

На пути к себе

Взращивание здоровой части личности

Адаменко Оксана Анатольевна

Мне очень трудно размышлять, особенно когда я думаю о моем собственном опыте и стараюсь понять его непосредственную сущность. Сначала размышления удовлетворяют меня, так как кажется, что с их помощью можно обнаружить порядок и смысл в целом скоплении различных событий. Но затем они часто приводят меня в уныние, так как я понимаю, какими смешными покажутся эти мысли другим людям, несмотря на то, что для меня они представляют огромную ценность. У меня такое впечатление, что когда я пытаюсь найти смысл своего опыта, это почти всегда приводит меня к тому, что другие люди считают абсурдным.

К.Роджерс

Речь на конференции, организованной Гарвардским университетом, на тему "Методы обучения, влияющие на человеческое поведение"

Руководитель:

Мельвиль Яна

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ.....	5
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ.	5
Коучинг.....	5
Аутентичность.....	9
Идентичность.....	9
Зрелая личность.	10
Невроз.	12
Ассертивность.....	13
Самопринятие.....	14
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	16
Описание работы на первом этапе:	17
Выводы первого этапа	20
Выводы консультанта:	20
Описание работы на втором этапе:.....	21
Выводы второго этапа:	28
Выводы консультанта по второму этапу:	28
Третий этап - эксперимент.	30
Выводы третьего этапа:	35
Что продвигало клиента со стороны консультанта:.....	35
Интервенции и инструменты:	35
Результаты для клиентов:.....	37
ВЫВОДЫ.....	38
МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ НАЧИНАЮЩИМ КОУЧАМ	39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	41
Список литературы:.....	42

ВВЕДЕНИЕ

Мой путь к себе начался с запроса в психотерапию на уверенность. Вряд ли кто-то из окружающих поверил бы в то, что это так. На меня всегда можно положиться. Всем всегда можно было положиться на меня, кроме меня самой. При этом меня самой практически не было без кого-то. Ощущение реальности себя, состояние «я есть», я получила в конце первого курса Института Коучинга.

Я столкнулась со своей вытесняемой тревожностью, своим страхом, лицом к лицу, я как будто повернулась в сторону себя и, наконец, остановила свой «бегающий» взгляд. Это было начало *чувствования* себя. 25 июня 2016 года в день праздника Алые Паруса, что само по себе очень символично и метафорично – день рождения моей души, «меня», моего «Я», я встала на путь к себе. Это уже не путь поиска пути к себе, а твердая дорога, с понятной целью.

Цель проявилась целиком на одной из сессий в конце первого года обучения в Институте Коучинга «Эмпауэмент» и потом все больше обретала ясность. Хотя слова, ее обозначающие не менялись, они все больше наполнялись твердостью и смыслом. **Я хочу быть живой, быть настоящей, жить своей жизнью, проявляться, перестать избегать жить. Я хочу стать взрослой, зрелой, здоровой личностью.**

Пришла в Институт Коучинга я изначально с практичным вопросом «что происходит?»

Что происходит со мной, что происходит с другими, почему так происходит. Почему у кого-то складывается жизнь таким образом, у кого-то иначе. Еще в юности меня занимал вопрос: вот эти мысли в моей голове – они мои, или они принадлежат героям книг, фильмов, школьным учителям, родителям?

Как я думаю? Как я принимаю решения? Как думают другие люди? Как они принимают решения?

Что такое цель? Что такое интерес?

Кто я? Как обрести себя? Что нужно именно мне? На что я способна? Чего я хочу?

Эти вопросы я ставила перед собой и раньше, но именно в период обучения в ИК я смогла приблизиться к ответу на них.

Для меня стало ясным, что мое проявление в мире, по большей части, – это поведенческие отклики на внешние стимулы из клубка стратегий, основанных на установках, которые сформировались в ответ на травматические события детства. Потихоньку разматывая этот клубок, наблюдая себя и других студентов, впоследствии наблюдая клиентов, с которыми я работала, я поняла, что то, что мы воспринимаем в человеке как особые черты характера – например, мнительность, обидчивость, вспыльчивость, отстраненность это чаще всего – результат невроза и защитной реакции. Это не истинные импульсы человеческого «Я».

Но есть же и истинные! Человек же не может быть только «больным» или только «здоровым».

Где, каким образом, и какая часть личности проявляется и что возникает в результате этого проявления?!

Это второй вопрос, который возник в ходе работы с клиентами. Сначала я заметила, что в какие-то сессии (встречи) у клиента высвобождается энергия, и его продвижение становится достаточно быстрым, а на каких-то сессиях такой феномен не наблюдался. Я пошла за интересом, *что же происходит и что не происходит с клиентом, и со мной и под влиянием чего.*

Я делилась своими наблюдениями в институте на проходящих лабораториях по индивидуальному коучингу (практических тренировочных мастерских, где студенты работают с запросами друг друга). Рассказывала, что я вижу, что продвигается работа, и что у клиента есть результат, но за счет чего, - было для меня не до конца ясно и не всегда уловимо. Мое состояние в такой момент было сложно осознаваемым, каким-то медитативным.

Этот вопрос я и решила исследовать в практике. На что обращать внимание коучу, за чем следовать в своей работе с клиентом. Безусловно, это не отменяет личных характеристик коуча – осознанности, ответственности, открытости и честности, позитивного отношения к людям и интереса к ним, а также метанавыков и просто профессиональных умений. Что из перечисленного (в коуче) помогает за этим следовать, также будет затронуто в настоящем дипломном проекте.

Надеюсь, ответы на эти вопросы и мой практический опыт помогут коучам в начале их деятельности. Для меня исследование этого вопроса послужило большей осознанности процесса, происходящего между мной и клиентом.

Итак,

ЦЕЛЬ работы: Проанализировать как, прогресс в личной работе коуча, влияет на качество работы с клиентами, и создать методические рекомендации для начинающих коучей.

Для целей моей работы необходимо решить следующие задачи:

1. Проработать понимание зрелой и здоровой личности, опираясь на существующую литературу по этой теме.
2. Провести практическую работу с клиентами и проанализировать ее результаты.
3. Сформулировать выводы и рекомендации, которые помогут начинающим коучам как в работе с собой, так и в работе с клиентами.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ.

Коучинг.

Первое, что важно сказать: коучинг - вид психологического консультирования. Для целей исследования считаю необходимым ввести основные элементы "принципиального" фундамента коучинга, как они даны в книге «Коучинг по-русски: Смелость желать» А.Савкин., М.Данилова:

«Первое и очень важное. Коуч верит в людей. Причем вера эта начинается с веры в самого себя " Я верю, что я могу" = "Я знаю, что я могу".

Второе, и не менее важное, очень тесно взаимосвязанное с первым - доверие к миру. Вера в то, что мир поддерживает нас, когда мы идем СВОИМ путем. Мы знаем: все, что приходит в нашу жизнь имеет глубокий смысл и нужно только уметь его увидеть, осознать, осмыслить, научиться использовать.

И из этого - третье - осознанность. Через осознание - полная ясность относительно того, что я делаю. Как я это делаю. О чем я думаю. Что я чувствую и зачем мне все это надо?

Следующее (четвертое) тоже вытекает из предыдущего: коуч верит, что внутри каждого человека есть ответы на волнующие его вопросы, есть решения тем задачам, которые возникают.

Соответственно коуч, претворяет в жизнь принцип, о котором говорил еще Сократ: "Каждый человек знает истину. Я выступаю в роли повивальной бабки, позволяя этой истине родиться!"

Иными словами, коуч помогает человеку осознанно опереться на имеющийся у него его собственный ресурс, на его здоровую часть. Далее нам будет важно установить, что означает здоровая зрелая ответственная личность.

Но прежде, несколько слов об основах коучинга.

Ключевая модель, на которую опирается коучинг, является модель эффективных вопросов, созданная Дж. Уитмором (John Whitmore), — **модель GROW**, которая переводится как РОСТ. Аббревиатура GROW (РОСТ) означает ключевые точки, через которые стоит провести клиента:

- **Goal** — Расстановка целей, определение целей на короткий срок (например, на данную сессию), на ближайшее будущее, на долгосрочную перспективу.
- **Reality** — Обследование текущей ситуации с позиции понимания действительности (реальность).
- **Options** — Список возможностей и дальнейших стратегий или направлений действий.

- **Way/Will** — То, что надо сделать (намерения): - "Что, когда, кем и ради чего?" будет делаться.

Смысл модели заключается, как пишет Дж. Уитмор, в технике достижения целей, начиная разбор с самого начала, т.е. с целеполагания или формирования цели (goal). Далее трезвый взгляд на реальное положение вещей (reality) даёт нам возможность, установить, в какой же точке своего развития находится клиент. Причём автор указывает на логичную, казалось бы, последовательность — "надо понимать реальность прежде, чем ставить цели. Это не так — цели, основанные только на текущей реальности, остаются только реакцией на проблему, они ограничены прошлыми достижениями..."(Д. Уитмор).

Даже если до детального изучения ситуации цели можно определить лишь приблизительно, все равно, это следует сделать в первую очередь. Затем, когда реальность прояснится, можно более чётко сформулировать цели или даже изменить их, если ситуация будет несколько отличаться от той, какой она представлялась вначале. Когда станет ясно, куда клиент хочет прийти (точка Б) и где он сейчас находится (точка А), третий шаг — обзор всех возможных вариантов (options). А когда клиент выбрал подходящий вариант, то самый главный и завершающий шаг — действия, или намерения, или What, When, Who, Will по Дж. Уитмору.

Последовательность эта циклическая. Это значит, что расстановка расплывчатых целей допустима лишь до тех пор, пока детально не обследована текущая ситуация (реальность). После этого необходимо вернуться обратно и более точно определить цели, прежде чем двигаться дальше. Даже самая чёткая начальная цель может оказаться неверной или неподходящей после обследования ситуации (реальности).

Транзактный анализ. Также для работы с клиентами важны аспекты, описанные у Э.Берна, в транзактном анализе. Э.Берн говорит, что в каждом из нас можно выделить три эго-состояния: Родитель, Взрослый и Ребёнок.

- Эго-состояние Родителя (Р) содержит установки и поведение, перенятые извне, в первую очередь — от родителей. Внешне они часто выражаются в предубеждениях, критическом и заботливом поведении по отношению к другим. Внутренне — переживаются как старые родительские назидания, которые продолжают влиять на нашего внутреннего Ребёнка.
- Эго-состояние Взрослого (В) не зависит от возраста личности. Оно ориентировано на восприятие текущей реальности и на получение объективной информации. Оно является организованным, хорошо приспособленным, находчивым и действует, изучая реальность, оценивая свои возможности и спокойно рассчитывая.
- Эго-состояние Ребёнка (Ре) содержит все побуждения, которые возникают у ребёнка естественным образом. Оно также содержит запись ранних детских переживаний, реакций и позиций в отношении себя и других. Оно выражается как «старое» (архаическое) поведение детства. Также Эго-состояние Ребёнка отвечает за творческие проявления личности.

На последней лаборатории в Институте коучинга (это пространство для практики, где студенты работают с запросами друг друга), мы со студентами собирали все модели, методики, технологии и инструменты, с которыми нас знакомили за два года обучения. Получился весьма внушительный список.

Не стану его приводить здесь целиком. Раскрою лишь те из них, которые, так или иначе, буду использовать в настоящем дипломном проекте.

Работа с метафорой - способ метафорической репрезентации (выражения) проблемы, опыта, личности самого клиента, представляет собой иносказательный вариант презентации затруднений клиента и способов их разрешения. Цели у такой работы разнообразные - помогают клиенту понять свои чувства и эмоции, выразить какой-то трудный для вербализации опыт, помогает раскрыть сценарий поведения в ситуации или даже жизненный сценарий. Одна из функций работы с метафорой состоит в «овеществлении» сложности, переводе ее из «внутреннего» во «внешнее», что дает возможность клиенту посмотреть «со стороны» и найти решение. Метафора может как принадлежать клиенту, так и консультанту. Консультанту можно через метафору предложить клиенту его видение, выделить какую-то часть, которую клиент не осознает.

Важно, что выбираемые клиентом образы предопределены и обусловлены его собственными сознательными и бессознательными мотивами.

Метафора может быть образная, телесная, в виде написания сказки самим клиентом. Также существуют и общепринятые метафоры, которые можно использовать в процессе работы, например, «белка в колесе», «принц на белом коне», подходящий по смыслу анекдот, и т.п.

В Институте коучинга мы работали с различными видами метафор. Например, для личного консультирования **подходит написание сказки**. Алгоритм этого метода следующий: коуч предлагает написать клиенту сказку о том, что волнует клиента, и потом на встрече ее обсудить. Либо написать сказку прямо на сессии в процессе работы с коучем.

Рассуждения «*о чем эта сказка?*» - помогает понять суть проблемы. Кто главный герой, как четко он описан, какие у него характерные черты, какими способностями обладает, к чему стремится – обсуждение этих тем помогает клиенту лучше понять себя и свои мотивы. С кем взаимодействует герой, какие еще есть персонажи – помогает понять клиенту его роль в социуме, значимость его окружения и отношения между ними. Ответ на вопросы как разрешилась ситуация? За счет кого или чего, какого ресурса? – помогает выявить на кого клиент возлагает ответственность за проблему и ее решение. И видит ли клиент такое решение вообще.

Если рассматривать метафору не только как инструмент работы с клиентом, а шире, то, явно или скрыто, метафоры используются во всех терапевтических подходах и системах. Примером может служить использование Фрейдом сексуальной символики в качестве

инструмента для понимания сновидений, фантазий и «бессознательных» ассоциаций. Юнг изобрел метафоры «анимуса» и «анимы». Райх изобрел «оргон». Гуманистическая психология говорит о «пик-переживаниях». Метафоры представляют собой лишь способ сообщения об опыте. Через метафоры людям легче воспринимать сложные понятия.

Считаю важным отметить, что работа с метафорой позволяет пройти сквозь эго-защиты личности, к тому живому, настоящему, идентичному и аутентичному Я.

Психосинтез. Одна из теорий личности, на которую опираются известные коучи – Т.Голви, Дж.Уитмор, также достаточно метафорична, это психосинтез Р.Ассаджиоли, модель (карта) внутреннего мира, включающая в себя и большой набор субличностей. Не стану останавливаться подробно. Скажу лишь, что мне очень близка эта идея и особенно в той части, которую нам неоднократно предлагали и демонстрировали в Институте Коучинга: есть та часть личности, которая стремится к изменениям и есть та, которая не желает меняться, так называемый «стражник».

Договариваться с этой частью можно, в том числе, через элементы психодрамы.

Психодрама - это первый в мире метод групповой психотерапии (собственно, сам термин «групповая психотерапия» введен в психологию Я. Морено, основателем метода), это терапевтический групповой процесс, в котором используется инструмент драматической импровизации для изучения внутреннего мира человека. Я. Морено исходил из того, что, поскольку любой человек — существо социальное, группа может более эффективно решать его проблемы, чем один человек.

Психодрама используется и в индивидуальной работе с людьми (монодрама), элементы психодрамы широко распространены во многих областях и групповой и индивидуальной работы с людьми.

Я использовала в своей работе технику – диалог и обмен ролями. Обмен ролями — для многих знакомое явление. Человеческие отношения часто включают мысленный обмен ролями. Люди часто задумываются о том, как бы они повели себя на чьем-то месте, а потом развивают целую цепь фантазий касательно событий, которые могли бы с ними произойти, будь они кем-то другим. Часто нам задают вопрос: "Как бы ты поступил на моем месте?" или "Войди в мое положение. Ты понимаешь меня?".

В технике обмена ролями два участника меняются местами физически, каждый перенимает позу, манеры, душевное и психологическое состояние другого. Опираясь на теорию личности Р.Ассаджиоли, можно выделить какую-то часть личности, в частности «критика» или «стражника», - тех фигур, которые стоят на пути изменений и не дают решить задачу клиента, и провести с ней диалог и обменяться ролями. Этот прием мне также удалось применить в своей практической работе.

Аутентичность (греч. *authentikys* — подлинный).

Гуманистические психологи (Д.Бюдженталь, А.Ленгле, С.Мадди, Р.Мэй и др.) считали, что аутентичность — это способность человека в общении отказываться от различных социальных ролей, позволяющая проявляться подлинным, свойственным только данной личности мыслям, чувствам, эмоциям и поведению. (К.Роджерс). Близко к этому понимание аутентичности в гештальт-терапии, где она понимается как соответствие человека самому себе, способность жить, не изменяя своему истинному «Я».

К. Роджерс более подробно описывал это феноменом *полноценно функционирующего человека*. По его мнению, в наиболее благоприятных психотерапевтических условиях человек по праву переживает наиболее полную абсолютную свободу.

Понятие «аутентичность» в экзистенциалистской психологии связано с проблемами самоопределения и самоконституирования человека обусловленности совершаемых им выборов и возможности быть автором собственной жизни, обладать собственным бытием.

Аутентичность является процессуально — динамическим фактором. Проблема аутентичности — это проблема выяснения, что является в *настоящее время* настоящим, подлинным, а что в *настоящее время* — не подлинное, псевдонастоящее. Именно в настоящее время, т.к. аутентичность может изменяться под воздействием психологического влияния, жизненных кризисов, трагедий, заболеваний и т.п., возрастные кризисы также изменяют аутентичность.

Для меня важно, что речь идет об уникальном проявлении единственного уникального индивидуума, человека, переживающего по праву наиболее полную и абсолютную свободу и являющегося автором своей жизни. И также важно иметь в виду, что это не постоянный, а изменяющийся феномен.

Наиболее полное освещение и теоретическую разработку аутентичность получила у Сальваторе Мадди, который поставил ее в центр представлений об идеальном развитии личности, и, следовательно, в центр идеальных устремлений терапевта.

Таким образом, для экзистенциально-гуманистических психологов — аутентичная личность — это идеал, фантом, к которому необходимо стремиться.

Идентичность - лат. *identicus* — тождественный, одинаковый.

Согласно Э. Эриксону, чувство самотождественности, собственной истинности, полноценности, сопричастности миру и другим людям. Чувство обретения, адекватности и стабильного владения личностью собственным Я, независимо от изменений последнего и ситуации; способность личности к полноценному решению задач, встающих перед ней на каждом этапе развития.

Эриксон, в попытке определить идентичность описывает ее в нескольких аспектах, а именно:

-Индивидуальность - осознанное ощущение собственной уникальности и собственного отдельного существования.

-Тождественность и целостность – ощущение внутренней тождественности непрерывности между тем, чем человек был в прошлом и чем обещает стать в будущем; ощущение того, что жизнь имеет согласованность и смысл.

-Единство и синтез – ощущение внутренней гармонии и единства, синтез образов себя и детских идентификаций в осмысленное целое, которое рождает ощущение гармонии.

-Социальная солидарность — ощущение внутренней солидарности с идеалами общества и подгруппы в нем, ощущение того, что собственная идентичность имеет смысл для уважаемых данным человеком людей (референтной группе) и что она соответствует их ожиданиям.

Э. Эриксон исследовал социально-психологические механизмы и способы формирования психосоциальной идентичности в процессе взросления человека. Он построил схему развития человека, выделив восемь этапов, охватывающих всю жизнь - от рождения до старости. Это также говорит о том, что идентичность не статичный феномен, а изменяющийся в процессе жизни человека.

Таким образом, можно говорить об аутентичности и идентичности, как подлинных, естественных и искренних проявлениях в настоящий момент. Также интересно выяснить, каким образом представления о себе в какой-то момент отражаются на моменте настоящем. Речь, конечно, идет не о сиюминутных отрезках времени, а, к примеру, таких отрезках, о которых говорил Э. Эриксон, в пределах нескольких лет или даже десятков лет.

Рассмотрев методики и инструменты работы, постараемся определить теперь ее цель. Что же такое зрелая личность.

Зрелая личность.

Для полноты картины понимания устремлений для личностного роста приведу пример признаков, выработанных А. Маслоу, относящихся к взрослой и зрелой личности. Таковых, по его мнению, около 1%, т.е. это тоже сложно достижимый идеал.

На мой взгляд, наличие этих выработанных признаков позволяет взглянуть на сложную структуру личности более четко, получить более ясные ориентиры, не простые для достижения, но имеющие прикладное значение.

Итак, вот 15 признаков зрелой личности по Абрахаму Маслоу:

1. Более адекватное восприятие действительности, свободное от влияния актуальных потребностей, стереотипов, предрассудков, интерес к неизведанному.
2. Принятие себя и других такими, какие они есть, отсутствие искусственных, хищных форм поведения и неприятие такого поведения со стороны других.
3. Спонтанность проявлений, простота и естественность. Соблюдение установленных ритуалов, традиций и церемоний, но отношение к ним с должным чувством юмора. Это не автоматический, а сознательный конформизм на уровне внешнего поведения.
4. Деловая направленность. Такие люди обычно заняты не собой, а своей жизненной задачей. Обычно они соотносят свою деятельность с универсальными ценностями и склонны рассматривать ее под углом зрения вечности, а не текущего момента. Поэтому они все в какой-то степени философы.
5. Позиция отстраненности по отношению ко многим событиям. Это помогает им относительно спокойно переносить неприятности и быть менее подверженными влияниям извне. Они нередко склонны к одиночеству.
6. Автономия и независимость от окружения; устойчивость под воздействием фрустрирующих факторов.
7. Свежесть восприятия: нахождение каждый раз нового в уже известном.
8. Предельные переживания, характеризующиеся ощущением исчезновения собственного Я.
9. Чувство общности с человечеством в целом.
10. Дружба с другими самоактуализирующимися людьми: узкий круг людей, отношения с которыми весьма глубокие. Отсутствие проявлений враждебности в межличностном взаимодействии.
11. Демократичность в отношениях. Готовность учиться у других.
12. Устойчивые внутренние моральные нормы. Остро чувствуют добро и зло: ориентированы на цели, а средства всегда им подчиняются.
13. «Философское» чувство юмора. Отношение с юмором к жизни в целом и к самому себе, но чья-то ущербность или невзгоды никогда не считаются смешными.
14. Креативность, не зависящая от того, чем человек занимается, и проявляющаяся во всех его действиях.
15. Критичное отношение к той культуре, к которой они принадлежат: выбирается хорошее и отвергается плохое. Ощущают себя больше представителями человечества в целом, нежели одной культуры.

Если мы только стремимся к идеалу аутентичной, идентичной и конгруэнтной личности, обнаруживая у себя в той или иной мере проявления признаков зрелой личности, то как же мы проявляемся, до тех пор, пока идеал не достигнут?

Невроз.

Приведу воззрения К.Хорни, очень для меня понятные и близкие, об Истинном (Подлинном) и Идеальном Я.

В описании Карен Хорни Истинное Я – это та внутренняя сила, которая дана человеку от природы, поэтому периодически Хорни использует термин Природное Я. Это то, что позволяет человеку «расти по направлению к самореализации», не отклоняясь существенно от этого направления, несмотря на различные обстоятельства жизни. «Сила Истинного Я человека и есть глубинный источник его роста» (К.Хорни).

Идеальное Я – это суть идеального образа себя, который мы создаем, чтобы компенсировать ощущение своей слабости, ущербности, неуместности. Идеальное Я в нашем воображении мы наделяем неограниченной силой, властью и невероятными способностями. В мечтах о себе-всемогущих мы можем почувствовать себя кем-то стоящим. Сотворение идеального образа порождает гордыню, поэтому в качестве синонимов к идеальному Я Карен Хорни использует «Горделивое», «Возгордившееся» Я. И тогда все усилия человека направлены на то, чтобы сделать актуальным это Идеальное Я.

Человек, который не идет за своим природным Я, невротическая личность, проявляется через тиранию Надо.

"Забудь о том никудышном существе, которым ты являешься; вот каким тебе Надо быть, и быть таким идеальным – вот все, что имеет значение. Ты должен быть в состоянии вытерпеть все, понять все, нравиться всем, быть всегда продуктивным". Это лишь немногие из внутренних предписаний. Они безжалостны и непреклонны, и я назову их "тиранией Надо" (К.Хорни).

Внутренние предписания включают все, что Надо делать, чувствовать, знать; кем Надо быть, а также его табу: как и что Нельзя делать. Надо быть пределом честности, щедрости, внимательности, справедливости, достоинства, храбрости, заботливости. Надо быть совершенным – женой, работником, сыном и, конечно же, коучем. Надо вынести все, угодить всем, любить всех; или же, напротив, Нельзя привязываться ни к чему и ни к кому, ничто Не Должно иметь значения. Не Должно чувствовать обиду, а Должно быть всегда спокойным и умиротворенным. Надо всегда получать наслаждение от жизни, или же, Надо быть выше забав и развлечений. Надо быть непосредственным, или, наоборот, Надо всегда сдерживать свои чувства. Надо все знать, понимать и предвидеть все, преодолеть любые трудности.

Невротическая гордость, либо демонстрируется, либо наоборот убирается подальше, но она в любом случае, именно она, определяет отношение человека к себе и окружающим. Каждый невротик рисует себе идеального себя и подчиняет свою жизнь достижению этого образа. Но поскольку образ идеальный, а человек – всего лишь человек, да еще и ослабленный внутренней борьбой, он не может достигнуть этого образа, активно ли он к нему стремится в

реальности, или фантазирует и проживает его только в своей голове. А от этого он чувствует презрение и ненависть к себе.

Подобные долженствования формируют установки, лежащие в основе поведенческих проявлений в зависимости от выбранной личностью стратегии, К.Хорни выделяет их такими: *сдаться* - смирение (пассивное поведение), *нападать* – захват (агрессивное поведение) и *отчуждение* – «уход в отставку» (избегание).

Напомню, что изначальный мой запрос в психотерапию – запрос на уверенность в себе, в связи с этим я изучала тему уверенного поведения.

Ассертивность.

Хочу внести в контекст разговора и модель, так называемого ассертивного, уверенного (самоутверждающего) поведения, разработанную Мануэлем Смитом. Ниже приведены так называемые ассертивные права, а также манипулятивные предубеждения, которые, по мнению авторов концепции ассертивности, блокируют эти права:

- Я имею право оценивать собственное поведение, мысли и эмоции и отвечать за их последствия. *Манипулятивное предубеждение:* Я не должен бесцеремонно и независимо от других оценивать себя и своё поведение. В действительности оценивать и обсуждать мою личность во всех случаях должен не я, а кто-то более умудрённый и авторитетный.

- Я имею право не извиняться и не объяснять своё поведение. *Манипулятивное предубеждение:* Я отвечаю за своё поведение перед другими людьми, желательно, чтобы я отчитывался перед ними и объяснял все, что я делаю, извинялся перед ними за свои поступки.

- Я имею право самостоятельно обдумать, отвечаю ли я вообще или до какой-то степени за решение проблем других людей. *Манипулятивное предубеждение:* У меня больше обязательств по отношению к некоторым учреждениям и людям, чем к себе. Желательно пожертвовать моим собственным достоинством и приспособиться.

- Я имею право изменить своё мнение. *Манипулятивное предубеждение:* В случае если я уже высказал какую-то точку зрения, не надо её никогда менять. Я бы должен был извиниться или признать, что ошибался. Это бы означало, что я не компетентен и не способен решать.

- Я имею право ошибаться и отвечать за свои ошибки. *Манипулятивное предубеждение:* Мне не положено ошибаться, а если я сделаю какую-то ошибку, я должен чувствовать себя виноватым. Желательно, чтобы меня и мои решения контролировали.

- Я имею право сказать: «я не знаю». *Манипулятивное предубеждение:* Желательно, чтобы я смог ответить на любой вопрос.

- Я имею право быть независимым от доброжелательности остальных и от их хорошего отношения ко мне. *Манипулятивное предубеждение:* Желательно, чтобы люди ко мне хорошо относились, чтобы меня любили, я в них нуждаюсь.

- Я имею право принимать нелогичные решения. *Манипулятивное предубеждение:* Желательно, чтобы я соблюдал логику, разум, рациональность и обоснованность всего, что я совершаю. Разумно лишь то, что логично.

- Я имею право сказать: «я тебя не понимаю». *Манипулятивное предубеждение:* Я должен быть внимателен и чувствителен по отношению к потребностям окружающих, я должен «читать их мысли». В случае, если я это делать не буду, я безжалостный невежда и никто меня не будет любить.

- Я имею право сказать: «меня это не интересует». *Манипулятивное предубеждение:* Я должен стараться внимательно и эмоционально относиться ко всему, что случается в мире. Наверное, мне это не удастся, но я должен стараться этого достичь изо всех сил. В противном случае, я чёрствый, безразличный.

Считаю необходимым отметить, что я опираюсь на ассертивные права в своей личной работе и в работе с клиентами. Для меня ассертивные права личности в какой-то мере оспаривают предписания Тирании Надо, описываемой К.Хорни, и лежат в основе метанавыков, необходимых коучу для работы.

И, говоря о том, что необходимо коучу для работы, хочу ввести еще одно понятие, важность которого обнаружилась, что удивительно, в рамках именно практической работы, хотя носит фундаментальный теоретический характер - самопринятие.

Самопринятие

В гуманистической психологии феноменам принятия и самопринятия отводится важная роль в психическом здоровье и в процессе позитивного развития личности (А.Маслоу, К.Роджерс и др.). Выделяют два вида самопринятия: условное и безусловное.

Безусловное самопринятие означает признание себя, отношение к себе как личности, достойной уважения, способной к самостоятельному выбору, принятие себя в целом, осознание и признание своих чувств и реально действующих мотивов. При условном самопринятии человек относится к себе оценочно, с недоверием.

Основы безоценочного самопринятия следующие:

Неправомерно давать людям и себе однозначную глобальную оценку. "Я" - это все что можно о себе помыслить и оценить. "Я" - слишком сложно, чтобы заслуживать однозначной оценки. "Я" - текущий, постоянно меняющийся процесс, недопускающий статичной оценки. Сложно что-то в себе изменить, если постоянное критикуешь себя за отрицательные черты.

Люди по сути своей не совершенны. Склонны к совершению ошибок. В нас есть непреодолимая склонность к совершению ошибок. Зачастую совершаем более серьезные ошибки, чем готовы признать. Этот процесс инфантильных установок. Наряду с этим внутри нас действует противоположный процесс, процесс рационального мышления, адекватных эмоций и адекватного поведения. Который ведет к реализации личностного потенциала, самореализации. Процессы находятся внутри нас в противоречии, зачастую в конфликте, которые приводят к невротическим симптомам.

Все люди равны в своей принадлежности к человечеству. Но не равны в различии своих индивидуальных аспектах. Нет более достойных людей, равно как и нет менее достойных.

Я ценна, так как я человек и так как я живая. Другие "так как" являются проявлением обусловленного или оценочного принятия, а значит неприятием.

Итак, рассмотрев основные понятия, относящиеся к пониманию зрелой и здоровой личности, личностному росту и коучингу, как методу, предлагаю рассмотреть практическую часть работы.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Практиковать я начала в начале второго курса обучения в Институте Коучинга. Мне удалось поработать с 8-ю клиентами, общее количество встреч - 69. Мой первый клиент до сих пор со мной работает, мы провели 29 встреч. Минимальное количество встреч – 3. Другие клиенты - в среднем 5-7 встреч с каждым.

Запросы были очень разными, и это стало для меня крайне важным наблюдением. Это в какой-то мере удивило меня и дало мне ощущение разнообразия мира.

В практической работе я прошла через **3 основных этапа**:

1. **Этап проб и ошибок** – на этом этапе у меня одновременно было 2 клиента. С начала второго года обучения, 2-го курса (август 2016) по ноябрь 2016. Основной фокус для меня был на себе и на способах владения собой по большей части.
2. **Наработка** продвигающих моментов – ноябрь 2016 – март 2017 – фокус на отличии сессий или частей сессий, где случались инсайты клиента, высвобождение энергии, продвижение клиента к результату, от тех сессий или частей сессий, когда ничего не происходило, «вау-коучинг-эффекта» не случилось. Как работает коучинг на практике. За счет чего?
3. **Эксперимент** – более осознанное и точечное исследование проявлений клиента в работе на сессиях – март-июнь 2017.

Клиенты:

1. ж – 39 лет – 29 встреч – начало работы – август 2016.
Цель - Бросила работу, не знаю, что делать по жизни, чем заниматься, найти свое дело, занятие по душе. Развелась с мужем по своей инициативе, 3 года нет отношений, или страх, или соперничество с мужчинами, желание уменьшить мужское начало и усилить женское.
2. ж – 42 года – 10 встреч - начало работы – сентябрь 2016.
Цель - Определиться, куда пойти поучиться, чтобы там встретить кого-то, кто натолкнет на идеи, чтобы открыть свое дело или найти свое призвание.
3. ж – 46 лет – 5 встреч – март 2017
Цель - Найти новую работу. Текущая «душит», существенно изменился функционал.
4. ж – 39 лет – 5 встреч – март 2017
Цель – Найти новую работу. Научиться отстаивать свои интересы в различных жизненных контекстах.
5. м – 29 лет – 7 встреч – март 2017
Цель – отношения, создание семьи. Есть опыт психотерапии, телесной психотерапии.
6. ж – 36 лет – 3 встречи – апрель 2017

Цель – определиться с выбором дальнейшего пути. Компания прекратила работу на рынке России. Выбор: - найм в той же сфере, найм в сфере, которая недавно заинтересовала, свое дело, франшиза. Две последние – надо определиться в какой сфере. Либо – семья, замужество и дети.

7. м – 32 года – 4 встречи – апрель 2017

Цель – стать более успешным руководителем в не директивном стиле.

8. ж – 39 лет – 6 встреч – апрель 2017

Цель – несколько лет в подвешенном состоянии, связанном с замужеством и переездом в другую страну. И тут нет полноценности и там нет. Что-то нужно с этим делать, что не знаю.

Описание работы на первом этапе:

Прежде всего, хочу поделиться опытом, который оцениваю, как неудовлетворительный, с точки зрения консультантской работы, выводами и осознаниями, которые я благодаря этому опыту приобрела.

Клиентка 2., работать мы начали в начале моего обучения на втором курсе Института коучинга (сентябрь – ноябрь 2016), проведено 10 встреч.

Встречались мы с максимальным удобством для клиентки, в здании, где был офис. Мотивация для встреч с коучем была озвучена как: *«почему бы не попробовать?»*.

Основная тема, которая звучала в качестве запроса: *«найти свой интерес, свое призвание, чем заниматься в жизни»*.

Моя мотивация, как коуча, была применить на практике инструменты, полученные в процессе обучения в Институте коучинга.

Первые 2-3 сессии были нацелены на формирование атмосферы доверия. Моя задача была это доверие как будто заслужить. Я демонстрировала свои знания и в области коучинга и в области психологии, делилась тем, что получала в Институте, а также других курсах повышения квалификации, которые прошла (как менеджер).

Следующий этап в работе 3-4 встречи был ориентирован на поиск сильных сторон личности клиентки и твердых навыков, которыми она обладает. Она прошла многие виды разнообразного тестирования – MBTI, тест Кеттелла, тест Айзенка, тестирование по Адизесу, а также приносила результаты тестирования, которые проходила ранее. Мы обсуждали согласие или несогласие клиентки с результатами теста. Пытались определить, в чем ее уникальность, на что можно опереться в выборе дальнейшего пути.

Клиентка писала сказку, мы с ней определили метафору текущего состояния – *«Незнайка» - все попробовал, всему поучился, но так ничего и не стал делать по-настоящему*. На своем месте работы клиентка ощущала себя *«шпионом, который может в любую минуту провалить задание»*, суть задания – делать вид своей важности и

компетентности, несмотря на то, что сама эту свою важность и компетентность не признает. *«Это может делать любой другой человек».*

В контексте ситуации на месте работы у клиентки были нарушения ее границ со стороны руководства и сотрудников смежных подразделений, на эти нарушения своих границ она не смогла отреагировать, и их отстоять.

В период нашей работы клиентку уволили по сокращению ее должности, все шло по тому сценарию, который был ею озвучен, как самый нежелательный.

Заключительные встречи из сессии в сессию, я слышала один и тот же запрос, исключая ответственность клиента: *«Найти свое призвание через встречу с людьми, которые на него натолкнут. А людей этих встретить на каком-либо обучении. Поэтому основной запрос: Куда бы пойти поучиться, чтобы не потратить зря время и деньги».*

Я отзеркаливала достаточно уверенно по сути, эмоций я практически не наблюдала, так хорошо она «держала лицо». Я опиралась на модель GROW, давала внимание и уточнению цели и анализу реальности.

Продвинулись мы за 10 сессий, на мой взгляд, недостаточно, и дальнейшего стремления со стороны клиентки к продолжению встреч не последовало. Это заставило меня серьезно задуматься. В попытках оценить, что происходит, понять, почему мое участие никак не продвигает клиентку, я провела много времени в размышлениях.

В начале, я решила, что у нее недостаточная мотивация. Потом, оценив, как ей сложно предъявлять и проявлять свои эмоции, решила, что дело именно в этом.

С помощью коуча в работе с собой, я поняла, что происходящие с клиенткой события в какой-то мере повторяют события в моей собственной жизни, и я испытывала негативные эмоции по этому поводу и по поводу своих реакций на эти события.

Самая основная реакция – отказ от своей ответственности за ситуацию, в которой нахожусь и за отказ от поиска выхода из нее. И мне крайне неприятно было наблюдать себя в этом. Это было невыносимо. Это была моя «ненависть к себе» из-за невозможности соответствовать своему «Идеалу».

На этом (первом) этапе был еще один опыт, который для клиента был также недостаточно продвигающий, на мой взгляд:

Клиентка 1. – мой первый клиент, начало работы август 2016 – начало моего обучения на втором курсе Института коучинга. Мы встречаемся до сих пор. На момент написания диплома - 29 встреч. На первом этапе (проб и ошибок) было проведено 9 встреч.

Уровень доверия был достаточно высоким с самой первой встречи, открытость в отношениях и откровенность клиента это подтверждали. Первые 2-3 встречи клиентка очень много рассказывала о своем разнообразном опыте личностного роста. Делилась своими открытиями. Я была искренне заинтересована и внимательно слушала.

Меня не покидало чувство, что она рассказывает о том, что очень хорошо знает и много раз передумала сама, или кому-то еще рассказывала. Не случилось того «инсайта» и характерного для него молчания и обдумывания, когда человек физически находится с тобой, но на самом деле внутри себя, как это бывало на демонстрациях учителей в Институте коучинга.

По мере работы у меня возникло ощущение, что мы «ходим по кругу». Одни и те же истории, только с новыми подробностями и новыми оттенками. Я чувствовала, что зашла в тупик.

В этот временной отрезок с моим коучем я провела анализ фотоотчета самой первой своей коучинговой встречи. Сожалею, что я не сделала этот анализ сразу же, а только спустя время.

Вот что я написала в фотоотчете:

Первая встреча прошла тяжело. Почти 2 часа слишком сложно держать внимание. Но тем не менее это получилось. Был фокус на слушании и присоединении. Это во многом получилось.

- что буду делать по-другому:

Пока не смогла оценить сразу. Меньше времени нужно. 2 часа слишком тяжело. Я очень устала удерживать внимание.

-что заметил (а) про себя:

История клиентки очень похожа на то, что есть во мне, и про «быть хорошей», и про «отсутствие безопасности» в детстве и про боязнь показаться несостоятельной, очень похоже на мои ощущения «недо..» и про отказ от участия в конфликтах.

Оперевшись на свои выводы по работе с двумя своими первыми Клиентками, я стала прицельно работать с психотерапевтом над самопринятием. Так завершился этап «проб и ошибок».

По мере восприятия системы взглядов, основанной на безоценочных суждениях о себе, мне все легче стало принимать других. В совокупности с идеей ассертивных прав личности, описанной в теоретической части, эта идея продвигала меня в сторону зрелой личности, критерии которой предложены А.Маслоу и описаны в теоретической части.

Я принимала свое несовершенство – я иногда могу быть слабой, беззащитной и беспомощной, могу не добиваться своих целей, могу вынести, если мои желания не исполняются, могу пережить, если меня не любят и я не нужна, могу быть неспособной, некомпетентной, могу пережить недовольство мной, обвинения и критику, могу ошибиться. Это позволение себе не просто быть, а быть такой, какая я есть, не идеальной. Это было практическим осознанием и чувствованием в ответ на мой изначальный запрос – быть живой, быть настоящей.

Принятие себя просто как живущего на земле человека, не хуже и не лучше других, как несовершенного человека, имеющего право на ошибку, позволяет принимать и клиентов

просто как живых людей, имеющих те же права, что и все остальные люди и таких же, как я. *Уникальных и Неповторимых*. В этой идее есть и равенство, и неравенство одновременно. Равенство прав и неравенство уникальности и неповторимости.

Таким образом, бережное отношение к себе, понимание собственной уникальности и уникальности другого человека придает каждому из нас невероятную ценность для этой жизни и этого мира.

Следование этой идее, осознание ее и принятие, помогает и клиентам принять себя и свое окружение и, прежде всего, своих родителей, к которым часто бывает много претензий.

Проведенная мною личная работа и отсутствие видимого на тот момент результата работы с клиентками стали очень для меня продвигающими. Я позволила себе перестать стремиться стать «хорошим» коучем, коучем, который помогает, достигает. Я успокоилась относительно своей ответственности за результат клиента.

Выводы первого этапа

Основной вывод этого этапа – следуя за тем, **ЧТО** делать, забываешь думать о том **КТО ТЫ** и **КТО ЧЕЛОВЕК** перед тобой. Наши учителя говорили нам, что для коучинга крайне важны две вещи: Вы как коуч – это «инструмент», настраивайте его, и второе - надо просто любить людей. На этом этапе я на практике подтвердила эти постулаты. Любовь к людям начинается с любви к себе, в практике – это самопринятие. Безусловное самопринятие себя – основа для принятия другого, для той эмпатии, которая необходима в работе. И конечно, если коуч сам стоит на месте, нет личной работы, то нет работы и у клиента. Постоянное осознание себя, своих реакций, своего отношения к происходящему с клиентом и к нему самому – ключ к созданию в себе состояния «инструмента».

Выводы консультанта:

Так для меня стала явной важность фокуса на себе в процессе работы с клиентом на сессии. Важно быть внимательным к проявлениям клиента и очень внимательным к своим реакциям, своим ощущениям в процессе работы. В начале консультантского пути я не успевала следить за этим, не хватало сил, и не было тогда понимания критической важности этого.

Описание работы на втором этапе:

На переходе к второму этапу дополнительным выводом по моей работе по итогам разбора одного из фотоотчетов с коучем было, что я крайне мало отзеркаливала эмоции. Я их почти не замечала. В тоже время, на одной из лабораторий в Институте (как я уже обозначала ранее – это такие практические мастерские, где студенты работают с запросами друг друга) я обнаружила, что я не вижу, не понимаю и не распознаю эмоцию раздражения и даже гнева! Ни когда я работала сама (в роли коуча), ни когда наблюдала за работой других студентов.

Осознание важности работы с собой незамедлительно направило меня с этой находкой к психотерапевту. Я проработала эту ситуацию и свой гнев в рамках своей личной работы с психотерапевтом.

На фоне работы с самопринятием и осознанием того, что я могу нести ответственность только за себя и не могу за другого человека, а также проработкой гнева с психотерапевтом, я обнаружила явные изменения в качестве нашей работы. Я получила запрос от **Клиента 1 – хочу стать настоящей!** После разнообразных запросов, изменяющихся от сессии к сессии: найти работу; узнать, какую хочу работу; найти мужа и не работать; уехать в Италию; открыть свой бизнес, который не знаю какой хочу открыть.

Я. Все это здорово. Вот уже почти час прошел, а ты так и не сказала мне, что же ты на самом деле хочешь?

К.: Я... Я хочу быть естественной и чувствовать и проявлять свои эмоции (Запнулась, задумалась, замедлилась)

Я.: Так и расскажи мне, что сейчас происходит в твоей жизни из своей естественности. Какие эмоции ты испытываешь.

Стала рассказывать то, чего не рассказывала раньше. О неустроенности в своей жизни, о своих эмоциях в отношении этого (информация конфиденциальна, содержится в фотоотчете) Заволновалась. Нервное дыхание, лицо пошло пятнами, зрачки расширились, стала смотреть часто в одну точку. Расплакалась.

Это было для меня очень значимо и ценно, получить откровенный запрос и настоящие искренние эмоции. Истинный запрос из Истинного Я клиента. Это работа совершенно другого уровня, о чем говорил и результат клиентки и дальнейшая обратная связь от нее. Снялось напряжение между нами, она стала спокойнее на следующей сессии. Вот, что я зафиксировала себе по итогам этой конкретной сессии: **«Я очень довольна результатом сессии. Клиент наконец проявил свои чувства. Я смогла это выдержать, не забоялась, не слилась. Для меня это прорывная сессия. Также для меня это означает наличие доверия и того, что я могу стать контейнером для чувств клиента.»**

Способность к принятию начинается с самопринятия. На следующей сессии уровень доверия позволил провести психодраматическую технику:

Я: Спрашиваю о том, удалось ли проявить себя на курсах по имиджу, как она себя чувствовала, что заметила за собой

К: Рассказывает, что чувствует себя уже более уверенно, что не рвется что-то говорить, но если спрашивают, то отвечает. Говорит, что заметила, что когда ей приходится говорить при аудитории, вжимает голову в плечи, и чувствует, как будто кто-то ее держит сзади за шею, сдавливает.

Я: Хочешь с ним поговорить?

К: С кем?

Я: Готова поговорить с тем, кто сдавливает тебе шею сзади?

К: Да, готова.

Я: Прошу описать этого того, кто держит ее за шею как можно подробнее.

Описывает. Продолжение работы содержится в фотоотчете.

В работе с клиентами я опиралась на модель GROW. Самым важным в работе со всеми клиентами, на мой взгляд, является этап R (Reality) - анализ реальности. Уточнение, как те характеристики, которыми себя наделяли клиенты, проявляются в реальности, как это происходит в конкретных ситуациях. Зачастую это и был момент истины. И те представления о себе, о своих способностях и неспособностях, о тех сложностях, которые предстают перед клиентами и кажутся им непреодолимыми, не проходят проверку реальностью и рассыпаются.

Иллюзии о собственной неспособности, неадекватности и некомпетентности, как только перестают поддерживаться, высвобождают большое количество энергии для жизни, для реализации планов, казавшихся невыполнимыми и сложными. Наступившая ясность позволяет осознанно выбирать тот вариант поведения, который желаем для достижения результата, а не обусловлен какой-то идеей относительно себя или окружающих.

Пример: Клиент 3 - 5 встреч – март – июнь 2017 (Цель - найти новую работу. Текущая душит, существенно изменился функционал).

На первой встрече обсуждали, что трудно принимаются решения. Надо дойти до края, когда уже «по горло». Раньше так не было, потому что была поддержка от мужа, он был точкой опоры.

- Может даже сначала сделать, а потом подумать. В моей жизни были периоды, когда я принимала такие решения. Я очень четко ставила себе временные регламенты и регламенты закрытия двери. И очень пыталась это выполнить. Чтобы я уложилась в это время. Я не была ни в каком безвременьи и дальше шла. А когда было понимание, что есть какая-то точка опоры, то вот эти вот «закрывания дверей» проходили легче.

- А что за точка опоры?

- Ну у меня был муж. Он умер 6 лет назад, и мы с сыном остались вдвоем. У нас разные были периоды. Но в нашем союзе мы безоговорочно принимали решения друг друга. Решение могло не нравиться, но мы его всегда поддерживали. Если ты принял это решение, то оно было единственно правильное на этот период.

.....

- Что может быть точкой опоры сейчас?

- Наверное, ее надо найти внутри себя. Не знаю. Какой-то нужно, чтобы фонтан опять начал работать. Пусть чуть-чуть.

На следующей встрече, оказалось, что точка опоры внутри клиентки существует.

- Не знаю это стечение обстоятельств или мне какие-то галки. Ну галки, скорее всего. За это время произошло 2 события, где мне пришлось принимать самостоятельные решения, и я с этим справилась!

(подробности в приложенном фотоотчете)

Это первый мой опыт, когда я находилась в положении злостного нарушителя и за полдня я справилась. Везде были затыки, везде все было сложно. Я как-то все равно это все сделала. Я сделала для себя вывод такой, что я могу все сделать сама. Даже если ситуация на первый взгляд ужасная. Почему эти 2 случая возникли. Наверное, чтобы показать, что запас прочности есть.

- Мы говорили про точку опоры в прошлый раз.

- Да-да. Она все-таки присутствует. Наверное, надо перестать ныть и просто делать. Вот к таким выводам я пришла. С точкой опоры все в порядке!

Т.е. у клиентки была идея, иллюзия, что она раньше могла опираться на мужа, а теперь одна без него не может ничего сама сделать. Реальность показала, что это не совсем так, как она считала. Воспоминания о «прошлом себе» мешают жить в настоящем. Это осознание высвободило большое количество энергии, клиентка испытывала положительные эмоции, радость от осознания, появились силы для реализации своих целей.

Пример: Клиент 3.

К: Вот опять возвращаемся к тому, что нужно на преодолении и на надрыве.

Я: Зачем так?

К: Хороший вопрос. У меня нет на него ответа. Может быть мы вместе к нему придем. Ммм м Может быть это уже привычка и я за этим прячусь, чтобы не Это вот опять же к лени. Чтобы менять нужны силы, и опять на надрыве. Я не знаю. мне сейчас нужна готовность к подвигу.

На следующей встрече:

К: Меня сегодня посетил здоровый пофигизм. Резюме сделала, разместила, в вакансиях сижу копаюсь. Предложений пока нет никаких. Мне интересно изучать вакансии с точки зрения, что я подзабыла, что надо подтянуть. Состояние подготовки к собеседованиям, хотя меня никто еще и не пригласил. У меня этап досамообразования. Я давно не искала новую информацию по своей профессии и те требования, которые предъявляются к вакансиям от 150 000, меня стимулируют. Вот пока это так.

Т.е. есть идея о себе, как о человеке способном продвигаться только «надрывами». Дав внимание этому, повысив осознанность клиента, на практике клиент видит, что это поведение не подтверждается.

Пример: Клиент 1.

Я: Расскажи про вот это «раз». Вот ты все откладывала-откладывала и тут «раз». Что дало это «раз»?

К: Когда меня подташнивать начинает от моей нерешительности и неуверенности, тогда я делаю шаг вперед и не думаю, а иду и делаю.

Я: Часто слышу, про то, как ты говоришь, что когда уже «по горло». И тогда начинаешь что-то делать. Есть какая-то история, когда что-то тебя заставляло терпеть-терпеть-терпеть и потом уже делать несмотря ни на что.

К: Нет такого, не могу вспомнить. Ты тоже это видишь? (Показывает по горло рукой) Я вот оборачиваюсь назад на свою жизнь и ничего такого не вижу, никакого события на самом деле.

Пример: Клиент 3.

К: Вот бывает у Вас такое: есть какой-то неприятный разговор достаточно важный и ты его как-то провел, что-то сказал. Те эмоции, другие эмоции. Те слова, другие слова... Потом разговор заканчивается и ты не доволен тем, как он прошел. Я начинаю проговаривать, муссировать, искать другие формулировки, вот это все в голове крутить. Ну меня это занимает много энергии, хотя ничего не поменять уже.

Вот это бы «если бы да кабы» убрать хотелось бы. Не знаю насколько это возможно. В конце концов, поговорил так, значит это так, едь дальше уже. Там оно осталось сзади. Ты уже не можешь вернуть этот разговор, он уже состоялся, а новый разговор будет другим, даже если вернешься к этой теме

Я: Поняла. Есть какая-нибудь реальная история. Чтобы можно было в ближайшее время прямо таким образом проделать. Совершить какое-то действие и потом попробовать не прокручивать, не хочу сказать не сожалеть, а не возвращаться. Попробовать и понять, почему получается так. Или может получится не так?

К: Не прокручивать, не пережевывать.

Я: Может есть просто опять же впечатление... Т.е. впечатление о себе такое есть, а по факту вот вроде как-то и нет ничего.

К: Тогда надо что-то поделать с впечатлением.

Я: Есть о себе такая идея, что я такая

К: Да-да-да. Фантазия.

Я: Есть идея, что это так. А на самом деле?... Или может, есть из последних какая-то история. Ближайшая, есть?

*К: Так нет да у меня даже. Ну вот не подгружается
Дальше обсуждаем, что это мог бы быть за разговор, в какой значимой ситуации.*

Я: Ты рассказала, что есть такой паттерн поведения, что если есть какой-то важный разговор, то к нему возвращаюсь. Потом, при оглядывании назад, понятно, что в ближайшем времени такой ситуации нет. Я вижу несоответствие, что вроде как ДА, а по факту НЕТ. И есть опасение, что как только возникнет знаковая ситуация важная, то это вернется. Почему?

К: Молчание, долгая пауза. Вот я говорю, и понимаю, что есть какое-то безумное противоречие. Я так говорю, как будто эти знаковые для меня разговоры пройдут для меня неудачно. И мне придется к ним возвращаться. Но они ведь даже еще не состоялись. Т.е. да...

Т.е. у клиентки есть идея, что она, проведя важный разговор, потом прокручивает его, «пережевывает», есть такой образ. При этом привести пример реальный из последних событий она так не смогла. А образ мешает, не дает войти в подобный разговор, такие разговоры из-за этой иллюзии избегаются.

Еще пример, Клиент 3:

Есть запрос на сессию зафиксировать это новое состояние, открытое в себе. Состоянию с помощью консультанта дана метафора «как трамвай», т.е. идущий по своему пути, даже если есть препятствие все равно продвигается.

Я: И что похоже в жизни в состоянии сейчас на этот «трамвай» и что не похоже?

К: В жизни сейчас нет такой смелости и бесшабашности двигать препятствия, если они есть. Импонирует что все-таки несмотря ни на что я еду. Какие-то взаимоисключающие штуки...

Я: Т.е. еду, но смелости нет?

К: Нет, она есть, я же еду. Но может не столь бесшабашно я отпихиваю от себя преграды и препятствия, как могла бы, т.е. подзависаю на чем-то. Вот эту подзависаемость хочу убрать.

Я: И какой-то конкретный пример. Вот это препятствие, которое не отпустила, не сдвинула, подзависла.

К: Хм. Хороший вопрос. Так вот сразу не приходит, может, его и нет. Сложно мне. Не могу даже сформулировать. Может быть... все-равно.. не знаю.. сложно, пока не понимаю сама...

Я: Т.е. ощущение, что не могу какие-то препятствия отбросить и «подзависаю» есть, а конкретного примера нет? Так?

К: Примера нет. Ну это какие-то банальные вещи про ответственности и так далее. Но... это как бы даже не готова рассматривать это как препятствие, потому что это нормальная ситуация.

Я: Не поняла.

К: Я вот сама тоже не понимаю. Пытаюсь лихорадочно продумать, на чем же я могу зависеть и на чем я зависаю и у меня какая-то пустота. Я начинаю перебирать. Вот ответственность... перед родителями, перед ребенком. Ну а в чем это препятствие? Наоборот это движение. Это нормальное состояние жизни, бытие.

Еще пример, Клиент 4. - 5 встреч – март – июнь 2017 (Цель – Найти новую работу. Научиться отстаивать свои интересы в различных жизненных контекстах.)

Клиентка полагала, что ее усталость и апатия связана с ее родителями. Описывала их как властных, навязчивых, требовательных. Сложно перед ними отстоять свои границы, в описании использовала слова «все-время», «постоянно».

- они все время меня «прессуют», это «высот мозга и энергии», они меня постоянно давят, подавляют, забирают энергию, не дают мне дышать.

В период между нашими встречами стала внимательно наблюдать как часто родители «достают» и оказалось, что на самом деле это редко.

- Это я так буйно на это реагирую, что мне кажется, что он и все-время меня достают. По факту мама мне за день один раз всего позвонила. Не так все и страшно. И не было какого-то навязывания, которое я раньше во всем видела. И я даже сама предложила им всем вместе прогуляться в Кронштадт. Вот я вышла на работу и опять уставшая какая-то. Я все больше прихожу к выводу, что меня не устраивает моя заработная плата.

Вопрос, который я исследовала на практике: как же определить наличие заблуждения у клиента относительно своих проявлений, насколько они ложны или истинны. Что же является маркером в разговоре, в рассказе человека, в том, что может наблюдать коуч? Для меня таким маркером оказались логические когнитивные ошибки, в тех умозаключениях, которыми они делились, относительно себя и своих проявлений. Такие слова как «всегда», «все время», «никогда», «никто», «у меня есть такое свойство» и подобные.

Приведу некоторые примеры основных логических ошибок мышления. Аарон Бек впервые предложил теорию когнитивных искажений, и Дэвид Бернс отвечал за популяризацию ее с общими именами и примерами искажений.

1. ФИЛЬТРАЦИЯ – избирательное абстрагирование. *Мы увеличиваем негативные стороны, одновременно отфильтровывая все позитивные аспекты ситуации. Зациклившись на*

неприятной детали, мы теряем объективность, и реальность расплывается, искажается. Или же наоборот, выбирается только положительное, то, что приятно из общей картины реальности.

2. ЧЕРНО-БЕЛОЕ МЫШЛЕНИЕ. При черно-белом мышлении мы видим все либо в черном, либо в белом цвете, других оттенков быть не может. Мы должны делать все идеально или мы неудачники – нет золотой середины. Мы бросаемся из крайности в крайность, не допуская мысли о том, что большинство ситуаций и людских характеров – сложные, составные, с множеством оттенков.

3. ЧРЕЗМЕРНОЕ ОБОБЩЕНИЕ. При этом когнитивном искажении мы приходим к выводу, основываясь на единственном аспекте, «кусочке» произошедшего. Если что-то плохое случается однажды, мы убеждаем себя, что так будет повторяться снова и снова. Мы начинаем видеть единственное неприятное событие как часть нескончаемой цепочки поражений.

4. ПОСПЕШНЫЕ ВЫВОДЫ – чтение мыслей. Другой человек еще слова не сказал, а мы уже точно знаем, что он чувствует и почему ведет себя так, как ведет. В особенности мы уверены, что можем определить, какие чувства люди испытывают к нам. Например, мы можем сделать вывод, что кто-то не любит нас, но и пальцем не пошевелим, чтобы выяснить, правда ли это. Другой пример: мы убеждаем себя, что дела примут плохой оборот, как будто это уже свершившийся факт.

5. НАГНЕТАНИЕ – катастрофизация. Мы живем в ожидании катастрофы, которая вот-вот разразится, не обращая внимания на объективную реальность. То же самое можно сказать о привычке преуменьшать и преувеличивать. Услышав о проблеме, мы тут же включаем «а что если?..» («Если это случится со мной?» «Если произойдет трагедия?»). Так, мы преувеличиваем важность незначительных событий (скажем, свою ошибку или чужое достижение) или, наоборот, мысленно сжимаем важное событие, пока оно не покажется крошечным (например, собственные желаемые качества или недостатки других).

6. ОЛИЦЕТВОРЕНИЕ – персонализация. При этом когнитивном искажении мы верим, что действия и слова окружающих нас людей – личная реакция на нас, наши слова и поступки. Мы также постоянно сравниваем себя с другими, пытаюсь выяснить, кто умнее, лучше выглядит и так далее. Кроме того, мы можем считать себя причиной какого-то неприятного внешнего события, за которое мы объективно не несем никакой ответственности. Например, цепочка искаженных рассуждений может быть такой: «Мы опоздали на ужин, поэтому хозяйка пересушила мясо. Если бы только я поторопила мужа, этого бы не случилось».

7. ЛОЖНЫЙ ВЫВОД О КОНТРОЛЕ. Если мы чувствуем, что нас контролируют извне, то ощущаем себя беспомощной жертвой судьбы. Ложный вывод о контроле заставляет нас нести ответственность за боль и счастье каждого вокруг нас. «Почему ты несчастлив? Это потому что я сделал/сделала что-то не так?»

8. ЛОЖНЫЙ ВЫВОД О СПРАВЕДЛИВОСТИ. Мы обижаемся, считая, что с нами поступили несправедливо, но у окружающих может быть другая точка зрения на этот счет. Помните, в детстве, когда что-то шло не так, как нам того хотелось, взрослые говорили: «Жизнь не всегда справедлива». Те из нас, кто идет по жизни, оценивая каждую ситуацию «по справедливости», в итоге часто чувствуют себя плохо. Потому что жизнь бывает «несправедлива» – не все и не всегда складываются в нашу пользу, даже когда мы уверены в том, что так будет.

9. ОБВИНЕНИЕ. Мы считаем, что другие люди ответственны за нашу боль, или, наоборот, виним себя в каждой проблеме. Пример такого когнитивного искажения выражен во фразе: «Ты все время заставляешь меня плохо думать о себе, перестань!» Никто не может «заставить думать» или заставить испытывать чувство – мы сами контролируем наши эмоции и эмоциональные реакции.

10. «Я (НЕ) ДОЛЖЕН» У нас есть список железных правил – как мы и люди вокруг нас должны себя вести. Тот, кто нарушает одно из правил, вызывает наш гнев, и мы злимся на себя, когда нарушаем их сами. Мы часто пытаемся мотивировать себя тем, что должны или не должны, как будто обречены получить наказание еще до того, как сделаем что-то. Например: «Мне надо заниматься спортом. Я не должен быть таким ленивым/такой ленивой». «Надо», «обязан», «следует» – из той же серии. Эмоциональное последствие этого когнитивного искажения – чувство вины. А когда мы используем «должен»-подход в отношении других людей, то часто чувствуем гнев, бессильную ярость, разочарование и обиду.

11. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ АРГУМЕНТЫ. Мы верим – то, что мы чувствуем, автоматически должно быть правдой. Если мы чувствуем себя глупыми или скучными, значит, мы и правда глупые и скучные. Мы принимаем на веру то, как отражают реальность наши нездоровые эмоции. «Я так чувствую, значит, это должно быть правдой».

12. ЛОЖНЫЙ ВЫВОД О ПЕРЕМЕНЕ. Мы склонны ожидать, что окружающие изменятся, чтобы подстроиться под наши желания и требования. Надо только как следует надавить или умаслить. Стремление изменить других так настойчиво дает о себе знать в нас, потому что нам кажется, что наши надежды и счастье полностью зависят от окружающих.

13. НАВЕШИВАНИЕ ЯРЛЫКОВ. Мы обобщаем одно или два качества до глобального суждения, доводим обобщение до крайности. Это когнитивное искажение также называют навешиванием ярлыков. Вместо того чтобы проанализировать ошибку в контексте конкретной ситуации, мы приклеиваем нездоровый ярлык к самому себе. Например, говорим «Я лузер», потерпев неудачу в каком-то деле. Столкнувшись с неприятными последствиями чьего-либо поведения, мы можем приклеить ярлык к человеку, который так себя повел. «Он/она постоянно бросает своих детей на чужих людей» – о родителе, чьи дети каждый день проводят в детском саду, с бабушкой или няней. Такой ярлык, как правило, заряжен негативными эмоциями.

14. ЖЕЛАНИЕ ВСЕГДА БЫТЬ ПРАВЫМ. *Мы всю жизнь пытаемся доказать, что наши мнения и действия – самые правильные. Оказаться неправым – невысказано, поэтому мы идем на все, чтобы продемонстрировать нашу правоту. «Мне плевать, что тебя ранят мои слова, я все равно докажу тебе, что я прав, и выиграю этот спор». Сознание своей правоты для многих оказывается важнее, чем чувства людей вокруг, включая даже наших близких.*

15. ЛОЖНЫЙ ВЫВОД О НАГРАДЕ НА НЕБЕСАХ. *Мы уверены, что наши жертвы и забота о других в ущерб собственным интересам обязательно окупятся – как будто кто-то невидимый за нашей спиной ведет счет. И мы чувствуем горькое разочарование, когда так и не получаем долгожданную награду.*

Когда в речи клиента присутствуют подобные ошибки, на мой взгляд, важно проверить реальность, прояснить эти ошибки с клиентом, действительно ли те оценки, которые клиент дает себе или кому-то являются адекватными, а не ярлыками, ложными выводами, долженствованием, угадыванием, чтением мыслей. Помня о том, что личность не является статичной конструкцией, действительно ли то, что было раньше, имеет такое же значение и сейчас, и такое же проявление?

Каждое выявленное несоответствие реальности обобщенных мнений клиентов о себе, своих реакциях, поведенческих проявлениях и т.п. сопровождалось с различными клиентами примерно одной и той же реакцией – стоп, удивление, более глубокие вдох-выдох, расслабление тела, что говорит о снятии напряжения. Далее клиенты в жизни продвигались в сторону обозначенных ими задач.

Выводы второго этапа:

Проведенная работа на втором этапе, знаменуется следующим основным выводом: приверженность идее, представлению о себе о своих возможностях и невозможностях – по сути ограничениях, и удержание этого образа требует много энергии. Разотождествление же высвобождает энергию. Это разотождествление происходит, прежде всего, благодаря повышению осознанности клиента, включению своего внутреннего «наблюдателя».

Выводы консультанта по второму этапу:

Поскольку я проработала с психотерапевтом тему самопринятия, легче стало входить в ситуации критики и оценки. Одновременно в процессе обучения в Институте в зону внимания попала тема навыка давать конструктивную обратной связь. Мы на собственной «шкуре» понимали разницу между критикой и оценкой, с одной стороны, и фиксацией фактов и оценкой их влияния, с другой. Поэтому на этом этапе я стала свободно запрашивать обратную связь. Надо отметить, что для меня это стало одним из продвигающих моментов. Та положительная

оценка контакта, моего контейнера, моего интереса дала мне больше уверенности в себе и, самое главное, **доверия себе**, и тому, что то, что я делаю, имеет право быть и несет положительный импульс клиенту. Они же прямо об этом мне говорили.

Третий этап - эксперимент.

Положительная обратная связь от клиентов, в том числе тех, кто имел опыт работы в коучинге, а также опыт работы в психотерапии, невероятно меня вдохновила. Я позволила себе довериться тому импульсу внутри меня, который возникал в ответ на рассказ, на эмоцию, на положение тела, микродвижения, глубину и частоту дыхания, на изменения цвета лица. Я не могу точно сказать, что именно я замечала, но я замечала самое главное – изменения. Для меня важно не назвать их и не оценить по шкале, а увидеть, соотнести со своим состоянием, почувствовать стремление, идущее изнутри, и дать ему место в реальности. В одном из фотоотчетов я написала: **«мне очень нравится, как прошла сессия, все идет как-то само собой»**.

Доверие себе, своей сути, в сочетании с любовью к клиенту, его принятием, порождало творчество как таковое. И это мое **творчество** давало поддержку клиенту.

Я спокойно могла сказать что-то о своих чувствах, о том, какой образ у меня возникает в ответ на рассказ клиента, какие телесные ощущения у меня есть в ответ на происходящее в процессе. Могла дать вызов клиенту. Мой арсенал инструментов в работе с клиентами существенно расширился. Из того опыта, который я получила в процессе обучения в Институте Коучинга, вдруг в ходе сессии с клиентом «всплывали» идеи о применении интервенций. Беглый внутренний взгляд на то, уместно это сейчас или нет, и работа продвигается. В обратной связи мне как консультанту после сессии клиенты давали особенное внимание именно таким *спонтанным интервенциям*, это продвигало их больше всего. Не стану приводить много примеров, они описаны в фотоотчетах. Приведу лишь некоторые из них.

Пример Клиентка 1 – вызов – похвали себя, погордись своими достижениями.

Я: Т.е. никогда не играла, не выигрывала не проигрывала.

К: Скорее проигрывала. Или выигрыши не замечала.

Я: А как относилась, когда выигрыши не замечала?

К: Я их делала не значимыми. Никогда в разговорах не говорила, вот это я, вот это я ...

Я: Давай погордись прямо сейчас. Что с лицом?

К: А я, даже я...(Запнулась, хватая воздух ртом, глаза расширились).

Я: Мне можно, у нас учебный процесс. Не скромничай.

К: Вопрос не в скромности. Я не знаю, правда, не знаю.

Я: Придумай, или вспомни что-нибудь.

К: У меня 2 красных диплома банковской школы. Я закончила 11 класс без троек, в 9м было 2. Рассказывает почему 2 диплома. Плюс я отучилась в ЛИАПЕ 6 лет на вечернем без академок. Правда с троечками.

Я: Сейчас не надо об этом (я о троечках). Гордись.

К: Я много работала, диплом я правда не сама писала.

Я: Ну вот опять. Плохо гордишься, давай сначала.

К: Перечисляет свои результаты + добавляет разные свои достижения и качества, поясняет. Речь спокойная. Нет хихиканий и ухмылок.

Я: Как тебе?

К: Хорошо. Я не загордилась, а думаю, что тут гордиться, это же я.

По мере того, как говорит, расслабляется тело. Сидит спокойно. Плечи ровно, обычно поддержаны вверх, как бы вжимая голову. Такая презентация своих реальных достижений без оценки, без преуменьшения их значимости, помогла клиентке присвоить их себе и лучше себя понять. Т.е. сработало на развитие осознанности. Это был один из первых экспериментов, интервенций, которые стали возникать изнутри меня.

Пример: Клиент 3 – работа с визуализацией образа недоступной части себя – точки опоры.

К: Знаете, как в арках такие столбики есть, из земли выползают. У меня такое ощущение, что у меня эта точка вот и вылезла.

Я: Образ замечательный совершенно появился. Можете про него рассказать побольше. Какой он, как он выглядит?

К: Ну вот он такой как в арке. Металлический. Такой, на который можно опереться, если что. Солидный такой. Другое дело то, что нужно сделать, чтобы он не уходил. Хотя может ничего и не нужно делать, а просто знать, что он есть и в нужный момент он вылезет. Может вот так. Если все более-менее спокойно, пусть он там и сидит.

Он где-то внутри. Вот эти лихорадочные метания во вне. Тут попросить помощи, тут попросить помощи. Он там не встречается. Когда понимаешь, что никто ничего не может, просто идешь и делаешь. Вот в этот момент он и вылезает.

Эта интервенция работала на развитие наблюдателя, привела к большему вниманию Клиентки к себе. Когда она рассказывала, она прислушивалась к себе, показывала руками на свое тело, где находится этот «столбик».

Также к пониманию своих поведенческих стратегий и к «заякорению» главного вывода из осознанного опыта: «я могу опереться на себя».

Пример интервенции – вызов. Клиент 1.

К: Поэтому подсознательно тема насчет языка и какой-то работы в другой стране... Чем больше я начну его (язык) изучать, и говорить, а пока снимается барьер, я где-то здесь начну говорить, а там глядишь и работа какая-то притянется в Италии, не в Италии, не знаю. Либо люди какие-то придут с каким-то предложением.

.... (подробности в фотоотчете)

К: Ну скажи мне, что ты от меня услышала?

Я: Очень мне нравится вот эта идея, что кто-то тебя спасет. Ты такая сидишь, как репка и придет дедка, бабушка, под конец мышка и кто-то вытащит. Может быть, я не знаю, надо проверить. Может конечно и так бывает. Просто у тебя такого опыта нет, чтобы ты сидела и, вдруг, все как завертелось вокруг тебя, и пришли всякие люди и чего-то дали. История на мою похожа очень, но мне кажется, что очень уж сказочно. Ты сидишь такая в башне, волосы у тебя длинные и кто-то придет. Как-то так.

К: Я стараюсь выходить в люди. Я ищу какие-то встречи, знакомства. Дизайн меня Я такого раньше не делала, я недавно это стала делать.

Эта интервенция оценочная и, на мой взгляд, достаточно резкая. Я почувствовала ее уместность в этой встрече с этим человеком и сделала то, что «просилось» изнутри меня. Это мои мысли, которые я не проглотила в себе, а дала обратную связь на запрос клиентки. Важно, что я позволила себе это, я могла ошибиться, но я была искренна в своем порыве. Эта интервенция сработала и на большую открытость между нами и на взятие ответственности клиентом на себя, о чем говорят ее ответные высказывания, на осознание ею своей причастности к своей жизни.

Пример. Клиент 1.

К: С мамой очередное показательное отождествление себя я заметила, как ты мне раньше говорила. Водила ее к врачу и ему говорю. Вот «мы», у «нас» болит спина. Он мне: «у нас» это у кого?

Я: Поймала себя на этом, да?

К: Да! И вообще это не осознано. Так же и с бабушкой, то, что мы с тобой обсуждали уже.

Я: Зачем тебе это? Что это значит?

К: Я как мамочка. Из-за того, что не хватает семьи и детей, прежде всего. Я как мама для своей мамы. Мама говорит, если бы не ты, то я бы не собралась к врачу.

Я: А тебе-то что?

К: Хочу, чтобы мама была здорова, а она на себя обычно машет рукой. В ее характере потом, потом.

Я: Это в ее характере. Тебе-то что? Зачем тебе это, какой твой мотив. Это ни хорошо, ни плохо. Что ты для себя этим делаешь?

К: Мм..мм.. это вклад в жизнь какой-то может быть нужности. Что я ... там... Мы же с мамой общаемся, общаемся нормально..... щас сформулирую. (Замялась, как захлебнулась воздухом. Формулирует очень сложно. Обычно складно говорит.)

Я уже замечала, что клиентка отождествляет себя с мамой, как с ребенком – «мы пошли», «нам позвонили», «нам обещали» и уже ей отзеркаливала. В этот момент я воодушевлена, что она это заметила сама и об этом рассказала. В ответ у меня возникает идея прямо «в лоб» спросить ее зачем?, что она на самом деле для кого делает?. В итоге этой интервенции Клиентка осознала стратегии поведения свои и других и мотивы (подробнее в фототчете, т.к. информация конфиденциальна).

Пример. Клиент 1 – работа с чувствами клиента в моменте.

Я: Если я звоню, то я звоню потому, что хочу позвонить.... Или.... Потому, что мне интересно мнение человека или сам человек. Или я хочу позвонить чтобы не чувствовать себя неудобно если что.

К: Да, для поддержания отношений.

Я: Важно понимать свой собственный мотив. Это не плохо и не хорошо.

К: Вторая тема, если я не буду звонить, а она мне позвонит через 4 месяца, то я начну оправдываться, я 4 месяца молчала. Я сейчас представляю и может и не произнесу вслух. Если бы сейчас возникла эта ситуация, то я точно бы стала оправдываться. Если через 4 месяца может не стану.

Я: Но думать буду, да?

К: Думать точно буду.

Я: Что чувствуешь прямо сейчас?

К: Раздражение и даже злость. Прямо откликается. Частично на себя. Частично на человека, что он меня ставит в такую позицию, что я должна оправдываться. Я максимально стараюсь не создавать такие ситуации, чтобы люди оправдывались. А у кого-то такая манера общаться.

Я: Смотри. Если ты не будешь звонить, и она потом позвонит, и ты прямо почувствуешь, что должна оправдываться...

К: Я напрягусь

Я: И ты чувствуешь злость на нее, что она создала такую ситуацию.

К: Да.

Принятие мною самой себя, того, что я могу злиться, быть недовольной, раздраженной, в том числе о того, что я не могу изменить что-то в обстоятельствах или в себе прямо сразу, прямо сейчас, позволяет мне дать место подобному в других людях. Разрешив себе такое проявление, я разрешаю быть такими другим. Быть любыми, в принципе разрешить себе чувствовать свои собственные чувства. Именно это, такой результат личной работы, позволяет

создать тот самый безопасный контейнер, где возможно клиенту обналичить свои эмоции без опасений получить негативную оценку.

Также я часто говорю и сама себе и клиентам такую фразу: «это не плохо и не хорошо», это просто факт, так есть. Это такое проявление безоценочности.

Пример. Клиент 3 – работа с метафорой, внезапно возникшей, казалось бы, из отвлеченного разговора.

К: Я посмотрела фильм «офисное пространство». Рекомендую. Старый американский фильм. Про программистов, про офис. У них там перемены какие-то сложности, эксперты, их тестируют. Я так смотрю и думаю, почему же так все одинаково, даже в Америке 80-х. Может это конечно слишком образно. Я вообще не люблю образные представления. У них там бунтарь один разобрал перегородку в опенспейс, там в таких кубиках они. И он разобрал одну из стен, она эта перегородка падает, и перед ним открывается окно, вот это вот я понимаю, что, блин, передо мной перегородка, наверно, встала и мне надо с ней что-то сделать, чтобы окно увидеть.

Я: Из чего эта перегородка, какая она? (у клиентки удивление).

К: Я думаю, она из такого темно синего душного пластика, завешанная кучей пыльных бумажек, которые не очень актуальны на сегодняшний момент и с ней надо что-то поделаться. Вот. Может быть, ее нужно кардинально снести?

Я: А как это сделать?

К: На самом деле она довольно хрупкая, она же пластиковая. Поэтому нужно вот... взять и сделать это...Может даже сначала сделать, а потом подумать. В моей жизни были периоды, когда я принимала такие решения. Я очень четко ставила себе временные регламенты и регламенты закрытия двери. И очень пыталась это выполнить. Чтобы я уложилась в это время как бы вот

Для меня это пример совершенно спонтанной интервенции. На первой встрече с новым человеком, в самом начале беседы. В ответ на ее слова: *Я вообще не люблю образные представления.* Если бы не мое доверие себе, я бы не стала, наверное, этого делать. Я видела в ней изменения, когда она рассказывала о фильме и в момент перехода к своей «перегородке». Это был накал. Я его почувствовала, и мне очень захотелось спросить о ней. Я сделал то, что мне захотелось, и это было важным для разворачивания процесса.

Пример Клиент 4 – высказываю свои ощущения в ответ на запрос клиента

К: Не знаю, что еще сказать. Что Вы думаете по этому поводу?

Я: Я не знаю. Что мне думать. Я чувствую усталость есть очень большая какая-то. Когда речь идет о вздергивании много энергии в этом есть. Но что это за энергия? Собрать себя тяжело с одной стороны, с другой стороны хочется. И вот что это за энергия...

К: Ну усталость, наверное, да, вы правы. Очень сильно я устала и как выйти из этого состояния не знаю. При чем это связано со многими вещами.

Для меня важно, что я не «стушеввалась» не стала избегать, а прислушалась к себе и на самом деле обнаружила свои ощущения относительно рассказа клиентки. Это было даже легко. Принимая себя и позволяя себе быть, не боясь ошибиться, достаточно просто проявить то, что действительно чувствую. Это мои чувства и они такие, я могу их не скрывать. Это сработало на улучшение доверия между нами.

Пример Клиент 3 – пример работы со «Стражником» в психодраматической технике

Речь на встрече идет о том, что, несмотря на воодушевление и относительную простоту задачи, намеченные на прошлой встрече шаги, не были сделаны клиенткой.

Я: Так и почему ничего не сделано? Я не как мама спрашиваю.

К: Вот эта вторая часть, которой выгодно, еще перевешивает.

Я: Может спросим ее?

К: Можно попробовать.

Я: Тогда надо пересесть на другой стул, если готова. И попробовать поговорить из этой части, которой выгодно никуда не двигаться, ничего не менять. Что она думает по поводу идеи найти новую работу, быть как трамвай.....

К: Ну она думает, что все это глупости..... (далее описано в приложенном фотоотчете).

.....

Я: Как то зовут эту часть? Что это? Чем Вы себя сейчас ощущаете?

К: Я пытаюсь понять, как ее зовут. Мне кажется ее зовут Глафира. Глафира Никчемная...

Я: Когда возникла Глафира Никчемная в жизни?

К: Пару лет назад точно.

Я: И в чем была необходимость?

К: Ну надо же было как-то. Она же все оправдывает. Бездействие, лень, жалость к себе, страхи. Она же все поддерживает. Всякие боязни. С ней удобно. Она подсунет какое-то объяснение, причину. Почему не делается. Она такая... тетенька...

.....

Я: А что хорошего она сделала для? Может какое-то хорошее оправдание в нужный момент? Может спасла от чего-то, может не значительно?

К: Она всегда была рядом в трудные моменты. Находила объяснения. Чтобы максимально спокойно, максимально безопасно. Чтобы не переживать, не огорчаться.

.....

Я: Как состояние?

К: Не понятное. Какое-то состояние. Как будто точку мы поставили. Как в психологии. Завершенный гештальт. Что схлопнулось, не понятно. Состояние завершенности.

Надо отметить, что это предложение, которое я внесла в наш диалог, было совершенно спонтанным и неожиданным, и для меня и для клиентки. Я шла по пути, который намечался, а не был как-то predetermined и выбран мною. Эта интервенция стала самой продвигающей частью нашей работы с клиенткой, как будто освободила ее, высвободило больше количество энергии. На следующей встрече клиентка делилась своими достижениями, которые очень удивляли ее саму и меня тоже.

Выводы третьего этапа:

Что продвигало клиента со стороны консультанта:

Очень важно в процессе работы создать атмосферу доверия. Все клиенты отмечали, что то, что они говорили на встрече, они не со всеми близкими людьми могли себе позволить говорить, и что это было очень легко, спокойно и гармонично.

Важно принимать человека таким, каким он предстает в процессе консультации. Часто клиенты просили оценку, не прямо, а исподволь. *«Это же так нельзя говорить о родителях»* и вопросительно смотрит на меня. Или *«так нельзя думать о других людях, как считаете?»* или *«как считаете, возможно ли так принимать решения?»*.

- Почему нельзя? Можно и не так можно, по-разному бывает, – отвечала я, - Это не хорошо и не плохо, так есть.

Принятие человека целиком, принятие его мыслей, чувств, эмоций в моменте сессии или тех, о которых клиент рассказывает, его успехов и неудач, его поступков, всего того, что он считает неправильным, неадекватным, не нормальным. Поддержка через отсутствие оценки. Да, так есть, ничего в этом страшного. Это как протянутая рука. Открытость, атмосфера доверия, которая позволяет быть искренним и настоящим клиенту – то, что продвигало.

Качественное присоединение – на это работало то, что я держала в фокусе внимания свое ощущение клиента, не упускала из виду, что мне он интересен, это же мой искренний вопрос начала обучения в институте коучинга – *как другие люди думают, как принимают решения*. Этот интерес проникал сквозь повествование клиента, и я ощущала, что очень хорошо понимаю самого клиента, не тот рассказ, который он мне предъясвляет, а именно его самого целиком. Я часто угадывала слова и реакции клиента. Это похоже на танец.

Такое внимание позволило мне отзеркаливать самую суть, эмоций и чувств, телесных проявлений в процессе работы на встрече.

Интервенции и инструменты:

В этой части работы хочу описать, как работали те или иные интервенции и инструменты в моей практике. Как я это увидела в работе с клиентами, и смогла оценить.

Работа с метафорой – позволяет посмотреть на себя, свою часть, которая ограничивает или которая кажется недоступной как бы «со стороны».

Возвращение к чувствам и телесным проявлениям в самом моменте сессии и относительно описываемых ситуаций или событий или людей: «Что с тобой сейчас?», «что ты чувствуешь?» и вопросы, «что ты чувствуешь, когда...?» и т.д. позволяли соединиться со своими чувствами и лучше понимать себя, свои потребности.

Работа с проекциями и переносами – позволяет клиенту в других увидеть себя.

Диалог и смена ролей – психодраматическая техника работы со «стражником», получение послания от него, от той части, которая выделялась как носитель недоступного или неконтролируемого или нежелательного поведения.

Работа с внутренним ребенком – визуализация какой он, как выглядит, в чем нуждается, что хочет сказать, о чем он просит. Что клиент сам может ему дать прямо сейчас и что давать постоянно или время от времени.

Написание сказки в качестве домашнего задания и обсуждение ее на встрече – работало на развитие стороннего наблюдателя клиента.

Домашнее задание – само по себе как интервенция также помогало развивать осознанность и внутреннего наблюдателя, помогало клиенту лучше понимать себя, почему сделал домашнее задание, почему не сделал, на что отвлекся, почему забыл, или что осознал вместо этого. Домашнее задание также работало на повышение ответственности. Отзеркаливание клиенту того, что он сам не сделал его, а не внешние обстоятельства так сложились.

Описание своего желаемого состояния, какая я, что я чувствую, как себя ощущаю, когда получила, чего хочу. И визуализация результата – описание работы мечты, к которой стремлюсь, например.

Презентация себя - принятие своих достоинств и достижений - рассказ о себе, о том, чего достигла в жизни о своих навыках умениях.

На этом этапе самым важным для меня стало то, что расширился мой арсенал, я применяю различные инструменты легко, без сомнений и метаний. Это не означает, что я могу остановиться и не изучать практику свою и других. Это означает, что я доверяю себе. И это самый главный результат моей личной работы. Самопринятие, доверие себе и спонтанность – вот главный для меня результат.

Результаты для клиентов:

Клиентка 1 – вышла на работу, у нее развиваются отношения с мужчиной.

Клиентки 3 и 4 - в активном поиске работы, хотя до этого испытывали сложности с написанием резюме.

Клиент 5 – улучшились отношения с работодателем, изменилось отношение к отцу.

Клиент 6 – осознала, что выбор куда двигаться будет делать позже, это не так важно сейчас. На первом плане замужество и отношения с партнером,

Клиент 7 – принимает свой личный управленческий опыт, уверен в себе и в нем, не ищет подстраховки, подтверждения в теории и у экспертов.

Клиент 8 – более осознанно ставит перед собой свои цели по собственному развитию, есть видение собственной жизни на ближайшее время.

ВЫВОДЫ

Таким образом, получив представление о формировании идеального Я, стратегиях «в погоне за славой», о тирании НАДО, формировании установок и, понимая, каким образом проявляется мышление человека, имея представление о когнитивных ошибках этого мышления, мой фокус в работе над собой и в работе с клиентами зафиксировался на этапе R- (Reality) - проверки реальности. Я научилась оценивать реальность предъявляемых клиентом образов о себе, ставить под сомнение истинность того, что он рассказывал о себе, просить подтвердить текущей, именно текущей фактической практикой, доказать фактологически, что это так. Я увидела важность в работе с клиентом этого этапа модели GROW.

Здоровая личность, зрелый взрослый человек в каждой конкретной ситуации ведет себя в соответствии со своими целями и своими интересам, учитывая интересы других людей. Невротическая же личность склонна навешивать ярлыки, фильтровать, мыслить эмоционально и обобщать и персонализировать (брать все на свой счет), т.е. использовать когнитивные искажения в представлениях о себе, образе своего Я или его части.

Самое большое количество энергии в работе, как я заметила, давало клиенту оспаривание того, что человек пытается донести как свою особенность, свою присущую ему какую-то неадекватность, которая с ним как будто навсегда, присущая ему модель поведения, которая как раз и не дает продвигаться для решения стоящей перед человеком задачи.

Также энергию дает принятие - разрешать клиентам быть такими какие они есть – все нормально! Разрешать ошибаться, принимать их ошибки. Позволять им быть неидеальными – прямо сейчас или в их рассказе. Когда позволяешь клиенту или себе быть не идеальным – это как выдохнуть. Немного успокоится. Невроз все равно найдет, о чем начать беспокоиться дальше, но в это недолгое время, можно немного передохнуть, это дает немного сил.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ НАЧИНАЮЩИМ КОУЧАМ

Работа над собой, в частности, возвращение своего наблюдателя, безоценочное самопринятие и работа со своими когнитивными ошибками и ограничивающими убеждениями дает, на мой взгляд, более правдивое, адекватное восприятие реальности, позволяет принимать себя и других, такими, какие есть, позволяет проявлять спонтанность, естественность и креативность, позволяет встать на отстраненную позицию и быть менее подверженным влияниям из вне. Дает автономию и независимость.

- Осознайте важность личной работы над собой.

Если Вы встаете на этот путь, скорее всего он не закончится. Осознанность и интерес к себе, самопознание, самоисследование – это невозможно выключить. Но если нет этого движения, то нет и развития мета-навыков, тех способностей, которые необходимы в профессии коуча.

Основа – это осознанность, мета-позиция, развитие наблюдателя, ощущение «я есть». Тренируйте присутствие, смотрите и наблюдайте настоящую реальность, какая она. Как Вы мыслите, как принимаете решения, что и для чего и для кого говорите и делаете, почему так поступаете и не поступаете иначе, как Вам хотелось бы. Наблюдайте свои автоматизмы, свои реакции и эмоции, замечайте их неконгруэнтность и неадекватность.

Но не давайте этому оценку.

- Принимайте себя, не корите себя за свою не идеальность. Если в Вас есть «самонепринятие», работайте над этим, обращайтесь к психотерапевту и к коучу.

- Держите 2 фокуса: на том, что происходит с клиентом и на том, что происходит с вами. Управляйте своим вниманием, учитесь этому, тренируйте. Если не всегда получается, не корите себя, а принимайте.

- Обращайте внимание на когнитивные ошибки клиента. Отзеркаливайте их клиенту и задавайте вопросы, когда замечаете. Подвергайте эти ошибки сомнению, просите подтверждения у клиента: Как это происходит в реальности? Что бы это могло означать?

- Принимайте клиента целиком, как будто он находится внутри вас. Не просто смотрите на него, а замечайте; не просто слушайте, а улавливайте; станьте больше, чем он, охватите его собой, ощущайте его. Не давайте ему оценку. Отражайте его в себе. Искренне интересуйтесь им и не забывайте второй фокус держать на себе, тогда вы сможете чувствовать его через себя.

- **Работайте с эмоциями и с чувствами клиента.** Отзеркаливайте их, как только их увидите. Учитесь называть эмоции. Если не можете назвать эмоцию, спросите клиента, что с ним происходит. Прямо так и спрашивайте: какая сейчас у тебя эмоция? Что ты сейчас чувствуешь? Эмоции у клиента всегда есть, если вы их не видите, идите к психотерапевту и коучу. Учитесь у других, спрашивайте у людей, окружающих Вас, в безопасном контексте, что за эмоцию они испытывают, что чувствуют.

Развивайте свой эмоциональный интеллект. Будьте толерантны к чувствам и эмоциям клиента, видьте за ними его потребности, не вовлекайтесь, будьте готовы выдержать тот накал, который может предъявить клиент. Если не готовы, не корите себя, идите к коучу и психотерапевту.

- **Доверяйте себе** – не всегда понимаешь, что происходит в момент сессии, окажется, что, веря в себя и в мир, в настоящий момент ты делаешь все наилучшим образом.

- **Примите, что Вы живой человек,** который имеет право ошибиться. Перестаньте нести ответственность за клиента и за результат работы.

- **Основные контексты – работы, семья, я сам.** Через любой из них можно запустить трансформационные процессы. Человек целиком находится во всех контекстах своей жизни.

- **Высыпайтесь, будьте в форме.**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе работы с клиентами я обнаружила, сделала такой для себя вывод, что от меня практически ничего не зависит. Я могу опираться только на неизвестность, это единственное твердое, что есть в реальности.

Основной вывод, который я сделала уже в процессе обобщения своего опыта, размышляя о нем, был таким для меня очевидным и в то же время нереальным, что я не хотела его записывать, пока не обнаружила подтверждение ему в работе К.Роджерса, и связан он с личностью консультанта и важностью его личной работы:

«Наряду с триадой фасилитирующих установок (безусловное позитивное принятие, конгруэнтность и эмпатическое понимание) в своих последних работах К.Роджерс указывал на еще одно условие, стимулирующее процессы личностного роста. Он писал: "Я обнаружил, что когда я ближе всего к моему внутреннему, интуитивному Я, когда я каким-то образом соприкасаюсь с неизвестным во мне, когда, возможно, я нахожусь в отношении с клиентом в слегка измененном состоянии сознания, тогда все, что бы я ни делал, оказывается целительным. Тогда просто мое присутствие освобождает и помогает. Я не могу ничего сделать, чтобы приблизить это состояние, но, когда я могу расслабиться и быть ближе к своей трансцендентальной сущности, тогда я в отношении с клиентом могу вести себя странным и импульсивным образом, которому я не могу найти рациональных оправданий и который никак не связан с моими мыслительными процессами. Однако каким-то странным образом такое поведение оказывается верным. В такие моменты кажется, что мой внутренний дух вышел вон и прикоснулся к внутреннему духу другого человека. Наше отношение трансцендирует себя и становится частью чего-то большего. Имеют место существенные и очевидные рост, исцеление, энергия.»

Работа с собой, самопринятие, развитие мета-навыков, осознанности, помогает и находится здесь и сейчас, и быть в контакте с клиентом; и видеть изменения, которые в нем происходят и их отзеркаливать; и держать границы с клиентом; и давать ему вызов для продвижения, создавая атмосферу доверия и сотворчества. И самое главное, использовать спонтанно весь арсенал инструментов самым подходящим в данный момент образом, доверяя себе.

Для меня коучинг – это настоящее творчество, мое проявление в мире, помогающее другому человеку обрести себя.

Список литературы:

1. Тимоти Голви, «Работа как внутренняя игра. Раскрытие личного потенциала», 2014 г.
2. Карен Хорни, «Невроз и Личностный рост. Борьба за самореализацию», Санкт-Петербург, 1997 г.
3. Савкин А.Д., Данилова М.А. Коучинг по-русски: смелость желать. - СПб.: Издательство "Речь", 2003. - 112 с.
4. Дауни, Майлз. «Эффективный коучинг. Технологии развития организации через обучение и развитие сотрудников в процессе работы», 2013.
5. Ассаджиоли. Психосинтез. Принципы и техники. М., ЭКСМО-Пресс, 2002
6. Уитмор Джон Коучинг высокой эффективности. Новый стиль менеджмента, Развитие людей, Высокая эффективность. М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005.
7. Ялом И., Дар Психотерапии. М.: Изд-во Эксмо, 2005.
8. К.Роджерс. Взгляд на психотерапию. Становление человека. М.: "Прогресс", 1994