелательного поведения? Убедитесь в том, что вы представляете себе диссоциированную картинку себя как другого человека — более способного и имеющего больше выборов. Убедитесь в том, что картинка:

a) отражает ваше новое качество, а не какое-нибудь конкретное поведение;

b) диссоциирована и остается таковой;

c) нравится вам и

d) не имеет узкого контекста (сделайте фон вокруг образа как можно более размытым).

4) Проведите экологическую проверку. Глядя на это изображение самого себя таким, каким вы хотите быть, подумайте, есть ли у вас какие-нибудь колебания относительно того, чтобы стать таким человеком? Используйте любые возможности изменить образ так, чтобы полностью согласиться с новым образом себя.

5) Подготовьтесь к взмаху. Создайте большой яркий ассоциированный образ триггера (шаг 2) и поместите небольшую темную картинку желаемого образа себя (шаг 3) в середину этого образа».

6) Сделайте взмах. Представьте, как картинка желаемого образа самого себя быстро становится больше и ярче, а картина триггера в то же время уменьшается в размерах и становится тусклой и не столь яркой. Затем откройте глаза или сотрите изображение со своего визуального канала, представив себе что угодно другое.

7) Повторите эту процедуру пять раз, всякий раз ускоряя процесс. Не забудьте делать перерыв после каждого взмаха для того, чтобы последовательность взмаха шла в одном направлении.

8) Проверьте успешность упражнения. Представьте себе ту самую ситуацию: что происходит? Если техника взмаха удалась, то удержать картинку триггера (шаг 2) будет нелегко; естественным путем ее заменит новый желаемый образ себя (шаг 3). Если образ (шаг 2) все еще сохраняется, то надо еще несколько раз проделать этап 6, после чего провести еще одну проверку.

*Техники рефрейминга*

В НЛП термин «рефрейминг» используется для обозначения словесного переформулирования чего-то, в результате это «что-то» приобретает иной смысл и содержание. Это помогает переосмыслить неудачи и неприятные воспоминания.

**Техника буквального рефрейминга**

1. Подумайте о ситуации, при мысли о которой вы чувствуете себя плохо. Это может быть все, что угодно: старое воспоминание, нынешняя проблемная ситуация или ограничение, а может быть и что-нибудь еще.

2. Тщательно рассмотрите визуальную часть своего проблемного опыта, затем мысленно шагните из него назад, так, чтобы вы видели себя в этой ситуации (диссоциируйтесь). Если вы не сможете создать эту диссоциацию осознанно, то просто «почувствуйте», что проделываете это, или притворитесь, что сделали.

3. Теперь поместите вокруг этой картины большую золотую раму в стиле барокко примерно в два метра шириной. Отметьте, как это изменяет ваше восприятие проблемной ситуации.

**4.** Если изменения недостаточны, поэкспериментируйте. Используйте овальную рамку, какие употреблялись много лет назад для старых семейных портретов; раму из нержавеющей стали с острыми краями или цветную пластиковую рамку.

5. После того как рама выбрана, поразвлекайтесь, украшая картину и пространство вокруг нее. Музейное яркое освещение, приподнятое над картиной, проливает иной свет на предмет, нежели тусклая свеча, стоящая на подставке под ней. Видение реальной обрамленной картины среди других картин на стене в музее или в чьем-то чужом доме может создать совершенно другую перспективу. Если хотите, то даже просто мысленно выберите знаменитого — или не очень — художника и превратите свою картину в полотно, исполненное этим художником или в его стиле.

***Работа*** *с* ***убеждениями***

**Убеждения и их роль в жизни человека**

Согласно НЛП к основным функциям убеждений относятся следующие:

• Убеждения функционируют как фильтры.

• Убеждения определяют нашу реакцию — причем в любой момент времени.

• Убеждения структурируют наши переживания и говорят, что делать дальше.

• Убеждения заполняют разрывы в наших знаниях.

• Убеждения придают смысл нашей жизни, помогают нам сформировать цели и знать, что нужно делать и как себя вести.

Убеждения — это наши руководящие принципы. Мы действуем так, как будто они верны, независимо от того, верны ли они на самом деле. Как вы определите здоровье, так и построите убеждение о нем. У всех убеждений, верны они или нет, есть последствия. Убеждения проявляются в том, что вы делаете, а не в том, что вы говорите. Кроме того, они вызывают биохимические изменения в нашем теле. Убеждения могут быть ядовитыми — нашему телу приходится терпеть все передряги, связанные с нашими убеждениями. Враждебность, депрессия и чувство беспомощности берут начало в убеждениях о самих себе и о мире, и все они несут в себе опасность для нашего здоровья. Во многих убеждениях о здоровье предполагается, хотя прямо и не утверждается, что мы беспомощны перед наступлением болезней.

Как бы вы завершили следующие предложения? Как это говорит о ваших убеждениях?

• Быть здоровым — значит...

• Если я здоров, то я могу...

• Стать совершенно здоровым — значит изменить...

• Если бы мне пришлось взять управление собственным здоровьем в свои руки...

• Когда я болен...

• Мне мешает быть здоровым...

• Мне помогает быть здоровым..

Сейчас возьмите ответы на два последних вопроса и поменяйте их местами.

Подумайте о том, как то, что вы считаете барьерами на пути к здоровью, могло бы на самом помочь вам стать еще более здоровым.

После этого подумайте, как те причины, которые первоначально были отмечены вами как помогающие вам сохранять здоровье, могут на самом деле мешать вам.

Ограничивающими считаются убеждения в безнадежности, беспомощности и незаслуженности.

Ниже приведены некоторые ограничивающие убеждения, касающиеся здоровья, объединенные в пару с противоположным поддерживающим убеждением. Завершите и то и другое. Какое из них верно для вас? Какое вы хотели бы считать верным для себя? Очень многое зависит от того, что означает для вас быть здоровым.

Я не заслуживаю того, чтобы быть здоровым, потому что... Я заслуживаю того, чтобы быть здоровым, потому что...

Я не смогу восстановить свое здоровье, потому что... Я обязательно восстановлю свое здоровье, потому что...

Неприлично хотеть быть здоровым, потому что...

Это правильное желание — быть здоровым, потому что...

Для меня невозможно стать полностью здоровым, потому

что...

У меня есть возможность стать совершенно здоровым, потому

что...

Быть здоровым нереально, потому что... Быть здоровым реально, потому что...

Если вы смогли определить здоровье для самого себя, то существуют ли какие-то факты, которые означают, что вы должны верить в первое предложение больше, чем во второе?

**Базовая техника изменения убеждений**

**А. Сбор информации и подготовка.**

Подумайте о своем убеждении, которое вы не хотели бы иметь, потому что оно как-то ограничивает вас или приводит к нежелательным последствиям. Как вы представляете это убеждение в своем внутреннем опыте, как узнаете о том, что «проявилось» это убеждение — как вы его видите, слышите или ощущаете?

Теперь подумайте о том, в чем вы сомневаетесь о чем-то, что может быть верно, а может и нет: вы не уверены. Как вы представляете это сомнение в своем внутреннем опыте? Когда вы ищете то, в чем вы сомневаетесь, убедитесь,

что вы в этом «сомнительном» действительно не уверены. Если вы говорите что-то вроде: «Я сомневаюсь, что это хорошая идея», то на самом деле можете иметь в виду, что уверены, что это идея плохая. Сомнение — это когда вы действительно колеблетесь и не знаете, верно это или нет.

3. Проведите сравнительный анализ, чтобы найти и перечислить субмодальные различия между Верой и Сомнением.

4. Проверьте по очереди каждую субмодальность из вашего списка различий, чтобы выяснить, какие из них наиболее эффективны при превращении веры в сомнение. Проверив одну субмодальность, верните ее в исходное состояние, прежде чем проверять следующую.

5. Теперь решите, какое новое убеждение вы хотели бы иметь вместо того, которое у вас сейчас есть и вам не нравится. Это убеждение обязательно должно быть сформулировано в позитивных терминах, без отрицаний. Например: «Я могу успешно выздороветь» вместо «Я перестану болеть». Убедитесь в том, что вы думаете о новом убеждении в терминах скорее способности или процесса, а не уже достигнутой цели. «Я верю, что могу научиться улучшать и поддерживать свое здоровье» — это весьма экологичное убеждение. А вот «Я совершенно здоров» — это не очень экологичное убеждение, особенно если на самом деле список ваших болезней включает десяток заболеваний. Вы должны мобилизовать новые способности, а не строить новые же, но заблуждения.

Обязательно осуществите экологическую проверку. Спросите себя, не причинит ли вам неприятности это новое убеждение? Как изменится поведение жены или других членов вашей семьи, если у вас будет это новое убеждение, как это убеждение повлияет на вашу работу, и т. д. При необходимости видоизменяйте и модифицируйте свое новое убеждение, чтобы учесть любые вероятные проблемы.

**Б. Процесс изменения убеждения.**

6. *От веры к сомнению.* Оставляя содержание неизменным, превратите нежелательное убеждение в сомнение путем использования одной или нескольких наиболее мощных субмодальностей, обнаруженных на шаге 4. Например, если двумя сильнейшими различиями были фильм-слайд и близкая панорама — удаленная картина в рамке, то пусть панорамный фильм замедляется до неподвижного слайда, отодвигаясь и превращаясь в обрамленную картинку.

*7. Изменение содержания.* Используя какую-нибудь другую

субмодальность, смените содержание старого, нежелательного убеждения на содержание нового, желательного. Например, если в сомнении картинки прыгают туда-обратно, они могут прыгнуть из старого содержания в новое. Или вы можете заставить картину старого убеждения отодвинуться так далеко, что невозможно будет разобрать, что там, а потом вернуть ее обратно с образом нового убеждения. Наконец, вы можете сделать картинку столь яркой или столь темной, что старое содержание исчезнет, а потом вернуть ее в прежнее состояние с новым содержанием и т. д.

8. *От сомнения к вере.* Сохраняя новое содержание, превратите сомнение в убеждение путем обратного изменения тех же субмодальных характеристик, которые вы использовали на шаге 6. Если перемещение вправо превратило старые убеждения в сомнения, то теперь вы перемещаете картину обратно влево, чтобы превратить новое содержание из сомнения в убеждение. Делая это, будьте очень внимательны к любому сопротивлению. Если новое убеждение плохо сформулировано или в нем есть какие-либо отрицания, то какая-нибудь часть вашей личности вполне может ему воспротивиться и мешать изменению. Если вы столкнулись с подобными возражениями, отнеситесь к ним с почтением, соберите информацию и вернитесь на шаг 5, чтобы переопределить новое убеждение.

**В. Проверка.**

9. Существует несколько способов проверки. Но самый простой — это спросить себя: «Как я теперь думаю об этом новом убеждении?»

10. Когда новая вера на месте, старая, возможно, сменит свои субмодальности на субмодальности неверия. Если вы выясните, как теперь представлено старое убеждение, то сможете сравнить это с субмодальностями сомнения, которые вы уже знаете, или с субмодальностями неверия, которые можете определить, попросив себя подумать о чем-то еще, во что вы твердо не верите.

***Рефрейминг***

Одно из основных положений НЛП — то, что любое нежелательное состояние является неадекватной адаптацией. «Часть личности», ответственная за нее, необходима субъекту, но в данном случае использовала неоптимальные ресурсы для преодоления конфликта. Техники рефрейминга дают возможность «перепрограммирования болезни».

**РЕФРЕМИНГ**

Фрем – по англ. Рамка., а рефрейминг- повторное складывание содержания, по другому переформулирование негативного в нейтральное или позитивное.

Предлагаем иную точку зрения на событие.

Случай.

Женщина, образцовая д/х- у нее вызывает негативную реакцию любой непорядок в квартире, особенно пятно на ковре вызывало раздражение.

ПТ- Предложил закрыть глаза и представить себе ковер абсолютно чистый.У нее появилась блаженная улыбка.Пауза.

ПТ- Это значит вокруг вас никого нет.Вы одна.Улыбка пропала.

ПТ- Представьте что там след детской ножки.И у нее появилась улыбка.

Автор- изначальное содержание- когда она видела следы, то считала что на ее труд не обращают внимание.

Автор- переформулирование-ее окружают близкие люди

Принцип рефрейминга, буквально, «изменения рамки».

Рефрей­минг — это очень мощный инструмент общения. В общей теории коммуникации есть базовая аксиома, что сигнал имеет смысл только в рамке или контексте, в котором он появляется. Неожиданная задержка в от­правлении поезда — это неприятность для пассажиров в вагонах, но подарок судьбы для тех, кто опаздывает на вокзал. Воспринимается ли что-либо как преиму­щество, или недостаток — очень существенно зависит оттого обрамления, «рамки», в котором понимается сообщение. Эффективный рефрейминг приводит к изменению переживания опыта.

Имеются два основных типа рефрейминга. *Реф­рейминг содержания —* это изменение значения со­держания, оставляющее контекст прежним. Поведе­ние само по себе ничего не значит и вы всегда можете придать ему значение, которое сделает его полезным. Для рефрейминга содержания подходит формула «Я чувствую X, когда случается Y» (реакция X связана с классом событий Yкомплексной эквивалентностью). Например:

*К: «Я начинаю работать только тогда, когда насту­пает крайний срок».*

*П: «Здорово. Значит у вас остается масса времени для отдыха».*

Чтобы применить рефрейминг содержания к про­блеме клиента, задайте себе вопросы:

*Что еще могло бы это значить?*

*Какова позитивная направленность этого?*

*Как еще я мог бы описать это?*

*Какой другой аспект этой же ситуации, неявный для этого человека, мог бы создать другой фрейм (рамку) значения?*

И найдите новое значение, которое может послу­жить переходом от негативного высказывания по по­воду чего-то к хотя бы частичному признанию того, чем ценно это что-то.

*Рефрейминг контекста* — это изменение контек­ста на такой, в котором то, что связано с проблемой, представляет или приобретает ценность. Здесь вы меняете контекст, оставляя содержание прежним. Для рефрейминга контекста подходит формула «Они слишком X» или «Это слишком Y» (сравнительное сообщение относительно себя или кого-то (чего-то). Например:

*К: «Она слишком давит на меня!»*

*В: «Здорово. Ведь это делает вас более сильным».*

Чтобы воспользоваться рефреймингом содержа­ния, задайте себе вопросы:

*Когда и где это могло бы быть полезным?*

*При каких обстоятельствах это было бы уместно?*

**Запомните**, что в случае рефрейминга содержания вы просто меняете смысл возражения, а в случае рефрейминга контек­ста — точку или место его приложения. То есть, услы­шав суждение «Это слишком X», вы говорите: «Да, но только в этом контексте», после чего предлагаете кли­енту совсем другую ипостась ситуации, в которой X становится выгодным или удобным. При утверждении же типа «Ваш X дает Y» — просто ответствуете: «Нет, наш X дает вам Z, а, кстати, ваш Y еще что-то весьма интересное». Однако и там и там вы в результате пере­определяете «карту» клиента.

**Случай**

Автор-Отец привел девочку к врачу.

Отец- сделайте чтоб она не была упряма.

Разговор психолога с отцом:

ПТ-Вы успешный, ваше положение вам от кого то досталось?

Отец- я добился сам.

ПТ- скажите ваша дочь упряма с вами.Хотите ли вы чтоб ваша дочь была упряма с мальчиком, у которого нечистые намерения.

Отец- конечно!

Автор- она проявляет качество, которое есть у него (у отца) и предложила «+» контекст.

Человек жадный –бережливый, человек конфликтный- прямолинейный.По другому назвать,это Р.контекста.

**Шестишаговый рейфреминг.**

Когда у клиента есть вторичная выгода- предполагается в бессознательном.

Фразы:

- Да, но….

Я хочу прекратить курить, но что-то мешает.

Я хочу что-то делать, но не могу.

Здесь несколько шагов.

Показания:

* 1. Психосоматика (в том числе аллергия, психологические близорукость и слепота,головокружение,гол.боли,приступы бр.астмы)
  2. Вторичные выгоды (возврат симптомов или проявление других симптомов после других техник)
  3. Злоупотребления

4. нежелательные действия или различные барьеры и препятствия желательным действиям).

5. тревога, страх,нерешительность.

1ШАГ. Установить раппорт с частью, отвечающей за это поведение (часть личности)

Существует частичка вашей личности, центр в вашем мозгу.

Например, головная боль.

И я хочу сейчас пообщаться с ней, повзаимодействовать.Я буду обращаться к ней (к этой частичке, а не к вам) и она будет реагировать, но не так как вы словами.Она реагирует несколькими способами:

А)ощущениями (тепло, тяжесть в руках)

Б) может воспоминанием, словом

В) непроизвольным движением, например когда мы согласны, то киваем, не согласны-качаем.

Мы не задумываемся,как мы это делаем.Это было присоединение.

Я обращаюсь к частичке- это раппорт.,который отвечает за такую-то реакцию.И я с ней хочу пообщаться.

- и я прошу сейчас ее подать сигнал, о том, что она меня слышит и согласна со мной общаться.

- и предлагаем клиенту следить за своей реакцией.

Делаем паузу и клиент следит за своей реакцией.(невербальное поведение наблюдаем мы)

- спрашиваем, что вы заметили, что-то изменилось.

- пришло такое ощущение, мысль, место на природе, образ.

- если появился сигнал- устанавливаем раппорт.

2ШАГ Вы предлагаете частичке отвечать сигналом, который возникает, когда ты согласна с моими словами.

- тепло в руках и т.д.

-не согласна- тоже сигнал.

-мы делаем уважение к ней частичке

- спросите эту часть, в чем ее положительное намерение, позитивная функция?

- пауза (чтоб человек осознал, что «+» в боли, в раздражении)

3ШАГ Когда клиент узнал, что «+» в намерении (негативное поведение имеет позитивное намерение).Обратитесь к его творческой части(способы, которые также достигли той же самой пользы).

- Теперь я хочу обратиться к частичке, способной к созиданию, конструированию, созданию чего-то нового и попросите эту часть создать несколько, не меньше 3-100 новых вариантов реагирования, поведения, также хорошо достигающих той же самой цели, выполняющий ту же самую позитивную функцию. («выгоду»- выгода не говорить пациенту).

-Предложить и говорить больному- творческая часть м.б. совершенно свободной в мыслях, действиях и придумывать самые невероятные фантастические способы.

-она не несет ответственности, нам надо побольше найти способов

- может больной произносить, может говорить только вслух номера (от 1 до 10, например)

4ШАГ Выбрать из предложенных творческой частью: 3 самых лучших варианта и внимательно наблюдать за своими реакциями.

Пример: сигнал – тепло в руках

В случаях если есть этот сигнал, то он подходит, если нет сигнала, то отвергнуть.

5ШАГ Экологическая проверка.

Обращение к другим частям с вопросом, «нет ли возражений против хотя бы одного из способов?»

Бросить курить- и другая частичка против.

- появится возражение, появится сигнал и тогда надо вернуться на шаг выбора (предыдущий) и выбираем другой способ, если нет, то вернуться на еще предыдущий шаг, отсюда – творческая часть и до тех пор пока не будет удовлетворения.

6ШАГ- Может ли нервная система подсознания, все части принять на себя ответственность за реализацию способов жизни начинающих.

***Работа*** *с* ***идеями- «необязательно»***

Фанч (1997) создал своеобразную типологию фиксированных идей, которые он разделил на следующие пять типов или классов.

**Фиксированные предположения.** Это информация, которую человек считает истинной, не задумываясь о ее истинности, информация, которая никогда не проверяется.

**Фиксированные необходимости.** Это то, что должно быть только так (или никак не может быть так), внутренняя уверенность в том, что возможны некие неуточненные, но негативные последствия, если не соблюдать определенные правила.

**Фиксированные шаблоны поведения.** Это определенные шаблоны ролей, действий и отношений, которые человек автоматически, не задумываясь, сохраняет.

**Фиксированные убеждения.** Это основные представления о мире и о себе, по которым человек живет, не осознавая, что они у него есть, и не зная, где, когда, как и почему он их выбрал.

**Фиксированная правота** представляет собой навязчивую потребность считать себя правым, а других неправыми.

**Техника «Расфиксирование идей»**

Сам по себе процесс расфиксирования всего того, что описано выше, выглядит следующим образом.

Для начала нужно обнаружить фиксированную идею. Самый простой способ сделать это — задать самому себе или другому вопрос: «По каким правилам или принципам ты живешь относительно этого», — а далее, «уцепившись» за то, что появилось, раз за разом, последовательно или вперемешку задавать вопросы:

• Почему?

• Как это так?

• Ты можешь это объяснить?

• На каком принципе или правиле это основано?

Возможно, что некоторое время будут появляться и проявляться вполне логично выглядящие ответы, но если вы будете продолжать спрашивать уже об этих самых логических обоснованиях, то через некоторое время дойдете до основной нелогичности.

Обнаружив фиксированную идею, можно приступить к ее расфиксированию. Для этого рекомендуется:

• определить то, как и в чем фиксированная идея помогает человеку;

• исследовать последствия использования и неиспользования идеи;

• поместить идею в конкретную ситуацию. Определить, как конкретная фиксированная идея служит

вам или другому, довольно легко, если вы воспользуетесь нижеприведенными вопросами.

• Чего ... помогла тебе достичь?

• Что ... помогла тебе предотвратить?

• Что ... позволяет тебе делать?

• Что ... позволяет тебе иметь?

• Кем ... позволяет тебе быть?

• Что правильно в ...?

• Какие преимущества у ...?

• Как можно использовать ... против других?

• Ставит ли ... других в невыгодное положение?

• К чему ... тебя привела?

• Из чего ... тебя вывела?

• Решением чего была ...?

• Что... решила?

Далее надо исследовать последствия использования фиксированной идеи.

• Что случится, если ты сделаешь ...?

• Что случится, если ты не сделаешь ...?

• Чего не случится, если ты сделаешь ...?

• Чего не случится, если ты не сделаешь ...?

Теперь осталось поместить идею в конкретную ситуацию.

• В чем ценность ...?

• В чем важность ...?

• Когда ... может быть подходящей идеей?

• Когда ... может быть неподходящей идеей?

• С чем можно сравнить ...?

• Куда ... подходит?

Работа с фиксированной идеей может считаться завершенной не тогда, когда вы ее «уничтожили», а когда вы можете либо совершенно спокойно принять ее, либо так же спокойно отбросить. То есть тогда, когда эта идея превратилась из фиксированной неопределенности в некий гибкий принцип.

**Техника «Расфиксирование идеи с помощью логического квадрата»**

Ответьте на вопросы:

• Что случится, если эта идея верна?

• Что не случится, если эта идея верна?

• Что случится, если эта идея не верна?

• Что не случится, если эта идея не верна?

***Универсальные техники***

**Техника «Превращение замешательства в понимание»**

1) Подумайте:

a) о чем-то, приводящем вас в замешательство,

b) о чем-то похожем, но понятном.

2) Чем отличаются эти два опыта? Пусть вас не волнует, чем они похожи, главное — то, чем один отличается от другого.

3) Когда у вас будут как минимум два различия, попробуйте изменить замешательство, чтобы оно имело такие же субмодальные характеристики, как и понимание.

4) Понимаете ли вы то, что раньше приводило вас в растерянность? Если понимаете, вы добились результата. Если

нет, вернитесь на шаг 2 и найдите еще несколько отличий. Продолжите до тех пор, пока либо не поймете, либо не определите, какая конкретно нехватка информации препятствует полному пониманию. Помните, что никто никогда ничего не понимает до конца, и это нормально.

**Техника «Переписывание наших неудач»**

1. Вызовите в памяти ситуацию неудачи или неприятное состояние, которое осадком сохраняется в вашей душе.

2. Ощутив себя достаточно дискомфортно, опустите глаза вправо-вниз (доступ к кинестетическим ощущениям) и выделите из всего этого дискомфорта (слитного комплекса неприятного) только то чувство, которое вы испытываете в связи с этой неудачей или состоянием. Определите для себя и обозначьте (как бы наклеив ярлык) это чувство.

3. Переведите глаза в положение влево по горизонтали (доступ к слуховым воспоминаниям о неудаче или неприятном состоянии) и вспомните все звуки и/или слова, которые сопровождали вашу неудачу или неприятное состояние.

4. Переведите глаза влево-вверх (доступ к зрительным воспоминаниям) и вспомните образ (картину или картины), с которым была связана ваша неудача или неприятное состояние. Не старайтесь вспоминать намеренно — просто смотрите в пустоту, и воспоминание придет.

5. Переведите глаза вправо-вверх (доступ к зрительному конструированию) и вообразите желаемые вами картины ситуаций, в которых неудача или причина, вызвавшая ваше состояние, превращается как минимум в обратную или просто в победу (но не переусердствуйте с победой — неудача все-таки была и из нее следует сделать выводы).

6. Теперь как бы перетащите эту сконструированную картину удачи глазами из положения «доступ к зрительному конструированию» в положение «доступ к зрительным воспоминаниям» (т. е. просто двигая глазами по дуге из положения взгляда вправо-вверх до положения влево-вверх). Повторите этот процесс столько раз, сколько необходимо

для того, чтобы воображенное стало реальным. Если это не удалось, подключите ресурсные образы или состояния.

7. Переведите глаза в положение вправо по горизонтали (доступ к слуховому конструированию) и «услышьте» все звуки, которые должны были бы сопровождать вашу победу. Перетащите эти звуки и слова в область слуховых воспоминаний, двигая глазами по горизонтали. Опять добейтесь устойчивого воспроизведения.

8. Посмотрите вниз-влево (доступ к внутренней речи и вторичным эмоциям) и представьте, что вы должны были чувствовать в этой новой, заново сконструированной «победительной» ситуации. Извлеките соответствующую эмоцию, «объярлычьте» ее и «перетащите» в область кинестетических ощущений (см. п. 2), где она заменит, вытеснит или уничтожит прежнее чувство.

9. Еще раз вспомните о неудаче или негативном состоянии и отметьте изменения. При необходимости повторите шаги 1-9.

**1. Техника быстрого лечения фобий**

1) Прежде всего усвойте и объясните самому себе два момента:

a) большинство людей приобретают фобию в результате одной-единственной ситуации, которая была очень опасной или казалась таковой. То, что для проявления страха (боязни) потребовался всего лишь один случай, лишь одно испытание, доказывает, что ваш мозг действительно способен быстро научиться, и это облегчает процесс освоения вами новой реакции;

b) та часть вашей личности, которая все эти годы защищала вас, сохраняя эту фобию, это важная и ценная часть, и вы хотите сохранить ее способность защищать вас в опасных ситуациях, однако отшлифовав и усилив эту ее способность путем обновления информации.

2) Получите доступ к состоянию фобии о том, что случилось, когда у вас появилась фобия, или хотя бы частично, вспомнив, например, когда в последний раз вы перепугались.

3) Диссоциируйте самого себя, как бы «разнесясь» в три места:

а) закройте глаза и представьте себе, что вы сидите посредине кинотеатра (первая диссоциация) и видите черно-белый слайд со своим изображением на экране (вторая диссоциация); Ь) мысленно поднимитесь в будку кинооператора, откуда вы сможете увидеть себя сидящим в кресле в зале и наблюдающим за черно-белым изображением на экране (третья диссоциация). Четко разведите для себя эти три места.

4) Организуйте для себя просмотр черно-белого «фильма». Сейчас вы как бы находитесь в будке кинооператора и смотрите и слушаете черно-белый «фильм» о себе самом, описывающий самый первый или самый неприятный случай, когда вы испытали эту фобию. Просмотрите и прослушайте этот «фильм» целиком, начиная с того момента, который предшествовал этому неприятному событию, и до самого конца, когда все снова стало хорошо. Смотрите и слушайте, как наблюдатель со стороны, как вы более молодым проходите через психотравму — так, как будто это случилось с кем-то другим. Когда вы дойдете до того момента, когда все снова станет хорошо, остановите «фильм», но продолжайте мысленно смотреть на его последний кадр.

5) Теперь «впрыгните» в последний кадр «фильма», который вы только что остановили, и очень быстро, в течение 2 секунд, просмотрите его в обратном направлении в цвете до момента начала неприятных событий. Сделайте описанное в п. 4 и 5 несколько раз.

6) Проверьте результат и подстройтесь к будущему. Попробуйте снова вызвать состояние фобии, задавшись, например, вопросом, что бы случилось, если бы вы оказались в той ситуации сейчас? Если проблемная реакция все же сохранилась, повторите процедуру, делая ее каждый раз все быстрее, пока от фобической реакции ничего не останется.

7) В заключение подумайте о том, что хотя у вас были и фобия, и психотравма, вы уже далеко ушли от тех конкретных ситуаций, когда все это было. У вас просто не было возможности извлечь из этих ситуаций уроки. Поэтому, когда вы повстречаетесь с подобными ситуациями в будущем, проявляйте определенную степень осторожности, пока вы не изучите их в достаточной для безопасности степени.

**2.Техника «Визуально-кинестетическая диссоциация» (ВКД)**

1. Установите мощные якоря комфорта и «здесь и теперь».

2. Представьте себя как бы вышедшим из самого себя и увидьте, как на слайде, опять себя, но в самый первый момент вашего травматического происшествия. В результате окажется, что вы сидите здесь и сейчас и видите себя более молодым прямо перед собой.

3. После того как вы все это ясно представите, мысленно оставьте свое тело и представьте себя сидящим на прежнем месте и наблюдающим за более молодым собой. В результате вы как бы существуете в трех лицах. Вся перспектива просматривается из третьего положения, тело ваше находится во втором положении, а себя, более молодого и испытывающего травму, вы видите в первом положении. Как только вы установите эту так называемая трехпозици-онную диссоциацию, заякорите ее.

4. Теперь — как это ни больно — снова проиграйте свою ВКД психотравмы (того, что так не хочется вспоминать), но при этом оставаясь кинестетически диссоциированным от данного травматического происшествия и только лишь наблюдающим за молодым собой, переживающим травму. Для того, чтобы оставаться в этом состоянии, используйте якоря (комфорта и «здесь и теперь»), а также языковые выражения, которые помогут разграничивать три случая: «я здесь на «перспективном» месте»; «я в настоящее время» и «я в молодости, переживающий то, что случилось тогда». Это нужно, чтобы отделить ваше травмированное Я в молодом возрасте от Я, наблюдающего за собой сегодня с «места перспективы».

5. «Просмотрев» и «прослушав» ситуацию психотравмы, перейдите из третьего положения обратно во второе — так, чтобы вы, который смотрел с перспективы, интегрировался с фактическим положением вашего тела.

6) Теперь мысленно подойдите к молодому себе — человеку, который пережил травму. Убедите его в том, что вы пришли из будущего. Окажите молодому себе любую необходимую поддержку, проявляя максимальное участие.

7) После того как вы в вашем нынешнем состоянии видите, что «молодой вы» получили достаточную поддержку и достигли утешения и понимания, интегрируйтесь, перенеся свою более молодую часть в свое собственное тело.

Освободите якорь диссоциированной визуальной перспективы.

В случае сильной и свежей травмы эту процедуру (или некоторые ее части) вам придется проделать 2—3 раза — до тех пор, пока вы не сможете оставаться достаточно диссоциированным с тем, чтобы можно было бы довести до конца дело освобождения от прошлого.

**Способы вызывать и строить состояния.**

Наша цель помочь научить вызывать и строить состояния.

Способы:

1. Опыт прошлого.

Найти прошлое некое воспоминание, то чувство которое ему необходимо (спокойствие) и чтобы он пережил здесь и сейчас.

2. Как будто

Попросите представить другого человека, который обладает этим опытом (или киногерой).Пусть он представит его как его голос, выглядет и задать вопрос- что он будет чувствовать (у него возникают ассоциации)

3. Представление о будущем.

Предположить представить себя в будущем и что вы будете при этом чувствовать?

4. Построение состояний с помощью якорей.

5. Построение состояний с помощью сенсорной тройки.

Как вы думаете чтобы вы увидели, услышали когда достигнете ресурсного состояния.

Сделать позицию- поставить на стул и т.д.Изменить дистанцию.

6. Построение посредством поведения. Сыграть некую роль, зная что на это поведение человек среагирует на это состояние.

8. Использование субмодальностей.

9. Использование речевых оборотов Милтона Эриксона (Милтон-модель). «Я не знаю как долго вы будете оставаться в этом состоянии. В какой мере испытаете чувство спокойствия.

10. С помощью физиологии предложить изменить позу.

**Якорение**

Якорь- это любой стимул или сочетание стимулов, которые запускают некое состояние, некий опыт. Якоря- светофор, будильник, милиционер, ритуалы. Страх- это тоже якорь

Наш опыт состоит из сенсорной четверки. Если есть стимул, то мы берем его и запускаем из этой четверки.

Якорь бывает внешний и внутренний.

Внешние- зрительный образ, интонация, некое слово, прикосновение.

Внутренние- некие внутренние представления, образы, внутреннее слово, мелодии.

Отличия якорения от других.

- не требуется длительного кондиционирования, достаточно один раз

- внутренние переживания столь же значительны, что и внешние реакции

- не требуют немедленного подкрепления, вознаграждения. Достаточно небольшой реакции, реагирования.

(жесты, прикосновения, слово. Цепляем из одного места и переносим в другое)

- аудиальный якорь: шептать в ухо, хлопок, голос-угу

- резкая смена расстояния, резкое вхождение в интимную зону- повышает внушаемость

**Упражнение**

Правила установки якорей

- вызовете здесь и сейчас некое состояние и в момент наивысшей точки переживания воспроизводите якорь, заранее выбранный (кинестетический)

- определяем постсенсорную информацию

- когда человек выходит из этого состояния, убираем якорь

- потом переводим разговор на другую тему (здесь и сейчас), отвлечь- может дверь закрыть, форточку.

- дальше возобновляем якорь и смотрим на реакции

- если физиологические реакции сходны с теми реакциями ресурсными, то якорь установлен

**Техника ресурсного круга**

1. Идентифицируйте проблему и определите, какой ресурс необходим в проблемной ситуации

2. Предложите представить или нарисовать круг с ресурсным цветом, выбранный больным

3. И выбрать 2-3 ситуации с прошлого, в котором он испытывал раньше это ресурсное состояние

4. Предложите увидеть эту ситуацию в кругу (ресурсную) в проекции круга там на месте.

5. Когда он представит ситуацию ресурсную предложить сделать шаг в круг и тем самым, ассоциируясь в этой ситуации и помогаем вспомнить ему с помощью вопросов (вы видите?, вы слышите?). Навыки наведения транса.

6. И если видим, по физиологии вошел в это состояние- мимика и т.д., то усиливаем якоря.

7. Выходим из круга. Обращаемся к другой ресурсной ситуации- проделать тоже самое с этими же якорями.

8. Можно сделать проверку: вошла в круг и держать якорь - можно и не делать.

9. А затем, зайти в круг, и представить проблемную ситуацию удерживая якорь и наблюдая за физиологическими реакциями.

10. Можно сделать проверку заговорить о проблемной ситуации без якоря и вне круга, а затем предложить представить в будущем проблемную ситуацию и что он испытывает и смотреть на физиологию- спрашивать:какая погода, обстановка?И спросить ,ну как вы там?Он должен сказать чувство спокойствия. Действует 3 месяца.Чем неспецефичнее якорь, тем лучше действует- круг- внутренний образ, якорь)

(введите элемент , который будет действовать наверняка в будущем, круг- внутренний образ, якорь)

**Упражнение «Технология разрушения якорей» (**это лучше, чем техника интеграции якорей)

Мы якорим себя постоянно, и очень часто совершенно случайным образом. Вместо этого мы можем быть гораздо более избирательными в отношении того, на какие якоря реагировать. Для того, чтобы разрушить якоря, якорим нежелательное отрицательное состояние (назовем его холодным или голубым) и положительное состояние (горячее или желтое) и включаем оба якоря одновременно. После короткого периода смешивания негативное состояние изменится и возникнет новое состояние.

Идентифицируйте проблемное состояние и доступное мощное позитивное (ресурсное) состояние.

Извлеките позитивное состояние и откалибруйте невер­бальные признаки так, чтобы его можно было быстро и четко отличить.

Вернитесь в обычное состояние.

Вызовите желаемое состояние снова и заякорите его.

Вернитесь в обычное прежнее состояние.

Проверьте позитивный якорь. Если вы не видите невер­бальных признаков, повторите первые шаги, чтобы усилить ассоциацию.

Вернитесь в обычное состояние.

Идентифицируйте негативное состояние или опыт и по­вторите предыдущие шаги применительно к негативному со­стоянию. Заякорите его особенным прикосновением в дру­гом месте.

Вернитесь в обычное состояние.

Пройдите через каждое состояние по очереди, используя якоря попеременно и повторяя примерно следующее: «Бывают случаи, когда я чувствую «голубое» (включите негативный якорь), и в этих ситуациях мне бы лучше на самом деле чув­ствовать «желтое» (включите позитивный якорь)». Повторите это несколько раз, не делая промежутков между состояниями.

Когда вы настроитесь на то, чтобы замечать любое измене­ние, которое только осознаете, включите оба якоря одновре­менно. Внимательно следите за невербальными признаками. Возможно, появятся признаки изменения или смешения.

Уберите вначале негативный якорь, затем позитивный.

Проверьте свою работу, либо вернувшись в проблемное состояние, либо включив негативный якорь. Если все проде­лано правильно, вы войдете или в промежуточное состояние между позитивным и негативным (различные оттенки зеле­ного), или в абсолютно новое состояние, или в позитивное состояние. Если вы все же получили негативное состояние, найдите, в каких еще ресурсах вы нуждаетесь. Заякорите их на том же самом месте, что и первый позитивный ресурс, и за­тем перейдите к десятому шагу.

Наконец, подумайте о ситуации в ближайшем будущем, в которой предположительно могут возникнуть негативные ощущения, и в воображении пройдите через эту ситуацию, наблюдая за собственным состоянием. Если вы продолжаете быть недовольны полученным состоянием или увиденной перспективой, найдите, какие еще ресурсы необходимы, и за­якорите их на том же самом месте, что и первый позитивный ресурс, а затем продолжайте с десятого шага. Техника разру­шения якорей не будет работать до тех пор, пока позитивное состояние не станет сильнее негативного, и, возможно, вам придется накапливать позитивные ресурсы на одном якоре, чтобы достичь этого.

Этот процесс можно понимать так, что нервная система пытается включить два несовместимых состояния в одно и то же время. Так как она физиологически не может этого сде­лать, то делает что-то другое. Старый паттерн разрушается, а новые создаются. Вот почему нередко возникает замеша­тельство, когда включаются два якоря.

**Субмодальность**

-составные части репрезентативной системы. Опыт определяет последовательность репрезентативных систем- аудиальных, зрительных, кинестетических. Для исследования выделяем субмодальности, которые характеризуют эти системы. Изменяя их, мы можем повлиять на сам опыт, состояние, переживание. «Весь мир стал в черно-белых тонах»-в его внутренней картинке, мир в черно-белом изображении.-подавлена интенсивность. Меняем в цветную. «Мир зиграл в красках».- радость. Содержание мы не меняем, меняем форму. Мы меняем отношение к ситуации, меняем интенсивность, не меняя саму ситуацию. «Голос громкий». Предлагаем тихий. Картина была цветная. Изменили в черно-белую.

Когда меняешь признаки, надо спрашивать- «Как влияет это на ваше отношение?» Субмодальности извлекают. Эксперементировать с одной субмодальностью. Выбрать те, которые влияют. Записывать.

**Субмодальные различия**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Визуальная субмодальность** | **Вопросы для извлечения субмодальных различий** |
| 1.Цвет | - цветное или черно-белое?  - цвета яркие или блеклые? |
| 2.Яркость | - в этом контексте – это ярче или темнее, чем обычно? |
| 3.Контраст | - это сильно контрастное или блеклое? |
| 4.Фокус | - образ в фокусе резкий или размытый? |
| 5.Текстура поверхности | - гладкое или грубое? |
| 6.Размер | - как велика эта картина (большая или маленькая)? |
| 7.Дистанция | - как далеко этот образ представляется? |
| 8.Форма | - какой формы эта картина? |
| 9.Граница | - есть ли граница вокруг образа или края размытые?  - имеет ли граница цвет, как широка эта граница? |
| 10.Движение | - это движущаяся или неподвижная картина?  -насколько быстрое это движение? Быстрее или медленнее, чем обычно? |
| 11.Движение вне образа | - движется ли сама картина, если да, то как быстро и в каком направлении? |
| 12.Ассоциированность, диссоциированность | - видите ли вы себя в этой картине, или вы видите как если бы вы были в ней? |
| 13.Размерность | - плоское или трехмерное? |
| 14.Множественность | - это один образ или больше?  - вы видите его один за другим или одновременно? |
|  |  |
| 1. **Аудиальная субмодальность** | **Вопросы для извлечения субмодальных различий** |
| 1.Положение | - вы смотрите изнутри или снаружи? |
| 2.Высота | **-** какова высота звука, выше или ниже, чем обычно? |
| 3.Тональность | **-** какова тональность: полнозвучный, тонкий, скрипящий? |
| 4.Громкость | - громкий или тихий? |
| 5.Мелодия | - мелодия эта монотонная или мелодичный диапазон? |
| 6.Изменение модуляции голоса | - какие-то части выделены? |
| 7.Темп | -быстрый или медленный? |
| 8.Ритм | - имеется ли ритм? |
| 9.Длительность | - непрерывная или прерывистая? |
|  |  |
| 1. **Кинестетическая субмодальность** | **Вопросы для извлечения субмодальных различий** |
| 1.Качество | - как бы вы описали ощущения в теле?(тепло, холодно, покалывание, расслабление, напряжение, болевое, другое) |
| 2.Интенсивность | - насколько сильно это ощущение? |
| 3.Положение | - где вы чувствуете это в вашем теле? |
| 4.Продолжительность | - оно непрерывное или перемежающееся? |
| 5.Движение | - есть ли движение в этом ощущении? Оно непрерывное или приходит волнами? |
| 6.Направление | - откуда это движение начинается? Как оно приходит из места возникновения в место, где вы лучше его осознаете? |
| 7.Скорость движения | - медленное, быстрое? |
| 8.Твердость | - твердое или мягкое, шершавое или гладкое? |

Изменяя характеристики субмодальностей, мы можем повлиять на восприятие целостной картины переживания (меняем форму, а не содержание; меняем не саму ситуацию, а отношение к ней).

Уменьшая интенсивность субмодальности, мы параллельно уменьшаем интенсивность переживания ситуации. Прежде чем изменять субмодальности, необходимо выяснить какие субмодальности в большей мере влияют на то или иное восприятие проблемы.

Меняя характеристики субмодальностей мы не навязываем, а предлагаем: «А что, если сделать это более тонким (тихим гладким и т.д.), что произойдет?». Одновременно выясняем, каков эффект: «Как это влияет на ваше отношение к проблеме?»